

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

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

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

**Петнадесета международна научна конференция
20 октомври 2017 г., УНСС**

**Fifteenth International Conference
20 October 2017, UNWE**

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС
София, 2018

Редакционен съвет

Проф. д.ик.н. Бистра Боева – УНСС
Проф. д-р Димитър Хаджиниколов – УНСС
Проф. д-р Йорданка Статева – УНСС
Проф. д-р Мирко Трипуноски – FON University
Проф. д-р Душко Димитриевич – Institute of International Politics and Economics, Belgrade
Доц. д-р Миланка Славова – УНСС
Доц. д-р Иван Стойчев – УНСС
Доц. д-р Светла Бонева – УНСС
Доц. д-р Олег Лозанов – УНСС
Гл. ас. д-р Силвия Кирова – УНСС
Гл. ас. д-р Александър Христов – УНСС
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 Dimitar Hadjinikolov – UNWE
Prof. d-r Iordanka Stateva – UNWE
Prof. d-r Mirko Tripunoski – FON University
Prof. d-r Duško Dimitrijević – Institute of International Politics and Economics, Belgrade
Assoc. Prof. d-r Milanka Slavova – UNWE
Assoc. Prof. d-r Ivan Stoytchev – UNWE
Assoc. Prof. d-r Svetla Boneva – UNWE
Assoc. Prof. d-r Oleg Lozanov – UNWE
Chief Assist. Prof. d-r Silvia Kirova – UNWE
Chief Assist. Prof. d-r Alexander Hristov – UNWE
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

ЕВРОПЕЙСКИ ФИНАНСОВИ ЦЕНТРОВЕ – ПРОЦЕСИ И ТЕНДЕНЦИИ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ	13
проф. д-р Йорданка Статева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
EUROPEAN FINANCIAL CENTERS – PROCESSES AND TENDENCIES NOWADAYS	
Prof. d-r Iordanka Stateva, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
КОХЕЗИОНАТА ПОЛИТИКА НА ЕС. ИКОНОМИЧЕСКИ, СОЦИАЛНИ И ТЕРИТОРИАЛНИ РАЗЛИЧИЯ В РАЗВИТИЕТО НА РАЙОНИТЕ – РЕАЛНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА (ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ)	23
доц. д-р Светлана Александрова, катедра МИО и бизнес, УНСС	
EU COHESION POLICY. ECONOMIC, SOCIAL AND TERRITORIAL INEQUALITIES IN REGION DEVELOPMENT – REALITIES AND CHALLENGES, WITH FOCUS ON BULGARIAN CASE.	
Assoc. Prof. Svetlana Aleksandrova, Ph.D, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
ОПРЕДЕЛЯЩИ ТЕНДЕНЦИИ ВЪВ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ЧЛЕНСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	32
доц. д-р Олег Лозанов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
BASIC TRENDS IN BULGARIAN EXTERNAL TRADE IN THE CONDITIONS OF EU MEMBERSHIP	
Assoc. Prof. Oleg Lozanov, Ph.D, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
ОЛИГАРХИЗАЦИЯ НА ЛИБЕРАЛНАТА ДЕМОКРАЦИЯ В ЕС И В БЪЛГАРИЯ	45
доц. д-р Ивка Цакова, катедра "Политология", УНСС	
OLIGARHIZATION OF LIBERAL DEMOCRACY IN EU AND BULGARIA	
Assoc. Prof. Ivka Tzakova, Ph.D., Department of Political science, UNWE	
THE IMPACT OF REWARD SYSTEMS ON MOTIVATION AND JOB SATISFACTION OF EMPLOYEES IN OUTSOURCING COMPANIES	55
Aleksandar Nikolovski, Professor Emeritus, PhD Lazar Arsovski, Doc. PhD Tripunoska Maja, MA	
BUILDING A CORPORATE MARKETING BRAND AND COMMUNICATION WITH THE PUBLIC THROUGH SOCIAL MEDIA	62
Mirko Tripunoski, Prof. PhD Borche Sabinovski, PhD Fisnik Ferati, PhD Zlatko Leov, MSc	
ИЗМЕРВАНЕ И ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА В МЕЖДУНАРОДНИЯ МАРКЕТИНГ: ОСНОВНИ ПРИНЦИПИ	69
доц. д-р Александър Христов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
MEASUREMENT AND EVALUATION OF THE EFFICIENCY IN INTERNATIONAL MARKETING: BASIC PRINCIPLES	
Chief Assist. Prof. Alexander Christov, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД НАСТАНЯВАНЕТО НА БОРДА НА СЛУЖИТЕЛИ В БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ	75
доц. д-р Кирил Димитров, катедра "Индустриален бизнес", УНСС	
CONTEMPORARY CHALLENGES TO EMPLOYEE ONBOARDING IN BUSINESS ORGANISATIONS	
Assoc. prof. Kiril Dimitrov, "Industrial business" department, UNWE	

СЪВРЕМЕННИ ОСОБЕНОСТИ ПРИ ФОРМИРАНЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИ ПРОЕКТНИ ЕКИПИ	82
Васил Михов, докторант, катедра "МИО и Бизнес", УНСС	
CONTEMPORARY PROBLEMS OF INTERNATIONAL PROJECT TEAMS BUILDING	
Vasil Mihov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ФАКТОРИ НА БИЗНЕС ОБКРЪЖЕНИЕТО ЗА РАЗШИРЯВАНЕ НА УЧАСТИЕТО НА НАЦИОНАЛНИТЕ ПОЩЕНСКИ ОПЕРАТОРИ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС.....	89
Калина Тотева, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
FACTORS OF THE BUSINESS ENVIRONMENT FOR EXPANDING NATIONAL POSTAL OPERATORS' PARTICIPATION IN INTERNATIONAL BUSINESS	
Kalina Toteva, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ВРЪЗКА МЕЖДУ АУТСОРСИНГ И ИНОВАЦИИ ПРИ ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ	108
Магдалина Генова, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
OUTSOURCING-INNOVATIONS RELATIONS IN INFORMATION TECHNOLOGIES	
Magdalina Guenova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
АКТУАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ ПРИ ОБЛАГАНЕТО С ДДС	116
доц. д-р Любка Ценова, Международно висше бизнес училище, гр. Ботевград	
THE TOPICAL TENDENCY TO VAT TAXATION	
Assoc. Prof. Lubka Tzenova, Ph.D, International Business School, IBS	
АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИЯ КАПИТАЛ НА ИНДУСТРИАЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ.....	124
доц. д-р Росица Иванова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ANALYSIS OF PRODUCTION CAPITAL PROFITABILITY OF BULGARIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES	
Assoc. Prof. Rositsa Ivanova, Ph.D, Department of Accounting and analysis, UNWE	
РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР СЛЕД ВЛИЗАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	137
Деян Иванов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN CAPITAL MARKET AFTER ACCESSION OF BULGARIA TO THE EUROPEAN UNION	
Deyan Ivanov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ ПРИ ДЪЛГОВИТЕ ИЗКУПУВАНИЯ (ЛВО СДЕЛКИ) В БЪЛГАРИЯ С УЧАСТИЕТО НА ФОНДОВЕ ЗА ДЯЛОВИ ИНВЕСТИЦИИ	147
Светослав Младенов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
DYNAMICS AND TRENDS IN PRIVATE EQUITY-BACKED LEVERAGED BUYOUTS (LBOS) IN BULGARIA	
Svetoslav Mladenov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	

ЕВОЛЮЦИЯ НА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА РАМКА ЗА ФИНАНСОВА СТАБИЛНОСТ В ЕВРОПА	162
Руслан Цанков, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС, Стела Вълева, магистър, катедра "Икономикс", УНСС	
EVOLUTION OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR FINANCIAL STABILITY IN EUROPE	
Ruslan Tzankov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE Stella Valeva, student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ДИНАМИКА НА БРУТНИЯ ВЪНШЕН ДЪЛГ НА СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ, БЕЛГИЯ, ГЕРМАНИЯ, ИТАЛИЯ, ЛЮКСЕМБУРГ, ХОЛАНДИЯ И ФРАНЦИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2016 г.	173
гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", УНСС	
DYNAMICS OF THE GROSS EXTERNAL DEBT OF THE EU MEMBER STATES BELGIUM, GERMANY, ITALY, LUXEMBOURG, THE NETHERLANDS AND FRANCE IN THE PERIOD 2007 – 2016	
Chief Assist. Prof. Aglika Kaneva, PhD, "Finance" Department, UNWE	
ДЕМОКРАТИЧНА ОТЧЕТНОСТ НА СЪВЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ СЛЕД ВЛИЗАНЕ В СИЛА НА ДОГОВОРА ОТ ЛИСАБОН	181
гл. ас. д-р Гергана Радойкова, катедра "Политология", СУ "Св. Кл. Охридски"	
DEMOCRATIC ACCOUNTABILITY OF THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION AFTER THE LISBON TREATY	
Chief Assist. Prof. Gergana Radfoykova, Ph.D, "Political science" Department, Sofia University	
ФУНКЦИОНАЛНИ ОСОБЕНОСТИ НА БЮДЖЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	191
Христо Драганов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF THE EUROPEAN UNION BUDGET	
Hristo Draganov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ОСНОВНИ ФАКТОРИ, ОБУСЛАВЯЩИ РАЗХОДВАНЕТО НА СРЕДСТВА ОТ БЮДЖЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ЗА ПОСТИГАНЕ НА ЦЕЛИТЕ НА СЪЮЗА	197
Христо Драганов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
BASIC FACTORS FOR SPENDING THE EU BUDGET WITHIN THE CONTEXT OF THE EU GOALS ACHIEVEMENT	
Hristo Draganov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ЕВРОПЕЙСКИЯТ ЕНЕРГИЕН СЪЮЗ: (НЕ)ОСЪЗНАТА НЕОБХОДИМОСТ	213
доц. д-р Светла Бонева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE EUROPEAN ENERGY UNION: UNREALISED GAIN	
Assoc. Prof. Svetla Boneva, Ph.D, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ВЛИЯНИЕ НА ПОЛИТИКАТА НА ЕС ЗА ОПАЗВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА ВЪРХУ ДИНАМИКАТА НА БВП И БЮДЖЕТНОТО САЛДО В БЪЛГАРИЯ	220
Стоян Нейчев, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE EU ENVIRONMENT POLICY IMPACT ON BULGARIAN GDP AND BUDGET BALANCE DYNAMICS	
Stoyan Neytchev, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	

РАЗВИТИЕ НА ДИРЕКТИВАТА ЗА ПЛАТЕЖНИТЕ УСЛУГИ (PSD) НА ЕС И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД БЪЛГАРИЯ СЛЕД ВЛИЗАНЕТО В СИЛА НА PSD2.....	232
Ивет Тилева, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
DEVELOPMENT OF PAYMENT SERVICES DIRECTIVE (PSD) OF EUROPEAN UNION AND CHALLENGES TO BULGARIA AFTER ENTRY INTO FORCE OF PSD2	
Ivet Tileva, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ГЛОБАЛНИ РИСКОВЕ, С КОИТО СЕ СБЛЪСКВАТ БЪЛГАРСКИТЕ КОМПАНИИ, ПРИ УЧАСТИЕТО СИ В ГЛОБАЛНИ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА.....	242
Желязко Вълчев, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
GLOBAL RISKS FOR BULGARIAN COMPANIES PARTICIPATING IN GLOBAL SUPPLY CHAINS	
Zhelyazko Valchev, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
МЕРКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ ПО БЕЖАНСКАТА КРИЗА.....	255
Атанас Павлов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
MEASURES OF THE EUROPEAN UNION ON THE REFUGEE CRISIS	
Atanas Pavlov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
РАЗВИТИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ И ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИНСТИТУЦИИ.....	271
Тодор Кондарев, докторант, Нов български университет,	
DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN UNION AND THE EU INSTITUTIONS	
Todor Kondarev, Ph.D student, NBU	
ОРГАНИЗИРАНО ТУРИСТИЧЕСКО ПЪТУВАНЕ: ЕЛЕМЕНТИ, ЕТАПИ, ДОГОВОРИ.....	282
доц. д-р Златина Караджова, катедра "Маркетинг и туризъм", Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас	
доц. д-р Захари Торманов, катедра "Частноправни науки", УНСС	
ORGANIZED TOURIST TRAVEL: ELEMENTS, STAGES, CONTRACTS	
Assoc. prof. Zlatina Karadzova, Ph.D, "Marketing and tourism" Department, "Asen Zlatarov" University – Bourgas	
Assoc. prof. Zahary Toromanov, Ph.D, Law Faculty, UNWE	
УПРАВЛЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО – НЕОБХОДИМОСТ ИЛИ ВЪПРОС НА ЖЕЛЕНИЕ ОТ СТРАНА НА КОМПАНИИТЕ.....	291
Теодора Чанева, докторант, катедра "Маркетинг и стратегическо планиране", УНСС	
QUALITY MANAGEMENT – NECESSITY OR MATTER OF DESIRE FOR THE COMPANIES	
Teodora Chaneva, Ph.D student, "Marketing and strategic planning department", UNWE	

**УВАЖАЕМИ ПРОФ. СТАТЕВ,
УВАЖАЕМА ДОЦ. БОНЕВА,
УВАЖАЕМИ СТУДЕНТИ И ГОСТИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА КОНФЕРЕНЦИЯ
"ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:
ДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО",**

Радвам се, че съм сред вас, за мен е чест и удоволствие да откроя този форум. Периодът преди присъединяването ни към Европейския съюз (ЕС) в началото на 2007 г. беше период на трепетно очакване, надежда и вяра в предстоящите по-добри времена за страната ни. Членството в ЕС ни даде възможност да станем част от голямото европейско семейство и да споделяме и утвърждаваме основните европейски ценности – мир, единство, равенство, свобода, сигурност и солидарност. Присъствието ни в ЕС беляза неотклонния път за развитие на България, основан на гарантирането на човешките права, демокрацията и върховенство на закона, споделяни от всички държави-членки на ЕС. През изминалите 10 години българските граждани не загубиха позитивните си нагласи и вярата в ЕС и останаха едни от най-убедените еврооптимисти на континента. Представително проучване на "Алфа ризърч" от септември т.г., с възложител Представителството на Европейската комисия (ЕК) в България, показва, че за 51 процента от българите страната ни е спечелила от членството. ЕС се възприема като демократичен от 63% от запитаните, като закрилящ – от 52% и като солидарен – от 52%.

За този период на членство, страната ни се промени много – постигнахме значителни успехи, преодоляхме трудности и научихме важни уроци, възползвахме се от много нови възможности. През тези 10 години имах възможността да бъда част от настъпилите промени в държавата ни в различна позиция – като част от местната власт – в качеството ми на заместник-кмет по евроинтеграцията и екологията в Община Бургас, като част от изпълнителната власт – в качеството ми на заместник-министър на околната среда и водите в първото правителство на Бойко Борисов и като министър на околната среда и водите във втория кабинет "Борисов". Сега съм част от законодателната власт – в качеството ми на председател на парламентарната Комисия по околната среда и водите и на заместник-председател на Комисията по европейските въпроси и контрол на европейските фондове в Народното събрание. Работихме за хармонизиране на законодателството, за утвърждаване на основополагащите европейски принципи и за управление на програмите от европейската солидарност.

Може да се каже, че голяма част от хората асоциират членството на България в ЕС най-вече с възможностите и средствата, които предоставят европейските фондове – предприемачески инструменти, Структурните и Кохезионния фонд, Общата селскостопанска политика и Общата рибарска политика. И това не е случайно.

Благодарение на европейските средства в страната ни беше изградена или реконструирана над 2400 км ВиК мрежа, ползвана от 466 000 души. Бяха изцяло изградени или ремонтирани 37 пречиствателни станции за отпадъчни води, които обслужват 409 000 души, а населението, ползващо регионални системи за управление на отпадъците достигна над 2 млн. души. Макар ВиК инфраструктурата и тази за отпадъци да са по-"невидими" за хората, те са изключително важни не само за природата, но и за човешкото здраве.

"По-видими" са постиженията в пътната инфраструктура. За този 10-годишен период новоизградените магистрала са 175 км, ремонтираните второкласни, третокласни и общински пътища – близо 3 хил. км. Рехабилитираните железопътни линии са с дължина 250 км, а изградените пешеходни зони, велоалеи и тротоари – над 821 000 кв. м. Също така бяха изградени или обновения паркове, зелени площи и детски площадки с обща площ над 3 000 000 кв. м.

Безспорно най-големият инфраструктурен проект е метрото в столицата, който също се реализира с европейски средства. Изградените метро линии са с дължина 20,7 км, а 20 са метростанциите, които ги обслужват.

Всичко тези постижения водят до подобряване на условията за живот на българските граждани. А те са осезаеми – облекчаване на трафика, намаляване на вредните емисии, повишаване на енергийната ефективност, екологосъобразно обезвреждане на отпадъците, увеличаване на домакинствата, присъединени към ВиК мрежите, по-приятна среда в населените места.

Наред с инфраструктурните постижения, значителни проекти бяха реализирани в сферата на образованието, здравеопазването, културата, социалните дейности и туризма. Над 246 000 ученици вече се обучават в обновени и ремонтирани училища, а близо 800 000 са участвали в извънкласни форми, финансирани с европейски средства.

Благодарение на Кохезионната политика беше подобрена и инфраструктура в здравеопазването, която се ползва от над 100 000 пациенти. Обновени са и 72 обекта в сферата на културата.

Съществен е и приносът в социалните дейности – обучени са над 69 000 безработни, от които 65 000 са започнали работа след обучението. Над 322 000 заети лица са включени в обучение за подобряване на ефективността на работната сила. Развити са 109 туристически атракции, като допълнителният годишен брой посетители в тях е над 96 000 души.

Безспорно положителна е равнотежната от присъединяването на страната ни към ЕС и това показват и финансовите измерения на членството ни. Данните могат да оборят всеки евроскептик.

За периода от 1 януари 2007 г. до 31 декември 2016 г. България е направила вноски в бюджета на Европейския съюз на обща стойност малко над 8 млрд. лева (8 014,5 млн. лева). По години вноските са, както следва:

- 595.20 млн. лева за 2007 г.
- 720.12 млн. лева за 2008 г.
- 746.16 млн. лева за 2009 г.
- 669.74 млн. лева за 2010 г.
- 779.15 млн. лева за 2011 г.
- 809.31 млн. лева за 2012 г.
- 934.12 млн. лева за 2013 г.
- 954.85 млн. лева за 2014 г.
- 946.39 млн. лева за 2015 г.
- 859.45 млн. лева за 2016 г.

Постъпилите за същия период средства от Европейските фондове (предприсъединителни инструменти, Структурни и Кохезионен фонд, Обща селскостопанска политика и Обща рибарска политика) са на обща стойност близо 27 млрд. лева (26 931.82 млн. лева) като по години постъпленията са, както следва:

- 1 087.17 млн. лева за 2007 г.
- 1 495.70 млн. лева за 2008 г.
- 1 768.58 млн. лева за 2009 г.
- 2 130.13 млн. лева за 2010 г.
- 1 937.01 млн. лева за 2011 г.
- 3 063.78 млн. лева за 2012 г.
- 3 548.66 млн. лева за 2013 г.
- 4 118.74 млн. лева за 2014 г.
- 4 962.99 млн. лева за 2015 г.
- 2 819.06 млн. лева за 2016 г.

Тези данни показват, че България е с положителен баланс от близо 19 млрд. лева, измерен като разлика между вноските и постъпленията от еврофондовете. Това число със сигурност е много по-голямо, ако отчетем и косвените финансови ползи, произтичащи от достъпа на българските фирми и граждани до общия европейски пазар.

За периода от 2007 до 2016 г. са изпълнявани над 12 000 проекта, от които над 3000 са били с бенефициент бизнес организации. Това е съществен принос към развитието на бизнеса, вкл. на малките и средни предприятия, които са гръбнакът на икономиката.

Съпоставени с общите бюджетни разходи в периода на 10-годишното ни членство, средствата от европейските фондове са над 9%, но те допринасят за над 70% от публичните инвестиции. Значителна част от тези инвестиции са насочени към изграждане на различната по вид инфраструктура – за транспортна инфраструктура – 20,5% от всички разходени средства; инфраструктура за води и отпадъци – 16,2% от разходите, местно и регионално развитие – 18,8% от разходите, инвестиции в човешки капитал – 12,7%, инвестиции в развитие на бизнеса – 12,2%, иновации – 9% и др.

Освен осезаемите ползи за инфраструктурата, европейските фондове изиграха важна роля за възстановяването на българската икономика от настъпилата през 2009-2010 г. финансова и икономическа криза.

За последните 10 години брутният вътрешен продукт (БВП) на България нарасна с 16% и то при неблагоприятна световна конюнктура през по-голямата част на периода. Съпоставен спрямо средното равнище на държавите-членки на ЕС, българският БВП постъпателно расте и в края на 2016 г. вече 48.1% от средното ниво за ЕС.

Към края на 2016 г. в резултат на изпълнението на оперативните програми и Програмата за развитие на селските райони, реалният БВП на страната е с над 10% по-висок в сравнение с хипотетичната ситуация, в която липсват европейски средства.

Обемът на частните инвестиции към края на 2015 г. е нараснал кумулативно с 32,8% в сравнение със сценарий, при който отсъстват интервенции на еврофондове.

Структурните и Кохезионният фонд имат благоприятно въздействие и по отношение на конкурентоспособността на българската икономика, което се изразява в нарастване на експортния потенциал на предприятията. В края на 2016 г. износът на България е по-висок с 1,6% спрямо варианта, в който европейските инвестиции отсъстват.

България днес изнася двойно повече стоки и услуги в сравнение с последните години преди присъединяването към ЕС. Особено динамично расте експортът при стоките и услугите с висока добавена стойност, високите технологии и дигиталната икономика.

В резултат на активизираната от еврофондовете икономическа дейност са регистрирани: 35% по-високи нива на инвестициите във фирмите, 24% увеличение в разходите за възнаграждения, 20% нарастване в произведената продукция на предприятията, 11% нарастване на приходите от дейността и 4% по-голяма печалба.

Положителните ефекти се отчитат не само в предприятията в градовете, но и в тези в селските райони – 47% повече предприятия в общините с по-интензивно участие в европрограмите; 73% повече реализирани инвестиции в ДМА; 68% по-високи нива на разходите за възнаграждения; 31% по-големи нетни приходи от продажба. Това от своя страна е предпоставка за спиране на обезлюдяването в различни части на страната, което допринася и за развитието на регионите – една от целите на европейската политика.

Социалните ползи от членството ни в ЕС и възможностите, които дават еврофондовете са от изключително значение. В резултат от изпълнението на различни проекти и направените в тях инвестиции, за целия период са създадени 372 000 работни места, които иначе не биха съществували.

Данните за работните места и нивото на безработица, свързани с членството ни в ЕС показват, че за 10 години работните места в страната са нараснали с 16%.

Повишеното търсене на труд, вследствие на приложението на Кохезионната политика, оказва благоприятно въздействие и върху равнището на заплащане в страната. Към края на 2016 г. общото за периода увеличение на средната работна заплата, в сравнение със сценарий, в който фондовете не присъстват, се равнява на 9,6%.

Важен фактор за 10-годишния период е ползата от четирите свободи на движение в ЕС – на стоки, услуги, капитали и хора. Мобилността на европейските граждани и техните социални права, които се гарантират от законодателството на ЕС, също допринесоха за повишаване на качеството на живот на българите.

Българските институции, бизнес организации, неправителственият сектор станаха част от европейските мрежи. Така получиха достъп до експертиза и форми на сътрудничество, създаващи условия за прилагане на по-бързи и по-ефективни решения на общоевропейските предизвикателства.

В рамките на членството започна изграждането на професионална публична администрация, която във все по-висока степен отговаря на критериите за добро управление.

Своеобразно доказателство за добрите резултати е и равносметката от реализирането на оперативните програми в първия период – 2007-2013 г. Общият процент на изпълнението им е почти 98 на сто или почти 15 млрд. лева.

Настоящият програмен период – 2014-2020 постави силен акцент върху стратегическия характер на инвестициите. С въвеждането на предварителни условия много ключови реформи в страната ни бяха придвижени напред.

Добра новина са последните данни на Европейската комисия, които показват положителни тенденции за България и в новия програмен период – 2014-2020 г. Страната ни е на 7-мо място сред държавите-членки по нива на разплащане по оперативните програми. Това сочи стабилност на системата и наличие на необходимия административен капацитет. Показва също, че уроците от изминалия програмен период са взети предвид.

Отбелязваме 10 години от членството си в ЕС в навечерието на предстоящото първо Българско председателство на Съвета на ЕС от началото на януари 2018 г. Имаме амбицията да продължим да работим за по-нататъшното развитие на нашия общ европейски проект, в интерес на европейските и български граждани.

Излизането на Великобритания от ЕС е предизвикателство, което ще повлияе на преговорите за бъдещата Многогодишна финансова рамка в контекста на Кохезионната политика. България осъзнава отговорността си като държава-членка и е готова за конструктивни преговори.

Очаква се през месец май 2018 г., в рамките на Българското председателство на Съвета на ЕС, Европейската комисия да представи предложенията си за Многогодишната финансова рамка, с което ще започне широк процес на консултации.

Какво е нашето разбиране за следващите стъпки в периода след 2020г.? Изправени сме пред сериозни предизвикателства – бъдещето на Европа, "Брекзит", сигурност и миграция, изменение на климата, развитие на дигиталното общество. Необходимо е обаче да продължи и стремежът ни към икономически просперитет и налагане на ЕС като ключов играч на глобалната сцена.

Ключовите ни послания са: продължаващо сближаване, опростяване, гъвкавост и резултатност.

Преди всичко е важно да запазим дългосрочния инвестиционен характер на Кохезионната политика. Макар и променена, тя трябва да продължи и то за всички европейски региони. Нейното приоритетно място в общия бюджет на Европейския съюз и след 2020 г. трябва да се запази. Благодарение на нея се засилва конвергенцията и се решават структурни проблеми във всички региони, не само в най-бедните.

Времето има значение. Затова законодателната рамка трябва да се подготви навреме, а промените трябва да се осъществяват плавно, за да не доведат до допълнителни забавяния.

За България е съществено дебатите да се насочат към засилване на ефектите на инвестициите така, че единният пазар на ЕС да продължи да се развива, което ще бъде от полза в еднаква степен за донорите и бенефициентите. Евросредствата стимулират развитието не само на малките икономики, но имат принос и към тези на страните-донори. От всяко инвестирано евро по линия на Кохезионната политика в по-слабо развитите райони, немалка част се връща в големите икономики на страните от Западна Европа. По този начин политиката на сближаване допринася за икономическото развитие и растеж на целия ЕС.

Нашата цел трябва да бъде преминаване от фокус върху съответствието и контрола, и "фиксиране върху документацията", към уеднаквяване на правилата, опростяване на изпълнението и стремеж към конкретни резултати с определен ефект, при спазване на принципите за добро финансово управление.

Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) са най-контролираните и одитирани инвестиционни инструменти. Улеснение за страните-членки би имало оптимизиране на одитния подход. Принципът за единствена одитна проверка е задължително да бъде широко въведен.

За България принципът на споделено управление няма алтернатива на този етап, що се отнася до бюджетните средства, инвестирани по линия на Кохезионната политика. Едновременно с това е необходимо, прилагайки принципа за субсидиарност, по-ясно да бъдат разграничени отговорностите на държавите-членки и ЕК по отношение на програмирането, изпълнението и контрола на еврофондовете.

Необходимо е да се дискутира и въпросът за засилване на демаркацията между фондовете, като се разширяват възможностите за интегрирани инвестиции на основата на национални и европейски стратегии. Важно е да се осигури необходимото ниво на гъвкавост, за да се отговори на специфичните предизвикателства на национално и регионално равнище.

Могат да бъдат прилагани и гъвкави комбинации между програми и инструменти – например "Хоризонт 2020" и Програмата за развитие на човешките ресурси. Програмите за околна среда могат да се комбинират с Европейския фонд за стратегически инвестиции. Това лесно може да се реализира чрез хармонизиране на правилата за централизираните програми и ЕСИФ.

Още през първия програмен период България изгради собствен национален капацитет за работа с финансови инструменти. Безспорно успешни бяха JESSICA, JASPERS и JEREMIE, изградихме Фонда на фондовете. Опитът може да бъде използван и занапред, защото се очаква делът на финансовите инструменти да се увеличава.

Колкото и да са добри финансовите инструменти обаче, те не могат да заместят безвъзмездната финансова помощ. Те трябва да бъдат допълнение и да се прилагат само в сектори с икономически потенциал и установени пазарни ниши.

Кохезионната политика повишава отговорността на страните-членки и има водеща роля за модернизацията на администрацията и начина на функциониране на публичните органи. Тя възпитава и дисциплинира институциите, учи ги на по-добро управление, ефективно планиране с ясни цели и конкретни резултати. България ще подкрепя и в бъдеще принципа за тематична концентрация за постигането на определени стратегически цели. Очаквам също така, че механизмът на предварителните условия ще бъде допълнително укрепен в програмния период след 2020г., но вече обвързан не само със санкции, а и със стимули.

Надявам се в предстоящия дебат да бъдем обединени в стремежа си към повече Европа чрез прилагането на умна Кохезионна политика.

Всяка европейска нация има своя собствена перспектива към Европа и към чувството за европейска принадлежност. Макар, че в края на 10-годишния период ЕС беше изправен

пред редица кризи, които причиниха известна загуба на доверие в европейските граждани, българите продължават устойчиво да споделят общоевропейските ценности и до днес.

Аз съм убеден еврооптимист. Смятам, че националният интерес на България е в задълбочаване на европейската интеграция. Само по този начин страната може да реализира собствения си потенциал и да гарантира устойчиво нарастване на благосъстоянието на българите, давайки своя принос и за развитието на ЕС. Вярвам, че най-доброто предстои.

Желая успех на международната научна конференция! Убедена съм, че участниците и изнесените научни доклади ще имат своя съществен принос за утвърждаването на членството на България в ЕС като безалтернативно.

Благодаря за Вашето внимание!



ЕВРОПЕЙСКИ ФИНАНСОВИ ЦЕНТРОВЕ – ПРОЦЕСИ И ТЕНДЕНЦИИ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ

проф. д-р Йорданка Статева,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

След решението на Великобритания за напускане на ЕС се създаде нова ситуация, в която по-малки европейски финансови центрове започнаха да се стремят да привлекат, на практика да отнемат финансов бизнес от Лондон. В това отношение се конкурират главно Франкфурт, Париж, Люксембург, Дъблин, Амстердам. В краткосрочен план перспективите за Лондон включват трудности и загуба на част от финансовия бизнес. Несъмнено част от бизнеса на Лондонското сити ще се преориентира към по-малки европейски финансови центрове, а това ще доведе до фрагментиране на индустрията за финансови услуги в ЕС. Същевременно Европа има един глобален финансов център и това е Лондон и не би могло да се очаква промяна в този аспект в обозримо бъдеще.

Ключови думи: финансов център, евроклиринг

EUROPEAN FINANCIAL CENTERS – PROCESSES AND TENDENCIES NOWADAYS

Abstract

After Britain's decision to leave the European Union, a new situation has emerged, where smaller European financial centers are struggling to attract, in practice to deprive London at least of a part of its financial business. The main competitors in this respect are Frankfurt, Paris, Luxemburg, Dublin and Amsterdam. The short-term perspectives for London include hardships and partial loss of its financial business. No doubt a part of London City's business will relocate to smaller European financial centers and that will lead to fragmentation of the financial services industry in EU. Europe has one global financial center – London and this cannot be expected to change in the foreseeable future.

Key words: financial center, euroclearing

JEL classification: F36, F45, G10

Европа има един глобален финансов център и това е Лондон. След решението на Великобритания за напускане на ЕС се създаде нова ситуация, в която по-малки европейски финансови центрове започнаха да се стремят да привлекат, на практика да отнемат финансов бизнес от Лондон. Това е нормално в изключително конкурентната среда на финансовия бизнес и в създалата се нова ситуация. Същевременно анализът и прогнозите в това отношение следва да имат предвид две важни положения:

- В съвременния свят финансовият бизнес е глобален. Глобалните финанси имат нужда и съответно се стремят да изграждат и поддържат общи, глобални стандарти. **В Европа единствено Лондон е глобален финансов център и никакво развитие в това отношение няма да може да внесе промяна в обозримо бъдеще.** Смисълът на това твърдение е, че без Великобритания в своя състав, ЕС остава без глобален финансов център. Всъщност Европа не би могла в бъдеще, което обхващат съвременните прогнози да има друг (нов) глобален финансов център.
- На второ място, **другите европейски финансови центрове не се конкурират, те не биха могли да се конкурират с мащабите и постиженията на Лондон като финансов център, а те всъщност се конкурират помежду си.** Става въпрос за финан-

сови центрове като Франкфурт, Париж, Люксембург, Дъблин, Амстердам. Процесите в сферата понастоящем се свеждат до борба, по същество конкуренция между по-малките европейски финансови центрове за това какъв и колко финансов бизнес да откъснат от Лондон в новосъздадената ситуация. [1]

Тези две основни положения очертават и съдържат ключовите въпроси, касаещи развиващите се процеси относно европейските финансови центрове и съответно оформят структурата на настоящия материал.

I. Лондон като глобален и европейски финансов център – реалности и промени след решението на Великобритания за напускане на ЕС

Лондон продължава да работи в условията на силна конкуренция с други световни финансови центрове – като Ню Йорк, Сингапур, Хонконг, Токио и др. Към септември 2017 г. съгласно GFCI (Global Financial Centers Index) Лондон продължава да заема първо място, следван от Ню Йорк на второ, като разликата е малка (но се е увеличила в полза на Лондон в сравнение с предишната класация от март 2017 г.). Индексът е най-общо показател за конкурентоспособност на финансовите центрове. Изгражда се в резултат на изследване на пет ключови сфери – бизнес среда, развитие на финансовия сектор, инфраструктурни фактори, човешки капитал и репутация. С малка разлика следват Хонконг и Сингапур (през март 2017 г. Сингапур е изпреварвал Хонконг), Токио, Шанхай, Торонто, Сидни, Цюрих.

*Най-синтезирано представено, **комбинацията от фактори в Лондон е най-благоприятна и конкурентна** (часова зона, език и инфраструктура за професионални услуги за финансов бизнес) и трудно се преодолява, а конкретно за Европа няма да може да бъде достигната в обозримо бъдеще в друг европейски финансов център.*

Сравнително малко известен е фактът, че в основата на извоюването на статута на Лондон като един от двата най-големи световни финансови центрове е неговата часова зона и по-точно фактът, че часовата зона на Лондон му осигурява най-много съвпадащи работни часове с другите големи финансови центрове. Лондон е най-удобната финансова връзка между Европа, Америка и Азия поради часовата си зона. На практика комбинирането на два естествени фактора – часовият и езиковият, са в основата на извоюването и запазването на статута на Лондон и в много несигурни и превратни времена. Поддържането и развиването на този статут през годините прибавя редица други силни фактори и в резултат на "мрежов" ефект се създава уникална комбинация от изградена банкова и юридическа инфраструктура, ниски данъци и конкурентна регулаторна среда, създаваща отвореност за чужд капитал и най-общо външна конкуренция, привлечен финансов талант от други държави и др. Същевременно неоспорим е фактът, че двата ключови фактори за утвърждаването на Лондон като истински глобален и конкурентен финансов център през втората половина на XX век са: участието на Великобритания в ЕС /достъпа до единен пазар/ и смелите дерегулативни мерки в сферата на финансовия бизнес от британско правителство през 80-те години на XX век.

*Лондон има дълга история по справяне с кризи и адаптиране към променящи се условия, като критичните периоди до този момент са два, които са успешно преодоляни от Лондон. **Понастоящем е започнал и се разгръща третият критичен период.** Първият критичен период в развитието на Лондон като световен финансов център е в края на Втората световна война, когато британският паунд GBP окончателно е изместен от щатския долар като водеща международна валута (договорено е Бретън-Уудското споразумение). Прогнозите за Лондон като световен финансов център тогава са били песимистични и предвижданията на почти всички анализатори са за загуба на този статут. развитието напълно опровергава прогнозите и Лондон запазва статута си на световен финансов център и продължава успешното си развитие в това отношение. Вторият критичен момент в развитието на английската*

столица като световен финансов център е когато през 1999 г. е създадена единната европейска валута, като Великобритания не само не се присъединява, но отказва да поеме дори и вербален ангажимент за присъединяване в обозримо или по-далечно бъдеще към еврозоната. В края на 90-те години на XX век прогнозите предвиждаха, че при такива обстоятелства огромният валутен оборот, реализиращ се на Лондонския финансов пазар, ще се превърне към Франкфурт, където е седалището на ЕЦБ. Това би означавало сериозно да бъдат застрашени позициите на Лондон като финансов център на Европа. Подобни процеси не се развиха, а вместо това на практика еврозонон заздравя позициите на Лондон в международните финанси и Лондон започна да доминира в търговията с евро. Преди въвеждането на единната европейска валута най-големият обем сделки USD/DEM (двете основни международни валути тогава) са сключвани на Лондонския пазар. Впоследствие това става валидно за сделките EUR/USD (двете основни международни валути понастоящем). На практика изборът на Великобритания да остане извън еврозоната не застраши статута на Лондон не само като европейски, но и като първи глобален център на валутната търговия. Може да се каже, че развитието на икономическите реалности се оказва в полза на това решение. Същевременно е важно да подчертае, че членството на Великобритания в ЕС донесе редица преимущества на Лондон като финансов център и всъщност две основни. На първо място, като част от ЕС, финансовите институции в Лондон се ползват с т.нар. "паспортни права" да правят бизнес и по-конкретно да предоставят финансови услуги и извършват продажба на финансови продукти на единния пазар на ЕС. На практика в условията на членство на държавата в ЕС, чуждите финансови компании с офиси в Лондон използват английския лиценз като "европейски паспорт" да предлагат своите финансови услуги и на по-широката територия на Европейското икономическо пространство. На второ място, Лондон е център на евро търговията в голяма степен поради осигурения достъп, който има Великобритания като държава – член на ЕС до европейската система за клиринг и сетълмънт в евро. За финансовите сделки, деноминирани в евро /валутни, с деривати и всички останали финансови активи и инструменти/ са важни клиринговите къщи и директният достъп до платежната и клирингова инфраструктура на еврозоната и ЕС, включваща TARGET2 /междубанкова платежна система за клиринг и сетълмънт на трансгранични парични трансфери в еврозоната/. В Лондон са разположени три големи клирингови къщи (CME Europe, LCH Clearnet Group и London Metal Exchange Ltd.), като най-голям дял на евроденоминирания пазар има LCH Clearnet. Това е ключова клирингова къща (контролирана от London Stock Exchange Group LSE) и в нея са концентрирани клиринговите операции при търговията с ценни книжа и сделките с финансови деривати, деноминирани в евро. *Бизнесът на Лондонското сити по евроклиринг се превръща в политически въпрос с огромно значение в актуалната ситуация.* Какво представлява бизнесът евроклиринг и защо е въпрос с толкова голямо значение в съвременните условия? По правило клирингът е процес, чрез който трета страна действа като посредник между купувача и продавача на финансови контракти, свързани обикновено с някакъв базов актив като акции, облигации, валута, индекс и др. Тази трета страна е клиринговата къща, която приема и съхранява обезпеченията от участващите контрагенти до приключване на всяка сделка с оглед сделката да приключи и в случай на настъпила междувременно неплатежоспособност. По този начин клиринговата къща защитава и двете страни от евентуални загуби. Извършваните за един работен ден от клиринговите къщи в ЕС (включващ Великобритания) сделки, се оценяват като средна стойност на около 900 млрд. EUR. [2] Тъй като клиринговите къщи посредничат между контрагентите по големи финансови сделки и на практика управляват кредитния риск за пазара, те се явяват критично важни елементи за финансовата система. Лондон е световен лидер за клиринг на всички валутни деривати, включващи единната европейска валута. Само най-голямата клирингова къща на територията на Лондон LCH извършва $\frac{3}{4}$ от глобалния клиринг за деноми-

нираните в евро финансови деривати. [3] Още преди референдума във Великобритания през юни 2016 г., ЕЦБ е поставяла официално въпроса за клиринговите къщи, които извършват клиринг и сетълмънт на огромен брой транзакции, деноминирани в евро, но разположени извън еврозоната. Това беше определено като системно важен проблем, доколкото евроклирингът е в голяма степен свързан с финансовата стабилност на целия паричен съюз. Искането тогава беше за преместване на клиринговите къщи в сферата на евро търговията на територията на еврозоната, но през 2015 г. ЕЦБ загуби юридически спора с Лондон в това отношение. Решението на Съда на ЕС беше, че евроклирингът трябва да е в ЕС, но не задължително в еврозоната. [4] В носъздалата се ситуация и по-конкретно през юни 2017 г. ЕК отново постави на дневен ред този въпрос, който предстои да бъде обсъждан и в Европейския парламент. Става въпрос за оценка на системното значение на отделните клирингови къщи в ЕС от страна на ЕЦБ и Европейската агенция за ценни книжа и пазари (European Securities and Markets Authority), въз основа на която ЕК да има право да изтегля и пренасочва дейност на клирингови къщи с особена значимост за финансовата стабилност в ЕС. Това са първо място клиринговите къщи LCH Clearnet на територията на Лондон и с най-голям дял в бизнеса евроклиринг и Eurex Clearing (на Deutsche Boerse) на територията на Франкфурт. Ако лондонските клирингови къщи, обработващи сделки с финансови контракти, деноминирани в евро, загубят част от бизнеса си в новата ситуация, Франкфурт е центърът, който определено може да спечели, защото Eurex Clearing разполага с лиценз и технология в това отношение. Следва да се има предвид и фактът, че ако Лондон загуби бизнеса с евроклиринг, това ще се отрази сериозно на водещата му роля като първи световен център на валутната търговия.

Може да се каже, че във финансовата сфера ключов характер имат две споразумения в рамките на преговорите за напускане на ЕС от Великобритания. От начина на решаване на тези два основни въпроса в процеса на преговорите ще зависи много – не само за Великобритания и нейната индустрия за финансови услуги, но и за ЕС. Тези два въпроса са за т.нар. европейски паспорт за единния пазар на ЕС за компаниите, разположени в Лондон и за системата за клиринг и сетълмънт за евро търговията. И в двата случая се касае за елементи на мащабна инфраструктура за финансов бизнес и тъй като са налице обвързаности не само от юридически и оперативен – технически характер, а в голяма степен от системен характер, значимостта на тези два въпроса е много по-голяма отколкото изглежда.

Историята на развитието на Лондон като финансов център съдържа интересни факти и насоки, които имат значение с оглед формулиране на значими прогнози в актуалната обстановка. Няколко десетилетия след Първата световна война Лондон остава предимно национален финансов пазар. По-бурно развитие и подем започват от края на 60-те години на XX век със създаването на евродоларовия пазар и може да се каже, че Лондон постига доминиращото си положение в сферата на международните финанси на три етапа. [5] Най-голям интерес в случая представлява третият етап, който започва през 90-те години на XX век и продължава в началото на XXI век. Основната характеристика на този етап е концентриране на по-голямата част от едрия европейски финансов бизнес в Лондон. Това развитие английската столица определено дължи на участието си в ЕС и по-конкретно задълбочаването на интеграционните процеси в редица сфери и определено по отношение на пазарна и финансова инфраструктура. Премахването на националните бариери в рамките на съюза относно инвестиционни услуги, търговия и финансови инструменти, счетоводни стандарти и др. заздравява и разширява позициите на един вече утвърден и перспективен финансов център какъвто е Лондон. Това означава, че финансовият бизнес на ЕС използва финансов център с водещи позиции в сферата на глобалните финанси и това е огромно преимущество за целия съюз. Същевременно ЕС е допринесъл за развитието на този център по различни

начини. В случая е добре да се припомни, че много голям брой чужди (и предимно американски и азиатски) финансови компании използват Лондон като най-удобно разположение на свои клонове, чрез които осъществяват европейския си бизнес. 70% – 90% от всички заети в американски инвестиционни банки в Европа, работят в Лондон. Големи американски банки с глобален бизнес като Citi, Goldman Sachs, JP Morgan и други имат офиси в Лондон и използват европейския си паспорт за операции в целия ЕС. Четирите най-големи японски банки имат клонове в Лондон, в които работят 5000 служители. Като се има предвид много солидното представяне на американските банки в Лондон, както и техният потенциал и мащаби за извършване на финансов бизнес, може да се приеме, че посоката /или посоките/ на евентуално пренасочване на част от европейския им бизнес, ще се превърне в основа на оформяне на тенденция в това отношение. Следва да се добави, че дори Швейцария, която не участва в Европейското икономическо пространство, има споразумение с ЕС за определен достъп до единния пазар на съюза и по-конкретно швейцарските банки обслужват клиентите си в ЕС не директно от Цюрих, а използват за тази цел своите клонове в Лондон.

Като обобщение за европейския финансов бизнес на територията на Лондон. На практика до 80% от дейността на финансовия сектор на целия ЕС се извършва на Лондонския финансов пазар. 78% от европейската валутна търговия, 77% от търговията с финансови деривати, деноминирани в евро, 74% от европейската търговия с лихвени деривати /най-използваните финансови деривати/, 54% от търговията с акции в Европа, 50% от дейността на европейските фондове за управление на активи, се извършват на територията на Лондон.

Може да се каже, че финансовият център Лондон е дал и дава много за икономическия просперитет и културата на ЕС, но същевременно винаги е използвал в голяма степен преимуществата на Великобритания като част от голяма икономическа общност със значими интеграционни успехи. Същевременно разширяването на анализа показва, че откакто Великобритания е в ЕС, Лондон се развива като финансов център в по-голяма степен в глобален, отколкото в европейски аспект. [6] *Като европейски център Лондон ще понесе удари и ще загуби част от бизнеса си. Обосновано е становището, че преместването на дейности в сферата на евро търговията, концентрирани до този момент в Лондон, в други по-малки центрове на финансова дейност на територията на еврозоната (или ЕС), ще има за резултат фрагментиране на индустрията за финансови услуги, отслабвайки по този начин потенциала на Европа да се конкурира в глобален мащаб.* [7] *В тази връзка като естествено се приема очакването за увеличаване на глобалния фокус в развитието на Лондон, което означава навлизане и разширяване на финансовия бизнес на нови територии, както и развиване на нови сфери на дейност.* Затова Лондон се насочва в най-голяма степен към развиване и разширяване на бизнеса с Азия и Африка, където потенциалът за растеж се смята за най-голям. Възможностите на Лондон в това отношение са в няколко насоки. Понастоящем на Лондонския финансов пазар вече се извършват 2/3 от всички плащания в китайски юани СНУ извън Китай и Хонконг. Към средата на 2016 г. Лондон е вече втори най-голям клирингов център след Хонконг за сделки, включващи китайски юани. *Превръщането на Лондон в голям център (един от най-големите) за търговия с китайски юани е стремеж на едрия финансов бизнес в Лондонското сити* от няколко години, като това определено съответства на стратегията и мерките на Китай за превръщане на националната валута в международна.

Като изключително перспективна ниша в сферата на финансовия бизнес се смята *развитието на т.нар. ислямски финанси*. Обемът на пазара за ислямски финанси е нараснал повече от три пъти след началото на съвременните кризисни процеси (2007 – 2008 г.) и ключови двигатели за тази индустрия са увеличеното търсене на финансови продукти и услуги, които са в съответствие с ислямските норми и принципи, както и увеличената ликвидност

на ислямските активи. Понастоящем индустрията на ислямските финанси се оценява на 2 трлн. USD, като очакванията за обема на пазара към 2018 г. са за 3 трлн. USD и 4 трлн. USD до 2020 г. Естествени причини са в основата на развиващи се процеси, които правят Лондон един от двата най-големи световни центрове на ислямските финанси заедно с Дубай.

Друга перспективна сфера на финансов бизнес са *т.нар. зелени финанси и оформянето на Лондон като световен лидер в това отношение* се дължи също на естествени фактори. С термина "зелени финанси" най-общо се означава изграждащия се пазар за емитиране и търговия с финансови продукти (дългови, предимно т.нар. Green Bonds) с оглед мобилизиране на финансов ресурс, който да се използва за екологични проекти. Основната цел е "зелени инвестиции" или капитал за опазване на околната среда и в този смисъл изборът на дълбокия капиталов пазар на Лондон може да се определи като естествен. Същевременно в това отношение има и други фактори, свързани с ролята на Лондон като световен лидер и инициатор на идеи във финансовата сфера, свързани най-общо с екологични цели. През 2000 г. Великобритания е първата държава в света, която започва да изисква от пенсионните фондове да обявяват дали вземат под внимание социални и екологични проблеми и аспекти при изграждане на инвестиционните си схеми. През 2015 г. английската централна банка извърши първия в света преглед на ефектите от климатичните промени върху застрахователния сектор в страната.

Глобалният фокус в развитието на Лондон намира израз и в превръщането му в световен център за финансови технологии и по-конкретно най-голямата световна база за компании от сферата на финансовите технологии. В сектора на финансовите технологии в Европа и света с водещи позиции са Лондон и Манчестър, където концентрацията на талант и умения в сферата са на най-високо равнище. Половината от всички европейски инвестиции във финансовите технологии са във Великобритания. Въпреки че напускането на ЕС може да има последици и в тази сфера, дългата история и традиции в сферата на финансовите технологии и иновации, които има Великобритания, са много ценен актив в съвременния свят и той едва ли ще бъде разпилян.

II. По-малки европейски финансови центрове в конкуренция за привличане на финансов бизнес от Лондон

Като естествен може да се определи стремежът на банки и компании, базирани до този момент в Лондон като част от ЕС, да започнат да търсят нова база в рамките на съюза, осигуряваща им достъп до единния пазар. Институции, които са разчитали на английския "паспорт" за осъществяване на финансова дейност в ЕС, сега са в процес на анализиране на настоящата несигурност в сферата след референдума във Великобритания и правят планове за пренасочване поне на част от дейността си в рамките на ЕС. Може да се каже, че ***шест европейски града претендират да се открояват в конкуренцията за привличане на финансов бизнес от Лондон в новосъздалата се обстановка.*** Това са Франкфурт, Амстердам, Дъблин, Люксембург, Париж, Мадрид. Варшава също демонстрира желание да се включва в състезанието, но Полша е извън еврозоната и в последно време създава проблеми в ЕС. [8] Анализът показва, че съгласно Global Financial Centers Index към септември 2017 г. Франкфурт заема 11 място (23 през март 2017 г.), Париж 26 място (29 през март 2017 г.), Люксембург 14 място (18 през март 2017 г.), Дъблин 30 място (33 през март 2017 г.), Амстердам 33 място (40 през март 2017 г.), Варшава 36 място (41 през март 2017 г.), Мадрид 59 място (68 през март 2017 г.).

Има ясни аргументи за поставяне на *Франкфурт* на първо място в започналото неформално състезание, доколкото германската финансова столица се приема за естественият избор сред континенталните финансови центрове в новосъздалата се ситуация. Най-кратко

и синтезирано представени тези аргументи са: централното и по-точно стратегическо разположение на града в Европа, изградената инфраструктура за професионални финансови и друг род свързани услуги, стабилната икономическа и политическа среда в най-голямата и мощна европейска икономика, както и разположените в града важни европейски институции, на първо място ЕЦБ. Във Франкфурт е седалището на Върховния орган на ЕС в сферата на застраховането ЕИОРА (European Insurance and Occupational Pensions Authority), а се очаква скоро тук да се прехвърли и Европейския банков регулатор ЕВА (European Banking Authority). Всъщност ЕК иска сливане на банковия регулатор ЕВА със застрахователния регулатор ЕИОРА. На територията на Франкфурт работят около 200 банки и всъщност 80% от европейските банки и 60% от застрахователните компании имат офиси или филиали в Германия, на първо място във Франкфурт. Може би най-голямата промяна в сферата би започнала при евентуално преместване на бизнеса с евроклиринг от Лондон във Франкфурт, за което има благоприятни предпоставки. Големите американски банки Citigroup и Morgan Stanley вече са избрали Франкфурт и съответно пренасочват европейския си бизнес. Американската Goldman Sachs и швейцарската UBS са обявили официално намеренията си за тази стъпка. Не са маловажни изтъкваните теоретични аргументи срещу мащабно развитие на процесите във финансовата сфера в полза на Франкфурт и на първо място те включват съществуващите доста строги ограничения на трудовия пазар и високи данъци в Германия. Освен това Франкфурт няма мащабите на Лондон (населението му е по-малко от 1/10 от това на Лондон), няма и дълбочината на финансовите пазари на Лондон.

Когато Франкфурт се изтъква като първи по значение конкурент на Лондон в актуалната обстановка, следва да се има предвид, че развитието ще бъде резултат не само на икономически и по-конкретно финансови предпоставки, но силният политически аспект в случая може да се окаже с решаващо значение. Германия е несъмнено икономическият и политически лидер в ЕС и това означава концентрация на икономическа мощ и политическа власт. Понататъшно развитие в същата посока поставя с твърде голяма острота въпросът за баланс в един съюз, който може да бъде силен само в условия на по-голяма хомогенност и в определена степен баланс между участниците.

Париж открито заяви претенциите си да замести Лондон като първостепенен финансов център в ЕС след напускането на Великобритания. Понастоящем в Париж е разположен Върховния европейски орган за ценни книжа ESMA (European Securities Markets Authority). Срещу възможността Париж да се окаже в печеливша позиция в неформалното състезание са строгите ограничения на френския трудов пазар и високите данъци (също като в Германия), както и неприкриваното нежелание във Франция да се говори английски, който е езикът на съвременните глобални финанси. Също като Франкфурт, и Париж е много далеч от дълбочината и ликвидността на финансовите пазари на Лондон. Някои сравнения показват следното. 40% от глобалните компании с европейско седалище са избрали Лондон за тази цел, а Париж са избрали 8%. 40% от европейските банки имат офиси или филиали в Париж. 37% от европейските финансови активи (като стойност това е 6,8 трлн. EUR) се управляват от Лондон. За Париж стойностите са повече от два пъти по-малки, а Франкфурт е дори след Париж в този аспект.

Когато се преценяват шансовете на Франкфурт и Париж в изследвания аспект, следва да се има предвид, че ако много ясно се очертае развитие към един от двата града, вероятно ще се стигне до политическо противопоставяне между двете най-големи държави и икономики в ЕС – Германия и Франция, с произтичащи от това неблагоприятни последици за съюза като цяло.

Интересен факт е, че Амстердам минава на предни позиции в последно време. Градът разполага с подходяща инфраструктура по отношение на финансов бизнес и квалифицирана работна сила, но най-общо няма мащабите на голям финансов център. [9]

Дъблин е често споменаван в класациите на градовете, конкуриращи се за финансовия бизнес (или част от него) на Лондон. Ирландия има най-ниския корпоративен данък в Европа, регулативната ѝ система и законодателството за пазара на труда са сходни на английските, но най-общо градът също няма мащабите, както и глобалната свързаност, необходими за голям и водещ европейски финансов център.

Почти същото може да се каже за Люксембург, който също няма мащабите и дълбочината на финансовите пазари на Лондон. Същевременно има ясни аргументи в полза на прогнозата, че ще успее да привлече значителна част от европейския финансов бизнес в актуалната обстановка. Люксембург е вторият най-голям износител в Европа /след Лондон/ на финансови, застрахователни и пенсионни услуги. Освен това е най-големият европейски център за инвестиционни фондове. Основната им функция е да финансират реалната икономика чрез инвестиране в акции и корпоративен дълг и това е валидно за цялата територия на европейския континент. Значението на Люксембург за стабилността на финансовата система, както и за генериране на икономически растеж в Европа се определя от солидната депозитна база на люксембургските банки, както и на присъствието на големи инвестиционни фондове, които извършват мащабни операции с реални ефекти за европейската икономика. 50% от европейските банки имат офиси или филиали в Люксембург, тук е седалището на Европейската инвестиционна банка, както и Съдът на ЕС, считано от създаването им. Важен е фактът, че големите китайски банки вече използват Люксембург като своя европейска база. Икономическата, финансова и политическа стабилност на Люксембург са в основата на постоянния най-висок кредитен рейтинг на държавата, определян от най-големите кредитни агенции.

Заклучение

Авторът споделя становището, че колкото по-дълго време продължи периодът на несигурност относно взаимоотношенията между Великобритания и ЕС, толкова повече ще загуби ЕС и Европа като цяло от развитието във финансовата сфера. От това какви са условията на бъдещото споразумение между Великобритания и ЕС и колко скоро те ще станат известни и сигурни, зависи в голяма степен какви процеси и тенденции ще се развият относно европейските финансови центрове. [10]

Вторият извод, който се налага е, че несъмнено част от финансовия бизнес на Лондон ще се преориентира към по-малки европейски финансови центрове. На първо място Лондон може да загуби бизнеса с евроклиринг, а също и част от валутната търговия. Преместването на европейското седалище на големи инвестиционни банки би имало за резултат намаляване на обема на пазара за инвестиционни услуги на територията на Лондон. Това несъмнено означава, че друг или по-скоро други финансови центрове в Европа ще получат стимули за развитие и разширяване на финансовите операции. ***Има няколко европейски града, които се конкурират и претендират за заемане на мястото на Лондон като първи по значение финансов център в ЕС и всеки един от тях изпъква с конкурентни преимущества в отделни аспекти. Като цяло и като комбинация обаче, нито един от градовете – конкуренти и претенденти не постига (и не би могъл да постигне) мащабите и характеристиките на Лондон като финансов център.*** На първо място е фактът, че нито един друг европейски финансов център няма дълбочината на финансовите пазари на Лондон и на практика европейският капиталов пазар е в английската столица. Към настоящия момент 70% от търговията с държавни ценни книжа в Европа се извършва на територията на Лондон. Ще успее ли друг (или други) европейски финансов център да привлече в сравнима степен ликвидност на финансовите си пазари, което да ги направи по-дълбоки и конкурентни? Континентална Европа има нужда и от реформиране на трудовото си законодателство и създаване на подходящи условия за привличане на финансов талант от целия свят.

Ще стане ли финансовата система на ЕС по-развита и стабилна в резултат на описаните процеси относно финансовите центрове е твърде неясно на този етап. Сигурно е обаче, че **ще е налице значителна фрагментация на финансовия бизнес и финансов център с глобални измерения и мащаби като Лондон в обозримо бъдеще ЕС няма да има**. Несъмнено е, че част от финансовия бизнес на Лондон ще се разпръсне между други по-малки европейски финансови центрове, доколкото е невъзможно координирано преместване към една определена европейска дестинация. На този етап ситуацията относно финансовия бизнес и по-конкретно европейския финансов бизнес на Лондон се характеризира с неопределеност, породена от позицията на изчакване, заета от пазарните участници в сферата. Същевременно ЕС и еврозоната, които биха искали да привлекат финансов бизнес от Лондон в създалата се ситуация преминават през сериозни проблеми – примерно несигурност относно бъдещото развитие на единната европейска валута, сериозни банкови и фискални проблеми в някои от участващите държави, задълбочаваща се икономическа диференциация в рамките на съюза и редица други. Какъв ще бъде изборът на пазарните участници при очертаните условия на острова и континентална Европа? Ще спечели ли в новосъздалата се ситуация Ню Йорк – най-големият конкурент на Лондон в глобален мащаб? Азиатските финансови центрове с глобални измерения Сингапур и Хонконг следват Лондон и Ню Йорк с много малка разлика и са твърде агресивни, позициите им се подобряват и те използват всяка възможност за развитие и разширяване на финансовата си територия.

Структурата и съотношението между двете основни части в настоящия материал са показателни и всъщност разкриват основната авторова теза, която акцентира върху дългата история на Лондон за справяне в дълбоки кризи и съответно възможността за нов подем в развитието като световен финансов център. *В краткосрочен план* перспективите за Лондон включват трудности и загуба на част от финансовия бизнес. Същевременно *в по-дългосрочен план* прогнозата на автора е за запазване и разширяване на функциите на Лондон като глобален финансов център. Освобождането от регулаторните рамки на ЕС означава, че *британският финансов сектор ще акцентира върху глобалните аспекти на бизнеса* и с оглед на развитието му в трудната актуална ситуация, ще насочи вниманието и усилията си към финансови иновации – нови финансови продукти в основата на финансова индустрия на XXI век. Може да се очаква нова вълна на финансови иновации на финансовия пазар в Лондон, което да се окаже фактор за *доразвиване и възраждане на Лондон като истински глобален финансов център на XXI век. Това води до необходимост от изграждане на концепция в рамките на ЕС в актуалната обстановка, която да включва визия относно бъдещото развитие на финансовите центрове в Европа.*

Използвана литература/List of References

1. European Financial Centers after Brexit, The Economist, 18 February 2017, The Economist, economist.com
2. Jim Brunnsden, MEPs Push for Tougher Regulation of London Euro Clearing, 6 August 2017, The Financial Times, ft.com
3. Philip Stafford, London's Biggest Clearing House Open to More EU Oversight, 7 June 2017, The Financial Times, ft.com
4. John Dizard, Clearing Houses should not be a Bargaining Tool in Brexit Talks, 10 July 2016, The Financial Times, ft.com; Brexit and the UK's Euro-denominated Market: the Role of Clearing Houses, 7 June 2016, bruegel.org
5. Вж. The City will Decline and We will be the Poorer for It, Prospect Magazine, September 2016, bruegel.org
6. Вж. FT Debates, Can the City of London Thrive After Brexit? The Financial Times, ft.com

7. Patrick Jenkins, What will Brexit Mean for the City of London, 24 June 2016, The Financial Times, ft.com
8. Emma Dunkley, Six Cities in Search of London's Business After Brexit, 8 June 2017, The Financial Times, ft.com
9. Phillip Stafford, Emma Dunkley and Jim Brunsden, Amsterdam Shines as Financial Groups Seek EU Access, 5 August 2017, The Financial Times, ft.com
10. Вж. European Financial Centers After Brexit, The Economist, 18 February 2017, The Economist, economist.com

КОХЕЗИОНАТА ПОЛИТИКА НА ЕС. ИКОНОМИЧЕСКИ, СОЦИАЛНИ И ТЕРИТОРИАЛНИ РАЗЛИЧИЯ В РАЗВИТИЕТО НА РАЙОНИТЕ – РЕАЛНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА (ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ)

*доц. д-р Светлана Александрова,
катедра МИО и бизнес, УНСС*

Резюме

Направен е преглед на икономическите, социалните и териториални различия в България. Обезлюдяването и рискът от бедност продължават да бъдат предизвикателство за регионалното развитие. Демографските промени, нивото на инвестициите, миграцията, развитието на бизнеса и селското стопанство са определящи за регионалните различия, те се разглеждат в светлината на управлението и финансовите ресурси на европейските структурни и инвестиционни фондове. Доколко инициативите и финансовите механизми за подпомагане на развитието на съдействат за компенсиране на икономическите и социалния различия между урбанизираните и селските райони. Направено е обобщение на уроците от политиката за социално сближаване и перспективите преодоляване на различията.

Ключови думи: териториално сближаване, интегрирани териториални инвестиции, селски райони

EU COHESION POLICY. ECONOMIC, SOCIAL AND TERRITORIAL INEQUALITIES IN REGION DEVELOPMENT – REALITIES AND CHALLENGES, WITH FOCUS ON BULGARIAN CASE

Summary

In this paper I review the economic, social and territorial inequalities between rural and urban regions in Bulgaria. The depopulation and risk of poverty continue to be a challenge of regional development. Demographic change, investment level, migration, business and agricultural development are determinants of the regional divergence which are examined in the light of governance and financial resources by European Structural and Investment funds. The effects of the European Cohesion funds and Common Agricultural Policy on convergence of the urban and rural areas are subject of analysis as well. The conclusions aims to identify the main lessons of cohesion in the light of territorial convergence and local and regional perspective development.

JEL code: H10, R11

Въведение

Териториалният аспект на политиката за сближаване е последица от съществуващите икономическите и социални различия между урбанизираните и неурбанизираните територии в страните от ЕС. Потокът на населението от селските към градските агломерации оказва влияние върху икономическите и социалните тенденции и на двете територии. Нарастващото разширяване на градските райони в България налага да се за преосмисли структурата на икономиката и възможностите за заетост в селските територии. От гледна точка на дисбаланса между селските и градските територии необходимостта от синергия е очевидна. Подходящ подход за постигане на хармония в регионалното развитие е политиката за териториалното сближаване и интегрираните териториални инвестиции. Затова и политиката за сближаване се разглежда в триединство на социални, икономически и териториални измерения с цел да се осигури по-балансирано развитие между градските "селските райони,

граничните и планински райони. Териториалното развитие е многопосочна концепция, обединяваща икономическите, социални, културни, екологични аспекти на регионалното развитие.

Целта на анализа е да се направи сравнение на различията в развитието между селските и градските райони, и какви ефекти произтичат от финансирането от ЕСИФ и по конкретно от ЕЗФРСР. Проблемът за териториалното сближаване е актуален за регионалното развитие на страната, поради концентрация на работни места, инвестиции в градовете и урбанизираните райони, което е за сметка на развитието на по-малките населени места.

1. Интегриран подход на политиката на сближаване на Европейския съюз – характеристика и предизвикателства

Политиката за икономическо, социално и териториално сближаване на ЕС обхваща различни нива на управление – национално, регионално и местно. Основният фокус на кохезионна политика за настоящия програмен е ефективното използване на капитала на всяка територия. Този подход предполага сътрудничеството между различните публични институции, заинтересовани лица на ниво национално, регионално и местно.

В рамките на настоящата финансова рамка (2014-2020 г.) разходите за политиката на сближаване възлизат на една трета от общия бюджет на ЕС. Тя осигурява до 8.5% от капиталовите инвестиции в ЕС¹. За България дялът на финансовия ресурс е 48.5% от публичните инвестиции, подобен и за останалите нови страни членки. Значително по-малък е този дял за Германия е 3.80%, за Франция е 2.69%, за Австрия е 1.3%. Инвестициите на кохезионната политика за периода 2007-2013 са допринесли за около 3% растеж на БВП на икономите на страните от ЕС².

Териториалното сближаване е важно измерение на политиката на ЕС за постигне на оптимално използване териториалните материални и човешки ресурси в по-слаби развити райони. Изоставане в икономическото развитие между градски и селски райони, застаряване на населението, влошаване на демографската структура и миграцията към градовете е общ проблем за страните от ЕС. В ЕС селските райони съставляват 52% от територията и само 22% от населението. В тях се формира 16% от БВП и са заети 21% от икономически активното население. В типично градските райони се създава 53% от БВП при 43% от населението, и 10% от територията³. Проблемите на селските райони в страните от ЕС са сходни, поради динамиката на урбанизацията, мобилността на трудовите ресурси, концентрация на капитали и бизнес в градовете и прилежащите към тях територии. Диверсификация на стопанските дейности и намаляване дела на земеделието могат да привлекат инвестиции с висока възвращаемост, и да създадат работни места са възможни алтернативи за селските райони, които се подкрепят от ЕЗФРСР. Интегрирането на секторните политики с спецификите на районите е възможно като се комбинират финансови ресурси от повече от една приоритетна ос на една или повече оперативни програми на европейските структурни фондове. Именно в подхода за териториално сближаване е заложена синергията между икономически, социални, екологични и териториални политики и мерки. Този подход е очертан в Зелената книга за териториалното сближаване през 2008 г.⁴ и се поставя въпроса за териториалните предимства, които не си взаимодействат със структурата на икономиката на наци-

¹ Евростат; <https://cohesiondata.ec.europa.eu/Country-Level/-of-cohesion-policy-funding-in-public-investment-p/7bw6-2dw3/data>

² 7-и доклад за икономическата, социалната и териториалната кохезия.

³ Данни от Евростат

⁴ Зелена книга за териториално сближаване "Да превърнем териториалното многообразие в предимство" ЕК 2008

онално и регионално ниво и не са определящ фактор за устойчив растеж. Разликата между градовете като център за икономически, социални, образователни и културни дейности и селата не гарантира постигането на ползи от политиката за сближаване. Затова в концепцията за териториалното сближаване фокусът е върху интегриране на секторни и териториални политики, които да доведат до устойчиво икономическо, социално, екологично развитие, създаване на работни места и подобряване на условията за живот, като че отчита хетерогеността на селските райони. Условие за териториалното сближаване е концентрацията на финансови, материални и човешки ресурси, интегрирането на териториите и разширяване на сътрудничеството между тях.

Интегрираните териториални инвестиции (ИТИ) са нов и гъвкав инструмент за постигане на балансирано териториално развитие, за да осъществяват "регионална политика на ЕС чрез интегрирани интервенции"¹ на предварително дефинирани територии. С използването им се цели постигането на комплексен икономически, социален, екологичен ефект в развитието на съответната територия, намаление на регионалните различия. ИТИ се прилагат за определена територия (градски, селски, планински, гранични, трансграничен или междурегионални), за да се постигне икономически и социален ефект те се обуславят чрез териториална стратегия в която нуждите от инвестиции произтича от икономически и социален анализ. През този програмен период е допустимо прилагането на интегрирани подходи, съчетаващи междусекторни мерки и финансиране от различни структурни фондове- Европейски фонд за регионално развитие (ЕФРР), Европейски социален фонд(ЕСФ) и Кохезионния фонд (КФ), допълнени с подкрепата на Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) и Европейски фонд по морско дело и рибарство (ЕФМДР).

Управлението на интегрираните инвестиции на национално ниво може да се реализира от управляващ орган на оперативна програма или да се делегира на регионални, местни органи или неправителствени организации.

Интегрираните териториални инвестиции през този програмен период се осъществяват чрез е интегрирано устойчиво градско развитие, което е приоритет на регионалните оперативни програми и подходът Водено от общностите местно развитие (ВОМР), който е продължение на интегрирания териториален подход Лидер и е обособен като приоритет на програмата за развитие на селските райони от 2007 г. Той се финансира от ЕЗФРСР, като се постига целенасоченост на инвестициите в определени територии на основата на разработена местна стратегия .

Устойчиво градско развитие се осъществява и финансира в рамките на приоритет по оперативна програма "Региони в растеж"², чрез стратегии, които определят интегрирани действия за справяне с икономическите, екологичните, климатичните, демографските и социалните предизвикателства, засягащи градските райони, за насърчаване на връзките между градовете и селските райони. Принципите за подбор на градски райони за действия

¹ В чл. 36 на Общия регламент за Европейските структурни и инвестиционни фондове на ЕС (ЕСИФ) за текущия период 2014-2020. Други специфични разпоредби във връзка с ИТИ са член 7 от Регламент (ЕС) № 1301/201383 на ЕФРР, член 12 от Регламент (ЕС) № 1304/2013 на ЕСФ и член 11 от Регламент (ЕС) № 1299/201385 на Европейска група за териториално сътрудничество (ЕГТС). Регламентът 1303/2013, който определя правилата за използване на средствата от ЕСИФ, изисква интегриран подход, като: "Държавите-членки да отчетат географски, природни или демографските характеристики и конкретните териториални предизвикателства за да се открие специфичния потенциал за развитие, като по този начин се постигне интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж на територията.

² Съгласно член 7, параграф 1 от Регламента за ЕФРР. Точка 2 от същия член устойчивото градско развитие се осъществява чрез ИТИ. Интегрираните действия за устойчиво градско развитие се основават на специфичните характеристики на градската територия и най-малко 5% от всички ресурси на ЕФРР следва да се разпределят на национално равнище за тези действия

за устойчиво градско развитие са изложени в Споразумението за партньорство и градските райони са предварително селектирани на основата на потребностите.

Началото на прилагането на подхода Лидер¹ в селските райони е от 1991 г., а от 2000 г. е неразделна част от политиката на ЕС за развитие на селските райони. В страните от ЕС са създадени и функционират 2600 местни инициативни групи (МИГ), които обхващат над 54% от селското население в ЕС и обединяват заинтересовани страни от публичния, частния и гражданския сектор от територията. Интегрираният териториален подход е основа в разработване на Стратегии за местно развитие, които отчитат човешките, финансови, икономически ресурси и силните и слабите страни на дадената територия.

Водено от общностите местно развитие (ВОМР) надгражда подхода Лидер в териториален и регионален аспект, но неговата отличителна характеристика е разработването и изпълнението на интегрирана многосекторна местната стратегия, чрез която се осигурява финансов ресурс от повече от един структурен европейски фонд. Допустими са територии с население от 10 000 до 150000², като се включват населени места от урбанизирани и неурбанизирани територии, това дава възможност да се разработят общи стратегии между териториите извън градските центрове. Очакванията са селските райони на страните-членки на ЕС да акумулират ресурс около 9,1 милиарда евро от Европейските структурни и инвестиционни фондове, чрез прилагането на подхода ВОМР. Този подход се разглежда като нова форма на сътрудничество, на териториално и стратегическо планиране в градските и селските райони, което е предпоставка да се изградят клъстери, иновационни съвместни производства, съвместен маркетинг.

От бюджета на Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) са отделени 10 млрд. евро за стабилност на урбанизираните територии, което обхваща 750 града, това е по 5% от бюджета на съответната оперативна програма.

Използването на интегрирани подходи за териториално развитие не е ново в политиката на сближаване. Инициативата Urban I и II, както и програмата URBACT, са примери за интегриран подход на градско равнище, използван в минали програмни периоди³. Програмата за междурегионално сътрудничество и обмен INTERREG има също принос за разработването на съвместни проекти обединяващи урбанизирани и неурбанизирани територии.

Политиката за регионално развитие и за интегрираните териториални инвестиции се основава на идентичността, на динамиката на развитие на селските райони, на прилагането на интегрирани стратегии за устойчивост на местно развитие. Затова всяка страна-членка в основния документ "Споразумението за партньорство" за финансиране от ЕСИФ включва приоритетите и целите, които се постигат е подхода за интегрирани териториални инвестиции (ИТИ) и Водени от общностите местно развитие (ВОМР). България прилага интегрираните териториални инвестиции с фокус Северозападния район. Насочеността на държавна подкрепа и на инвестиции към този икономически изоставащи райони е обусловена от икономически териториален анализ и от оценка на потенциала за развитие⁴.

¹ LEADER: Liaison Entre Actions pour le Développement de l'Economie Rurale – Връзки между икономиката на селските райони и дейностите за развитие

² Член 33, параграф 6 от Регламента 1303/2014.

³ Urban community initiatives 1994-1999, http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/urban2/urban/initiative/src/frame1.htm, and Urbact program, which 'helps cities to develop pragmatic solutions that are new and sustainable and that integrate economic, social and environmental urban topics' <http://urbact.eu/>

⁴ Стратегия за прилагане подхода на интегрирани териториални инвестиции в Северозападния район.

2. Териториално развитие в България основни характеристики и предизвикателства

В контекста на балансирано регионалното развитие в страната се отличават населени места това са градовете, които са икономически и индустриални центрове и са двигател за икономически растеж на региона. Сравнявайки развитието на районите в страната различията са предимно в човешкия и инвестиционния потенциал и икономическата активност. Вътре на територията на районите също не е постигната необходимата кохезия между населените места. Диспропорцията е качеството на живот е между малките общини, селата и градовете в рамките на дадена територия.

Според типологията на ЕС и на ОИСР за районите¹, в България 15 от областите са преобладаващо селски, 12 са междинни² и само една е преобладаващо градска (София – столицата на страната). Преобладаващо селските райони заемат територия от 59,49 хиляди кв. км и са населени с 2,719 хиляди души, докато територията на междинните райони е 50,13 кв. км и са населени с 3,263 хиляди души³. В класификацията междинни територии попадат градове с стабилно икономическо и социално развитие⁴, разделението е на основата на дял на населението, което живее в селата на съответната обособена територия и не съвпада с приетото в страната териториално разпределение.

Таблица 1. Разпределение на населението според ОИСР класификацията (2016)

Типология/ райони	Население (хиляди)	%	Територия (хил. кв. км)	Гъстота на населението (нас. кв. км)
Урбанизирани	1316557	18%	1.2%	1 056.7
Междинни/урбанизирани	4938044	69%	45.1%	66.1
Селски. Неурбанизирани	947597	13%	53.7%	46.2

Източник: Евростат регионална статистика

Делът на населението в преобладаващо градските райони е 18,1%, в междинните райони е 68,6%, а в преобладаващо селските райони е 13,2%. Намаление на населението е изразено в селските райони за периода от (2006-2016), съответно за неурбанизираните райони с 10.3%. и за междинните райони с 7.3%.

¹ ОИСР класифицира регионите като преобладаващо градски, междинни или преобладаващо селски, въз основа на процента на населението, живеещо в местни териториални единици.

² Според приетата дефиниция за селски райони в класификацията на ЕС в междинните региони са включени общини, които съгласно българската дефиниция са определени като селски.

³ България е разделена на шест района за планиране (ниво NUTS 2), 28 административни области (ниво NUTS 3) и 264 общини (LAU 1).

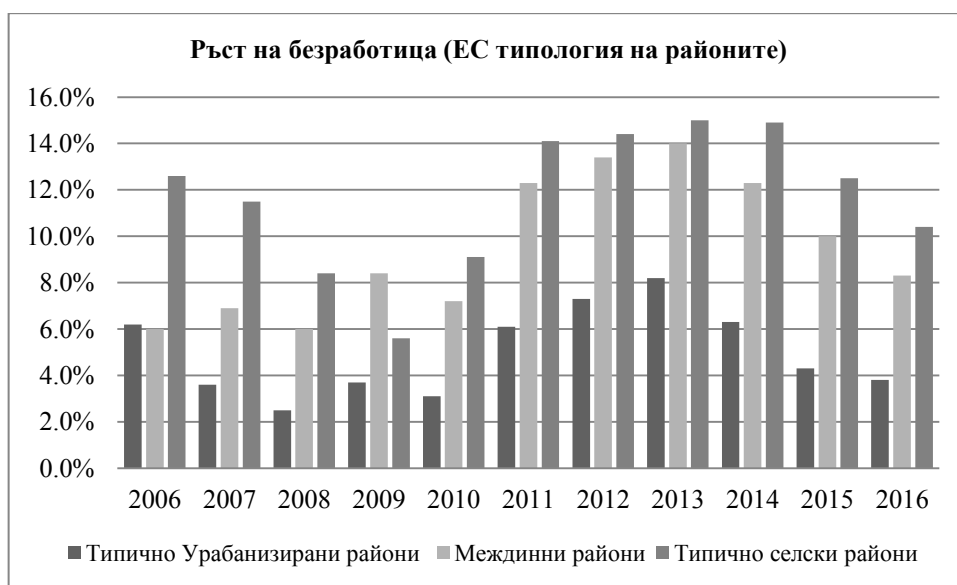
⁴ Критерий за класификацията на градските и междинните райони, които са урбанизирани е на основа на делът от населението, което живее в селата. В тази класификация влизат общини с икономически, индустриален и инвестиционен потенциал. Регионът NUTS 3 е класифициран като: преобладаващо градски / урбанизирани, ако делът на населението, живеещо в селски LAU2, е под 15%; междинни, ако делът на населението, живеещо в селски LAU2, е между 15% и 50%; преобладаващо селски, ако делът на населението, живеещо в селски LAU2, е по-висок от 50%. Междинните райони включват малки и средни градове, които са икономически, социални центрове за дадена територия.

Според националната дефиниция¹, селските райони се определят на ниво община (LAU 2) и включват територията на 231 общини, в които населението е до 30 000. Селските райони заемат 81% от територията и 39% от населението на България. В селските райони населените места са общо 4,128 (208 града и 3,920 села). Броят на населението в селските райони (градове и села) според националната дефиниция възлиза на 3183 хиляди, което представлява 44% от цялото население на страната. Разпределението на населението в страната е небалансирано, 73% живеят в градовете и 26% в селата. В седем урбанизирани индустриално развитите градове (София, Пловдив, Бургас, Варна, Русе, Стара Загора, Плевен) живее около 42% от цялото население. Темпът на намаление на населението е динамичен, за десетгодишен период регистрирания спад на населението в селата е 17%, а в градовете е 4%², темпът на намаляване на населението е по-висок в селата и неурбанизираните територии.

В селските райони в 36% населените места живеят по-малко от 100 души и 50% от населението живее в градските общински центрове, рискът от обезлюдяване е сериозен проблем за бъдещото регионално развитие.

Възрастовата структура е доста влошена и неблагоприятна в селските райони. Населението до 15 г. е под 5% , а това над 65 години е 21% от цялото население, тенденцията е да нараства. В селските райони за 15 години населението над 65 години нараства с 17%.

Фигура 1. Равнище на безработицата



Източник: Евростат

¹ Националната дефиниция за селски райони определя като такива общини, в които броят на населението е до 30000 жители. Тази дефиниция е използвана и за програма Сапард, чрез нея се определят териториите за интервенции от ЕЗФРСР.

² ЕК определя градът (LAU 2), това е населено място покриващо изцяло урбанизирания център и по-голямата част от населението на града живее в този център. Според НСИ това се отнася за всички градове в страната. Виж "Градове и техните функционални урбанизирани ареали в България"-НСИ

В урбанизираните райони средно за страната ръстът на безработица за 2016 е 3.8% , докато в междинните райони е по-висока до 8.3%, обаче безработицата в селските райони достига до 10%¹, обаче в селата и малки населени места тя е по-висока. Продължителната безработица сред населението се дължи на ограничени възможности за заетост, квалификация неотговаряща на пазара на труда. Населението в трудоспособна възраст в градовете е 75% от общото население на страната, а в селата е 24%. В селата на над трудоспособното население е 34%, значително по-висок е 66% е в градовете. Населението застрашено риск за бедност и социално изключване в селските райони за 2016 г. е 53.8%, което е значително над равнището за ЕС 25.5% , а за градовете е 31% , което надвишава нивото 23.6% отчетено за страните от ЕС².

През 2016 г. Преобладаващо селските и междинни райони в България генерират 48% от добавена стойност в сектор селско стопанство и рибарство и 83% добавена стойност в сектор индустрия, заетостта е около 67%.

Ограниченията в развитието на селските райони са наложени поради специфични икономически, демографски и природни характеристики. За икономическото развитие на селските райони в страната в настоящ и бъдещ период е влошената демографска структура, обезлюдяването и риска от нарастване на бедността, неблагоприятната конюнктура на пазара на труда. Причината е в икономическия профил на общините в селските райони, основните източници за доходи са от земеделие, заетостта има сезонен характер. Подкрепата на други стопански дейности с национални или европейски публични субсидии би гарантирало стабилност на доходите и развитие на неземеделски дейности.

3. Прилагане на интегрирани подходи за териториално сближаване в България

В политически контекст териториалното сближаване в България се разбира като насърчаване на икономическото развитие и подобряване на качеството на живот на изоставашите в икономическо и социално развитие райони. За този програмен период в най-бедния и изоставаш район-Северозападния, целенасочено се насърчават инвестициите, като за проекти от този район по оперативните програми се дават преференции в критериите за оценка на проектите.

Селските райони са най-засегнати от демографските тенденции, климатичните промени, структурните промени в икономиката. Развитието им се подпомага по линия на втори стълб на Общата селско стопанска политика, а Лидер е важна част от политиката за развитие на селските райони в страната. Публичната субсидия по подхода Лидер е предназначена за граничещи територии, със сходна местна идентичност, хомогенни по отношение на човешки, финансови и икономически ресурси, обвързани в местна стратегия за развитие. В България са създадени 35 местни инициативни групи, които обхващат територията на 57 общини в селски райони³ (28% от територията на селските райони), подпомогнатата територия е 25800 кв. км⁴ и обхваща около 800 000 население⁵. Стойността на сключените договорите е за 71 млн. евро. Общо са изпълнени 1334 договора и оказват въздействието на 1090 население

¹ Евростат http://ec.europa.eu/eurostat/cache/RCI/#?vis=urbanrural.urb_labourmarket&lang=en

² <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

³ Почти 24% от всички селски общини на страната.

⁴ Около ¼ от територията на страната.

⁵ Почти 26,7% от населението на селските райони съгласно данните от преброяването на населението през 2011 година (НСИ).

ни места¹. Мерките в местните инициативни стратегии са от трите оси на ПРСР 2007-2013 г., осъществени са от местните бенефициенти проекти основно за модернизация на земеделските стопанства, за разнообразяване на икономиката и развиване на неземеделски дейности и услуги (съответно на мерки 311 "Разнообразяване към неземеделски дейности", 312 "Подкрепа за създаване и развитие на микропредприятия" и мярка 121 "Модернизиране на земеделските стопанства". Изпълнението на проекти по тези мерки са допринесли за подобряване на икономическа среда за развитие на бизнеса в селските общини. Общинската власти чрез проекти по Мярка 321 "Основни услуги за населението и икономиката в селските райони" и Мярка 322 "Обновяване и развитие на населените места" са подобрили публичната инфраструктура, средата за живеене, качеството на социалните услуги, и условията за създаване и развитие на бизнеса.

Мерките по Лидер са обособени в самостоятелен приоритет на програмата и планирания финансов ресурс е от 1.7% от бюджета на програмата. Проектите в рамките на Местните инициативни групи са изпълнени и са усвоени 98% от публична субсидия на ЕЗФРСР. Изпълнението на договорите към стратегиите за местно развитие договори за местната икономика имат икономическо въздействие – открити са 2609 работни места на териториите на одобрените МИГ.

За този програмен период се прилагат интегрирани многофондови стратегиите, включването на населени места извън градските центрове на урбанизираните райони с населените места към селските райони, чрез ВОМР както и еднофондови интегрирани стратегии. По програмата за развитие на селските райони се предвижда да бъдат финансирани 77 местни инициативни групи. Към момента са одобрени и започнали дейност си 40 местни инициативни групи, които обхващат 74 общини от селските райони, покриват 31326 кв.км. и 1.05 жители. За изпълнението стратегии за ВОМР договорения ресурс е 112 435 465 лева от бюджета на ПРСР, 3 146 994 лева от бюджета на ОПОС, 29 779 468 лева от бюджета на ОПИК и 21 742 545 лева от бюджета на ОПРЧР².

Ползите от прилагането на интегрирани териториални инвестиции в селските райони са:

- Мобилизиране на местните ресурси (човешки, материални, финансови), които са насочени към дейности обвързани в местната стратегия и съобразени с спецификата на района;
- Насърчава изграждането на местен капацитет. Създават се местни публично – частни партньорства като Местни инициативни групи, които обединяват публични, частни и граждански организации от дадена територия;
- Създаване на добавената стойност в резултат на диверсификация на икономическите дейности, подобряване на публичната инфраструктура, нови бизнес начинания и създадена заетост;
- Положително въздействие за развитие на селските общности и намаляване на риска от обезлюдяване.

Икономиката на селските райони в България е все още силно зависима от аграрния сектор и диверсификация на икономическите дейности все още няма доказани устойчиви резултати. С прилагането на многофондови инвестиционни стратегии ще продължи създаването на заетост извън земеделието.

Интегрирана градска среда по оперативна програма "Региони за растеж" в България включва 39 общините, разработени и се прилагат интегрирани планове за градско развитие, чрез които инвестициите (публични и частни) са разпределени по зони(градска, индустри-

¹ Около 22% от всички населени места на селските райони на страната.

² МЗХГ

ална и социална)¹. По приоритетна ос 1 "Устойчиво и интегрирано градско развитие" са отделени 840,4 млн. евро или около 5% от бюджета на програмата 1,54 млрд. евро. Интегрираните стратегии се очаква да окажат положително въздействие в градовете по отношение на качеството на жизнената среда, на възможностите за заетост и на ефективността от целенасочена концентрация на инвестициите.

Заключение

Интегрираните инструменти са насочени към конкретни групи хора или определени територии с пропуски в развитието (например градски райони, селски райони, икономически и природно необлагодетелствени райони). Все още съществува граница в качеството на живот и в икономическото развитие между селските райони и урбанизираните райони.

Селското стопанство е определящ отрасъл за доходите на населението в селските райони, но поради сезонния си характер и уязвимостта му от климатичните промени, доходите не са устойчиви в средносрочен и дългосрочен аспект. Предимство на интегрирания подход ВОМР е, че спомага да се преодоляват икономическите и социалните различия, които съществуват в селските райони. В България се прилага интегрирано устойчиво градско развитие и ВОМР, който се счита за подходящ инструмент за сътрудничество и за интервенции в селските райони. Затова е необходимо за прилагането на интегрираните териториални инвестиции да се разработят критерии за териториите в които ще бъдат концентрирани.

Литература

1. John Bryden (2016) "Causes and consequences of medium and long term territorial inequalities in a European context, with a focus on rural regions" Working paper series, Document № 182, Territorial Cohesion for Development Working Group UK.
2. Katja Mirwaldt, Irene McMaster and John Bachtler (2009) "Reconsidering Cohesion Policy: The Contested Debate on Territorial Cohesion" European Policies Research Centre University of Strathclyde, UK.
3. Andrew Copus & Lisa Hörnström (2011) "The New Rural Europe: Towards Rural Cohesion Policy" Nordregio ,www.nordregio.se
4. Barca, F. (2009). Agenda for a Reformed Cohesion Policy; a place-based approach to meeting European Union challenges and expectations: European Communities.
5. The Future of Cohesion Policy Report I European Commission 2015.
6. Регламент (ЕО) № 1303/2013 за определяне на общоприложими разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за морско дело и рибарство и за определяне на общи разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд и Европейския фонд за морско дело и рибарство.
7. Регламент (ЕС) № 1305/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 година относно подпомагане на развитието на селските райони от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1698/2005 на Съвета.
8. Регламент (ЕС) № 1301/2013 относно Европейския фонд за регионално развитие.
9. Програма за развитие на селските райони 2007-2013 и Програма за развитие на селските райони 2014-2020.

¹ Регламента за ЕФРР 1301/2013 и Регламент 1303/2013.

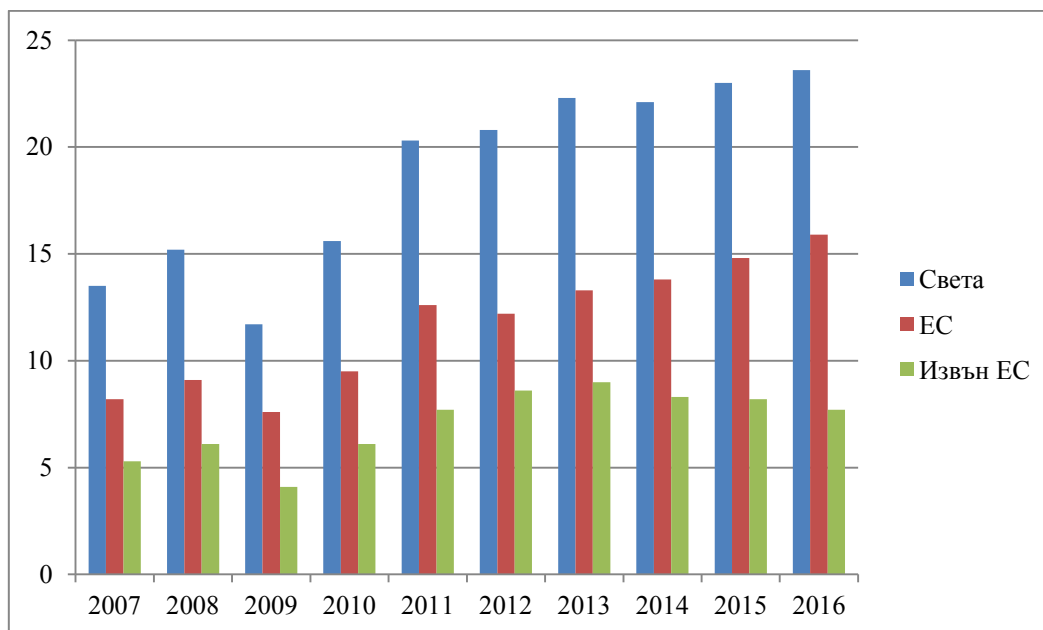
ОПРЕДЕЛЯЩИ ТЕНДЕНЦИИ ВЪВ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ЧЛЕНСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

доц. д-р Олег Лозанов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

1. Динамика на износа и вноса в периода 2007-2016 г. в условията на членство на България в Европейския съюз

В периода 2007-2016 г. – десетте години, през които България е редовен член на Европейския съюз, тенденцията на нарастване на отвореността на българската икономика, измерена с показателя експортна квота, показва стабилно ускорено развитие. Ако през 2006 г. съотношението *износ – БВП* възлиза на около 40%, през последните пет години (2012-2016) г. то се установява трайно в границите между 50 и 53%. Това е знак за голямата зависимост на българската икономика от международните пазари, където се реализира повече от половината от създадения продукт в страната. Износът се превръща в главен фактор за стимулиране на икономическия растеж. Ускореното развитие на износа след 2009 г. спомага нашата страна да подобри своите позиции сред държавите износители. През 2016 г. България вече заема 62-ро място в света по износ (2014 г. – 65 място).

Фигура 1. Динамика на износа на България (2007-2016 г., млрд. евро, текущи цени)

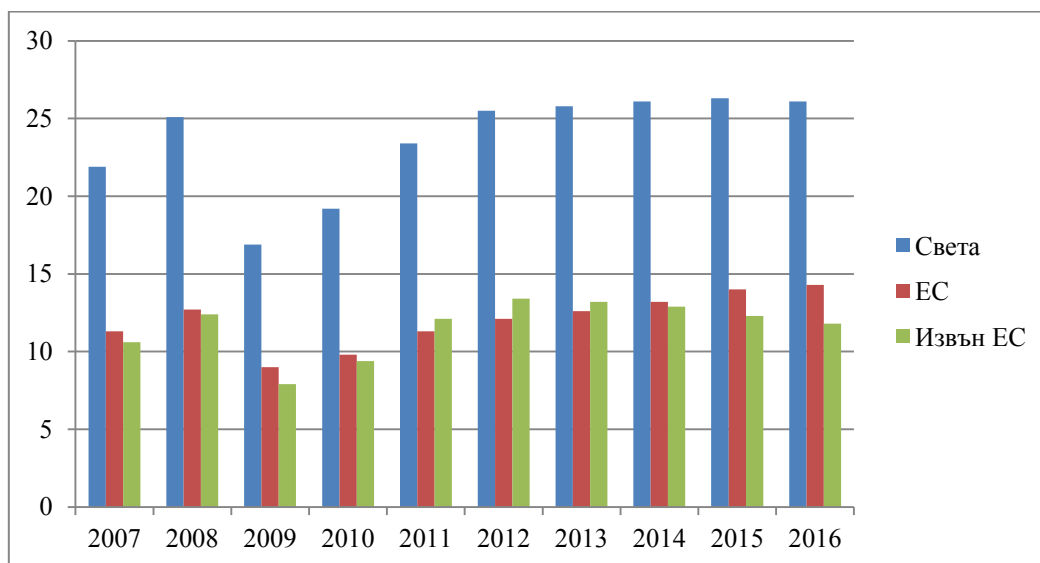


Източник: НСИ, БНБ, Евростат

Налице са следните тенденции в динамиката на българския **износ**:

- ▶ Стойностният обем на експорта за разглеждания период, въпреки колебанията през 2009 и 2014 г., значително нараства. През 2007 г. общият български износ възлиза на 13,5 млрд. евро, докато през 2016 г. той вече надвишава 23,5 млрд. евро. По абсолютна стойност общото увеличение надхвърля 10 млрд. евро, а в процентно изражение покачването е над 174%.
- ▶ Пълноправното членство на България в ЕС се отразява позитивно на динамиката на българския износ. Именно ускореното развитие на износа на страната към партньорите ни от ЕС е в основата на постоянното покачване и на общия български износ. Това най-ярко проличава в последните три години (2014-2016 г.), когато износът към страните извън ЕС бележи постоянна тенденция на намаление, но независимо от това общият износ продължава да нараства.
- ▶ Общата положителна динамика на българския износ през разглеждания период се прекъсва два пъти – по-драстично през 2009 г., вследствие на световната финансова и икономическа криза и произтичащото от нея намаленото външно търсене в страните основни търговски партньори на България, както и през 2014 г., поради влошаването на пазарната конюнктура и последвалата рязка загуба на определени наши экспортни позиции на пазарите извън ЕС. Посочените негативни развития са бързо преодоляни още в следващата година.

Фигура 2. Динамика на вноса на България (2007-2016 г., млрд. евро, текущи цени)



Източник: НСИ, БНБ, Евростат

По отношение на динамиката на **вноса** могат да се направят следните обобщения:

- ▶ През първите две години от членството на България в ЕС (2007-2008) г. българският внос регистрира непрекъснато нарастване. През 2009 г., вследствие на световната финансова и икономическа криза, импортното търсене силно се съкращава и вносът намалява с почти 1/3. Възстановяването на предкризисното равнище на стойностния обем на вноса отнема 3-4 години.

- ▶ През 2016 г. вносът в България от света възлиза на 26,1 млрд. евро, намалявайки с 1,0% спрямо предходната година. В сравнение с 2007 г. растежът в абсолютна стойност е с 4,2 млрд. евро или 119,3%.
- ▶ Динамиката на вноса в България се диктува почти еднакво както от развитието на вноса от ЕС, така и от развитието на вноса от трети страни. Известно изключение правят последните 3-4 години, през които импорът от страните извън ЕС регистрира лек спад, докато вносът от ЕС умерено нараства, а общият внос стагнира на границата около 26 млрд. евро.
- ▶ Регистрираното в последните 2-3 години намаляване на стойностните обеми на българския внос не е съпроводено с паралелното понижаване и на физическите обеми. Точно обратното, физическите обеми непрекъснато нарастват, което се дължи главно на високата импортоекост на производството и износа. В основата на разнопосочните тенденции при стойностното и физическото изражение на вноса стои ниското равнище на цените на енергийните ресурси.

2. Стоков аспект на българската външна търговия в условията на членство на България в Европейския съюз

В стоковата структура на българския износ според начина на използване на стоките [Таблица 1] преобладават *суровините и материалите*, чийто осреднен дял за целия период 2007-2016 г. надхвърля 43%. На следващо място се нареждат характеризиращите се с ниска технологична сложност и степен на преработка *потребителски стоки* с осреднен дял от почти 25%. *Инвестиционните стоки*, които в най-голяма степен възпроизвеждат висока степен на преработка и добавена стойност, заемат малко повече от 18% от износа. *Енергийните ресурси* притежават дял около 14%.

През разглежданите 10 години положителна тенденция представлява характерното за следкризисния период бавно, но трайно повишаване на значението на *инвестиционните стоки* в българския износ, които от 16,0% през 2007 г. вече имат дял от 23,6% през 2016 г., изпреварвайки над 2 пъти енергийните суровини както по стойност, така и по относителен дял. Като позитивна за същия период може да се оцени и тенденцията към нарастване на стойността и дела на *потребителските стоки* в общия български износ – двойно увеличен стойностен обем и дял от 24,0% през 2007 г. на 26,7% през 2016 г.

Тенденция на намаление, особено след 2012 г., демонстрира износът по стоковите раздели *суровини и материали* и *енергийни ресурси* – общият им дял от 60% през 2007 г. спада на 50% през 2016 г. Въпреки това, тези две стокови групи продължават да имат определящо значение за българския износ. Това особено важи за ярко изразената лидерска позиция на непреработените или първично преработени *суровини и материали*, чийто осреднен дял е почти еднакъв с този от предприсъединителния период, но абсолютната им стойност е 2,5 пъти по-голяма.

При по-тесните продуктови групи, десет години след приемането на България в ЕС, структуроопределящи за износа, макар и с по-различна тежест, отново се явяват *петролните продукти, цветните метали, суровините за производство на храни*. Затвърждават водещата си роля *машините и апаратите, резервните части и оборудването, готовите храни, мебелите*. [Таблица 2] Рязко намалява износът на *черни метали, дрехи и обувки, текстилни материали, химически продукти*.

Таблица 1. Структура на българския износ по стокови раздели, разграничени по начин на използване на стоките, в периода 2007-2016 г.

Групи стоки	Година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Средна стойност 2007-2016
Потребителски стоки	млрд. €	3,25	3,42	3,29	3,95	4,51	4,82	5,21	5,74	6,10	6,28	4,66
	%	24,0	22,5	28,1	25,4	22,3	23,2	23,4	26,0	26,6	26,7	24,8
Суровини и материали	млрд. €	6,10	6,76	4,99	6,82	9,40	8,97	9,68	9,12	9,41	9,24	8,05
	%	45,2	44,5	42,7	43,9	46,4	43,2	43,5	41,3	41,0	39,3	43,1
Инвестиционни стоки	млрд. €	2,16	2,52	1,90	2,67	3,53	3,49	3,97	4,30	4,88	5,56	3,50
	%	16,0	16,5	16,2	17,1	17,4	16,9	17,9	19,5	21,2	23,6	18,2
Енергийни ресурси	млрд. €	2,00	2,50	1,51	2,11	2,82	3,48	3,39	2,91	2,55	2,45	2,57
	%	14,8	16,5	13,0	13,6	13,9	16,7	15,2	13,2	11,2	10,4	13,9
ОБЩО	млрд. €	13,51	15,20	11,69	15,55	20,26	20,76	22,25	22,07	22,94	23,53	18,78
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Източник: По данни на БНБ и собствени изчисления.

Забележка: При изчисляване на отн. дял на стоковите раздели не е взет предвид т.нар. изравнителен раздел "Други невключени", тъй като той заема съвсем незначително място в износа.

Таблица 2. Първите 10 стокови групи в износа на България за периода 2007-2016 г.

№	Стокови групи	Осреднена стойност за периода 2007-2016 г.	
		милиона €	% от износа
1.	Петролни продукти	2 058,7	11,0
2.	Цветни метали	1 993,7	10,6
3.	Суровини за производство на храни	1 514,1	8,1
4.	Дрехи и обувки	1 486,0	8,0
5.	Машини, уреди и апарати	958,1	5,1
6.	Храни	955,5	5,0
7.	Резервни части и оборудване	849,1	4,5
8.	Мебели	722,6	3,9
9.	Чугун, желязо и стомана	664,9	3,6
10.	Лекарства и козметика	655,0	3,5
ОБЩО		11 857,7	63,3

Източник: Въннотърговската статистика на НСИ, МИБ, БНБ и собствени изчисления.

В сравнение с предприєдинителния период се наблюдава известно *разместване на лидерските позиции*. Преди приемането ни в ЕС (2000-2006 г.) по осреднен дял първото място убедително се заема от *дрехите и обувките* с 18,0%, следвани от *цветните метали* (10,2%) и *петролните продукти* (8,4%). Понастоящем *петролните продукти* с дял от 11,0% изместват от първото място *дрехите и обувките*, които отиват чак на четвърто място с 8,0%. *Цветните метали* с 10,6% запазват втората си позиция, следвани от *суровините за производство на храни* (8,1%). За разлика от предприєдинителния период, в съвременния списък на 10-те водещи експортни продукти се появяват две нови стокови групи – *резервни части и оборудване* и *лекарства и козметика*, които изместват от десетката съответно *текстилните материали* и *химическите продукти*.

В последните години най-голям ръст в износа демонстрират *компонентите и възлите за превозни средства (кабелни комплекти, автомобилни седалки и др.), редица електронни и електротехнически изделия (електронни елементи, електронни игри, части за ел.табла и др.), зърнени култури и маслодайни семена, пластмасови изделия, фармацевтични медикаменти, руди и концентрати от благородни метали, биодизел, оръжия и муниции*. Следва да се отбележи обаче, че нарастването на стойностния обем на износа не винаги допринася и за реципрочното увеличаване на относителния дял на съответната стокова група. Като цяло, въпреки регистрираните колебания и промени в основните стокови раздели и групи в рамките на десетте години след приемането на България в ЕС, общият облик на експортната ни структура се запазва почти същият, както и преди влизането на страната в европейската интеграционна общност.

Както в износа, така и във **вноса** на България през последните десет години [Таблица 3] неизменно преобладават *суровините и материалите*. Техният осреднен дял за разглеждания период възлиза на 35,5%. На следващо място се нареждат *инвестиционните стоки* с дял от ¼ от българския импорт. Това са стоките, които притежават най-голям потенциал за осъществяване на международен трансфер на технологии и благоприятстват бъдещия икономически растеж. Положително следва да се оцени факта, че вносът на инвестиционни стоки бързо преодолява големите сътресения по време на финансовата и икономическа криза (2009-2010 г.), като след нея демонстрира устойчив растеж, достигайки понастоящем равнищата от 2007-2008 г.

Таблица 3. Структура на българския внос по стокови раздели, разграничени по начин на използване на стоките, в периода 2007-2016 г.

Групи стоки	Година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Средна стойност 2007-2016
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Потребителски стоки	млрд. €	3,58	4,33	3,50	3,85	4,23	4,41	4,77	5,11	5,60	5,95	4,54
	%	16,4	17,3	20,8	20,1	18,1	17,3	18,5	19,7	21,4	23,0	19,3
Суровини и материали	млрд. €	7,90	8,42	5,77	6,87	8,78	8,76	9,14	9,07	9,67	9,37	8,38
	%	36,1	33,5	34,2	35,8	37,5	34,5	35,5	34,8	36,7	36,0	35,5
Инвестиционни стоки	млрд. €	6,07	6,87	4,21	4,20	4,98	5,82	5,77	6,58	6,75	7,11	5,84
	%	27,8	27,4	25,0	21,9	21,4	22,9	22,5	25,3	25,8	27,4	24,7

Продължение

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Енергийни ресурси	млрд. €	4,30	5,46	3,37	4,27	5,37	6,42	6,04	5,24	4,20	3,52	4,82
	%	19,7	21,8	20,0	22,2	23,0	25,3	23,5	20,2	16,1	13,6	20,5
ОБЩО	млрд. €	21,86	25,10	16,87	19,24	23,41	25,46	25,83	26,12	26,36	26,09	23,60
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Източник: По данни на БНБ и собствени изчисления.

Забележка: При изчисляване на отн. дял на стоковите раздели не е взет предвид т.нар. изравнителен раздел "Други невключени", тъй като той заема съвсем незначително място във вноса.

Зависимостта на българската икономика от енергийни ресурси определя и високия им дял в нашия внос. По осреднена стойност за разглеждания период те заемат 1/5 от българския импорт, но съкращенията в обема и относителния им дял в началото и в края на периода са доста съществени. Това до голяма степен се дължи на променливите ценови равнища. Потребителските стоки също заемат около 1/5 от българския внос по осреднена стойност за периода 2007-2016 г. За разлика от енергийните ресурси обаче, те демонстрират, с едно единствено изключение през 2009 г., непрекъснат устойчив ръст и в последните две години вече изпреварват енергийните ресурси както по стойност, така и по относителен дял.

В условията на членство в ЕС структуроопределящи за българския внос са продуктите групи суров петрол и природен газ (първо място с осреднен дял около 15%), следвани от машините и апаратите (над 8%) и транспортните средства, в т.ч. автомобили (6%) [Таблица 4]. Макар с известни размествания, водещите си позиции във вноса запазват рудите, пластмасите и каучука, резервните части и оборудването. Отстъпление показват текстилните материали и черните метали. От съвременния списък на водещите стокови групи във вноса отпадат електрическите машини, което се отразява неблагоприятно върху инвестиционната среда в страната.

Най-голям прогрес има във вноса на храни, напитки и цигари, който след 2008 г. постоянно надвишава вноса на транспортни средства и автомобили. В предприєдинителния период храните, напитките и цигарите не фигурират сред 10-те водещи стокови групи в българския внос. Нараства и вносът на редица химически продукти, машиностроителни изделия, метали.

Таблица 4. Първите 10 стокови групи във вноса на България за периода 2007-2016 г.

№	Стокови групи	Осреднена стойност за периода 2007-2016 г.	
		милиона €	% от вноса
1	2	3	4
1.	Суров петрол и природен газ	3 510,7	14,9
2.	Машини, уреди и апарати	1 935,7	8,2
3.	Транспортни средства, в т.ч. автомобили	1 415,7	6,0
4.	Храни, напитки и цигари	1 382,3	5,8

Продължение

1	2	3	4
5.	Руди	1 188,5	5,0
6.	Пластмаси, каучук	1 185,3	5,0
7.	Текстилни материали	1 130,4	4,8
8.	Резервни части и оборудване	954,0	4,0
9.	Лекарства и козметика	940,0	3,9
10.	Чугун, желязо и стомана	854,7	3,6
ОБЩО		14 497,3	61,2

Източник: Въннотърговската статистика на НСИ, МИБ, БНБ и собствени изчисления.

3. Териториален аспект на българската външна търговия в условията на членство на България в Европейския съюз

По отношение на териториалната насоченост на търговията българското стопанство е силно обвързано с икономиките на *страните-членки на ЕС*. През 2016 г. стойностният обем на **износа** за страните от ЕС нараства със 7,2% спрямо 2015 г., което при понижения износ за останалите групи страни, води до ново съществено нарастване на дела на вътрешнообщностните доставки в общия износ [Таблица 5]. Така понастоящем над 2/3 от нашия износ (67,5%) е насочен към страните от ЕС, което е увеличение спрямо 2007 г. с близо 6 процентни пункта. Въпреки спада по време на финансовата и икономическа криза 2009 г., износът за ЕС непрекъснато нараства и по абсолютна стойност – близо два пъти в сравнение с 2007 г.

Таблица 5. Географско разпределение на българския износ в периода 2007-2016 г.

Регион		Година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Средна с/ност 2007-2016г.
Европейски съюз	млрд. €	8,34	9,24	7,67	9,55	12,69	12,24	13,35	13,76	14,85	15,93	11,8	
	%	61,8	60,8	65,5	61,4	62,6	58,9	59,9	62,3	64,6	67,5	62,5	
Европа (без ЕС и балкански стр.)	млрд. €	0,71	0,90	0,63	1,18	1,70	1,83	1,71	1,16	0,78	0,56	1,1	
	%	5,3	5,9	5,4	7,6	8,4	8,8	7,7	5,2	3,4	2,4	6,0	
Балкански страни (без тези от ЕС)	млрд. €	2,54	2,52	1,61	2,34	2,82	2,93	2,89	2,96	2,99	2,87	2,6	
	%	18,8	16,6	13,8	15,0	14,0	14,1	13,0	13,4	13,0	12,2	14,2	
Азия	млрд. €	1,07	1,45	0,91	1,34	1,56	2,14	2,59	2,56	2,31	1,99	1,8	
	%	7,9	9,6	7,8	8,6	7,7	10,3	11,6	11,6	10,1	8,5	9,4	
Америка	млрд. €	0,54	0,43	0,26	0,32	0,47	0,58	0,46	0,43	0,51	0,41	0,4	
	%	4,0	2,8	2,3	2,1	2,3	2,8	2,1	1,9	2,2	1,7	2,4	
Други	млрд. €	0,30	0,66	0,61	0,82	1,02	1,05	1,27	1,23	1,54	1,81	1,0	
	%	2,2	4,3	5,2	5,3	5,0	5,1	5,7	5,6	6,7	7,7	5,5	

Източник: Въннотърговската статистика на НСИ, МИБ, БНБ и собствени изчисления

На второ място по значение в българския износ се нареждат съседните *балкански държави* (без тези от ЕС). Техният дял обаче в сравнение с началото на разглеждания 10-годишен период се съкращава от 18,8% до 12,2% през 2016 г. Постепенно своите позиции в териториалната структура на българския износ губят и *държавите от американския континент* – от 4,0% в 2007 г. на 1,7% през 2016 г.

Азиатските държави разширяват стабилно своето присъствие в географската структура на българския експорт, запазвайки третото място. В най-голяма степен това се дължи на износа за втория най-голям вносител в света Китай, който през 2014 и 2015 г. се нарежда в списъка на десетте водещи страни в експортната листа на България.

Европейските страни извън ЕС и балканския регион (държавите от ЕАСТ, Русия, Украйна, Беларус, Молдова), въпреки ръста в началото на периода, след 2012 г. регистрират чувствително съкращаване както в стойностния обем, така и при относителния дял. Това в най-голяма степен се дължи на затрудненията в търговията с Украйна и Русия, вследствие на утежнената политическа ситуация в региона.

Най-големият експортен пазар за България за последните няколко години е германският [Таблица 6]. През 2016 г. на Германия се падат 13,6% от нашия износ. Другите водещи европейски икономики, които неизменно заемат челните места в българския износ са Италия, Франция и Белгия. Голям прогрес бележи Румъния (трето място 2016 г.), за разлика от Гърция, която от първо място през 2008 г. се срива до петото място в последните три години. Турция е единствената страна извън ЕС, която се нарежда сред водещите три страни в българския износ. Сериозен ръст бележи износът ни и за Китай, Полша, Чехия, Сърбия, а по-забележимо отстъпление има в износа ни за САЩ и за Македония.

Таблица 6. Дял на 10-те най-големи държави-партньори в българския износ през последните три години 2014-2016, (%)

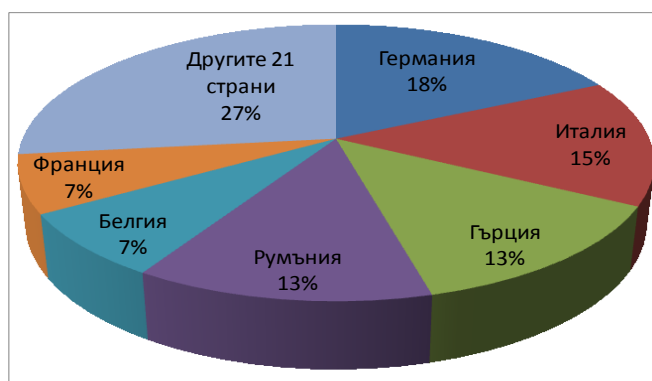
2014 г.			2015 г.			2016 г.		
1.	Германия	12,0	1.	Германия	12,6	1.	Германия	13,6
2.	Турция	9,4	2.	Италия	9,3	2.	Италия	9,2
3.	Италия	9,0	3.	Турция	8,7	3.	Румъния	8,8
4.	Румъния	7,9	4.	Румъния	8,2	4.	Турция	8,0
5.	Гърция	6,7	5.	Гърция	6,6	5.	Гърция	7,0
6.	Франция	4,3	6.	Франция	4,2	6.	Франция	4,5
7.	Белгия	4,1	7.	Белгия	3,7	7.	Испания	2,8
8.	Китай	2,4	8.	Великобритания	2,6	8.	Белгия	2,7
9.	Русия	2,4	9.	Холандия	2,4	9.	Холандия	2,7
10.	Холандия	2,2	10.	Китай	2,3	10.	Великобритания	2,5
ОБЩО		60,4	ОБЩО		60,6	ОБЩО		61,8

Източник: Въннотърговската статистика на БНБ и собствени изчисления

По отношение на пазарната ориентация българският износ е силно концентриран – половината от целия износ на страната е съсредоточен в първите 5-6 търговски партньора, а десетте водещи страни формират над 60% от износа на България. В рамките на ЕС експортната листа неизменно се води от Германия и Италия, следвани от Румъния и Гърция, Белгия

и Франция – тези шест страни заемат близо 3/4 от износа ни за Общността. Останалата една четвърт се разпределя между всички други 21 страни-членки [Фигура 3]. Това означава, че като цяло нашият износ, респективно икономиката ни, са силно зависими от пазарната конюнктура в ограничен кръг близки до нас европейски държави. Крайно необходимо е да се направи всичко възможно за разнообразяване и задълбочаване на контактите и с останалите експортни партньори, с цел оптимизиране на страновото разпределение и балансираността на доставките.

Фигура 3. Осреднен дял на страните партньори във вътрешнообщностния износ на България за ЕС в периода 2007 – 2016 г. (в %)



В географската структура на българския **внос**, както и при износа, водещо място заемат *страните-членки на ЕС* [Таблица 7]. След кризисния спад през 2009 г. вноса от ЕС регистрира непрекъснат умерен растеж в стойностно отношение, Макар с известни колебания нараства и относителният дял – почти с три процентни пункта спрямо 2007 г., достигайки през 2016 г. най-високата си стойност от 54,9%. Втори по значение като страни импортни партньори се нареждат *европейските държави, които не членуват в ЕС*, чийто дял обаче драстично пада в последните години. Основна заслуга за това има преди всичко Русия, делът на която във вноса на България се срива прогресивно от 20,3% през 2012 г. до 9,0% през 2016 г. Въпреки това обаче, зависимостта на нашата страна от вноса на енергийни ресурси от Русия остава в познатите значими размери, без особено надеждни перспективи за радикална диверсификация в близко бъдеще.

Въпреки колебанията през последните две години делът на *балканските държави* в българския внос остава в рамките между 8-9%. Постоянство в дела си в българския внос демонстрират и *държавите от американския континент* – около 6%. В същото време сред водещите доставчици на българския пазар се утвърждава групата на *азиатските страни*, чийто дял в българския внос се покачва от 11,2% през 2007 г. до 16,4% през 2016 г.

Както и при износа, и във вноса се наблюдава силна териториална концентрация – в първата десетка на водещите партньори винаги са едни и същи страни, с малки колебания в подреждането им в импортната листа. [Таблица 8]. Най-големите доставчици продължават да бъдат Русия и Германия, които осигуряват общо около ¼ от вноса. Сред 10-те водещи доставчици в България има само една неевропейска страна – Китай.

Таблица 7. Географско разпределение на българския внос в периода 2007-2016 г.

Регион	Година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Средна с/ност 2007-2016 г.
Европейски съюз	млрд. €	11,40	12,78	9,03	9,88	11,37	12,15	12,58	13,21	13,96	14,32	12,07
	%	52,2	50,9	53,5	51,3	48,6	47,7	48,7	50,6	53,0	54,9	51,1
Европа (без ЕС и балкански стр.)	млрд. €	4,49	5,58	3,21	4,00	4,88	6,13	5,51	4,88	4,07	3,22	4,60
	%	20,5	22,3	19,0	20,8	20,8	24,1	21,4	18,7	15,4	12,4	19,5
Балкански страни (без тези от ЕС)	млрд. €	2,0	1,90	1,28	1,56	1,61	1,75	1,96	2,03	2,13	2,31	1,85
	%	9,1	7,6	7,6	8,1	6,9	6,8	7,6	7,8	8,1	8,8	7,8
Азия	млрд. €	2,45	3,24	2,21	2,58	3,62	3,53	3,62	3,80	3,93	4,27	3,33
	%	11,2	12,9	13,1	13,4	15,5	13,9	14,0	14,6	14,9	16,4	14,0
Америка	млрд. €	1,32	1,34	0,98	1,03	1,68	1,65	1,63	1,58	1,55	1,38	1,42
	%	6,1	5,3	5,8	5,4	7,2	6,5	6,3	6,0	5,9	5,3	6,0
Други	млрд. €	0,20	0,25	0,16	0,19	0,23	0,25	0,51	0,61	0,71	0,58	0,37
	%	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	2,3	2,7	2,2	1,6

Източник: Въннотърговската статистика на НСИ, МИБ, БНБ и собствени изчисления.

Забележка: При отчитането на страновия внос е дадено предпочитание на данните от БНБ, които отразяват преди всичко страната на произход на внесените стоки, а не само страната на постъпване.

Таблица 8. Дял на 10-те най-големи държави-партньори в българския внос през последните три години 2014-2016, (%)

2014 г.			2015 г.			2016 г.		
1.	Русия	15,5	1.	Русия	12,2	1.	Германия	12,3
2.	Германия	11,3	2.	Германия	11,7	2.	Русия	9,0
3.	Италия	7,0	3.	Италия	7,4	3.	Китай	7,9
4.	Китай	6,8	4.	Китай	7,3	4.	Италия	7,8
5.	Румъния	5,4	5.	Турция	5,4	5.	Турция	6,1
6.	Турция	5,3	6.	Румъния	5,3	6.	Румъния	5,3
7.	Гърция	4,5	7.	Гърция	4,0	7.	Полша	4,0
8.	Франция	3,1	8.	Полша	3,3	8.	Гърция	3,8
9.	Полша	2,9	9.	Франция	3,2	9.	Франция	3,2
10.	Чехия	2,1	10.	Чехия	2,2	10.	Чехия	2,1
ОБЩО		63,9	ОБЩО		62,0	ОБЩО		61,5

Източник: Въннотърговската статистика на БНБ и собствени изчисления

Българският внос, също както износа, е силно концентриран в отделни, едни и същи партньори – 60-64% от вноса е съсредоточен във 10-те водещи импортната листа страни. В рамките на ЕС доминиращо значение имат Германия, Италия, Румъния, Гърция и Франция – тези пет страни заемат близо 2/3 от вноса ни от Общността. Останалата 1/3 се разпределя между всички други 22 страни-членки. [Фигура 4]

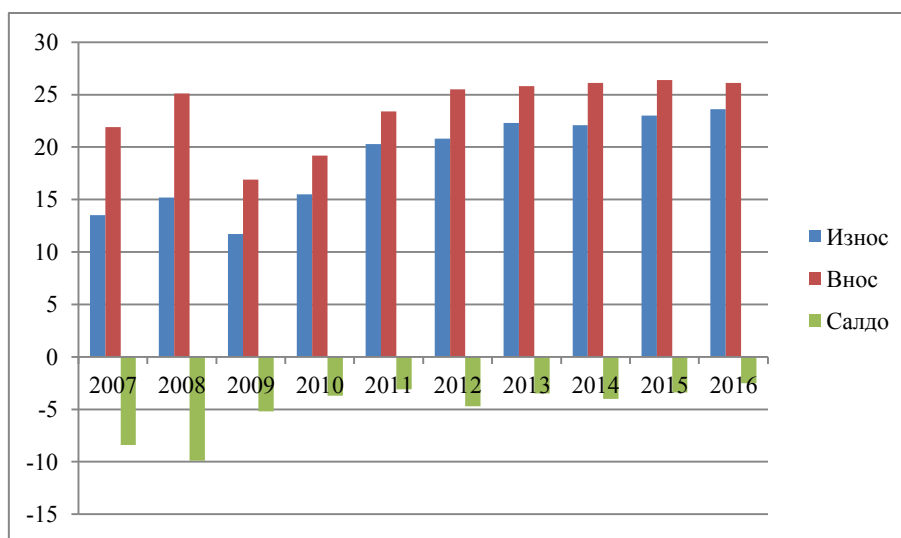
Фигура 4. Осреднен дял на страните партньори във вътрешнообщностния внос на България от ЕС в периода 2007 – 2016 г. (в %)



4. Състояние на търговския баланс в условията на членство на България в Европейския съюз

През периода 2007-2016 г. стокообменът на България със света се характеризира с *постоянно отрицателно външотърговско салдо*. То достига своя пик през 2008 г., когато възлиза на почти 10 млрд. евро или 27% от БВП на страната. През следващите години, в резултат от ограниченото вътрешно търсене вследствие на глобалната криза, дефицитът по търговското салдо се понижава, достигайки рекордно ниската стойност от -2,5 млрд. евро през 2016 г. Тогава износът успява да покрие над 90% от импортните нужди на страната.

Фигура 5. Динамика на търговското салдо на България, (2007-2016 г., млрд. евро)



Източник: Външотърговската статистика на НСИ, МИБ, БНБ и собствени изчисления

През последните две години от разглеждания период се наблюдава трайно съкращаване на отрицателното търговско салдо на България със света, главно поради противоположните

тенденции на развитие на износа и вноса, изразяващи се през 2015 г. в изпреварващ ръст при износа (5,2%) спрямо вноса (1,1%) и през 2016 г. нарастване на износа с близо 600 млн.евро (2,6%) при спад на вноса с 266 млн.евро (1,0%). Всичко това води до намаляване на дефицита от -4 млрд. евро през 2014 г. до -3,4 млрд. евро през 2015 г., и -2,5 млрд. евро през 2016 г.

Превърналото се в хроничен проблем отрицателно търговско салдо показва наличието на сериозни структурни проблеми в българската икономика и е индикатор за ниската конкурентоспособност на нашия износ, дължаща се преди всичко на ограничените експортни възможности, ниската степен на преработка на експортните стоки, високата импортопоглъщаемост на нашето производство, недостатъчното стимулиране на износителите и др.

В регионален аспект най-големи са търговските дефицити с ОНД, ЕАСТ и повечето страни от Америка и Азия. Положителен е балансът ни със съседните балкански страни, ЦЕФТА, арабските и африканските страни. От странова гледна точка, отрицателното търговско салдо в последните години се дължи на дисбаланса в търговските ни отношения с държави като Русия, Испания, Унгария, Германия, Китай и др. По отношение на търгуваните стоки, най-голям дефицит се отчита при енергоносителите, минералните суровини и машините. Положителен баланс се наблюдава основно при потребителските стоки, рафинираната мед, медните сплави и нефтените масла.

* * * * *

Въз основа на направения по-горе анализ на определящите тенденции във външната търговия на България в условията на членство на страната в ЕС, могат да бъдат изведени следните основни изводи и заключения:

1) **България не успява да се възползва пълноценно от интеграцията си в ЕС, за да повиши чувствително своята конкурентоспособност във външната търговия, която остава силно дебалансирана.** Въпреки бързото възстановяване на българския износ след отминаването на световната финансова и икономическа криза, вносът продължава да доминира, водейки до хроничен търговски дефицит, което е красноречив белег за ниска конкурентоспособност и непреодолени структурни проблеми в икономиката. Непреодоляната структурна асиметрия в производството и търговията между България и развитите страни от ЕС силно затруднява ефективното развитие на взаимното икономическо сътрудничество и отрежда незавидна позиция на страната в европейския интеграционен процес.

2) **В рамките на десетте години след приемането на България в ЕС, въпреки някои положителни промени в основните стокови раздели и групи, общият облик на експортната структура се запазва почти същият, както и преди влизането на страната в ЕС.** Структурата на българския износ остава слабо диверсифицирана, като водещи са суровините и материалите. Основните експортни стоки са с ниска технологична сложност, ниска степен на преработка и съответно малка добавена стойност. Структурните промени не са изцяло ориентирани към експортните производства с висока добавена стойност.

3) **В периода 2017-2020 г. е трудно да се очаква бърза промяна в българската външна търговия, т.е. съществуващите стари проблеми най-вероятно ще се запазят и през близките години.** Увеличаването на положителните салда при търговията с водещите стоки, което да компенсира негативите от енергийния и от машиностроителния внос, е твърде проблематично. На практика съществуващата стокова структура на българската търговия не е в състояние да промени формиралите се дългосрочни тенденции. Необходимо е радикално качествено изменение на равнището на износа, основано върху мащабно реструктуриране и технологично обновяване на националната икономика, съвременно сертифициране на производството, както и подпомагане на малките и средни предприятия в страната, за да

могат да издържат на конкурентния външен натиск. За по-нататъшното ускоряване на експортния ръст е необходимо и увеличено присъствие на България на други нови пазари. Понастоящем половината от нашия износ се класифицира като прекомерно концентриран и без достатъчно диверсифицирани пазари.

ОЛИГАРХИЗАЦИЯ НА ЛИБЕРАЛНАТА ДЕМОКРАЦИЯ В ЕС И В БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Ивка Цакова,
катедра "Политология", УНСС¹

Резюме

Проблемът е разположен в контекста на огромното социално и икономическо неравенство, наблюдавано както на равнище ЕС, така и в много по-големи размери в България в началото на XXI век. Процесът на олигархизация на либералната демокрация се изяснява успоредно (с примери за институции и практики) в ЕС и България чрез открояване на следните механизми на олигархизация, обозначаващи придвижване а) от партии към лобита; б) от разделени власти към корпоративното им превземане; в) от формални либерални права за мнозинството към право на богатство на малцина. В заключение е очертана необходимостта от предприемане на анти-олигархичен курс на действие – курс на демократична дисперсия на публични блага и икономически просперитет за мнозинството от гражданите.

Ключови думи: либерална демокрация, неолиберален глобален капитализъм, олигархия, ЕС, България

OLIGARCHIZATION OF LIBERAL DEMOCRACY IN EUROPEAN UNION AND BULGARIA

Summary

The problem is positioned within the context of the huge social and economic inequality on EU level as well as to a greater extent in Bulgaria at the beginning of XXI century. The process of oligarchization of the liberal democracy is explained simultaneously in the EU and Bulgaria (giving examples of institutions and practices), highlighting the following mechanisms of transformation: a) from parties to lobbies; b) from separated powers (institutions) to their corporate capture; c) from formal liberal rights of the majority to the right of wealth for the few. In conclusion, a need of taking an anti-oligarchic political action course is outlined – a course of democratic dispersion of public goods and economic prosperity for the majority of the citizens.

Key words: Liberal Democracy; Neoliberal Global Capitalism; Oligarchy; EU; Bulgaria.

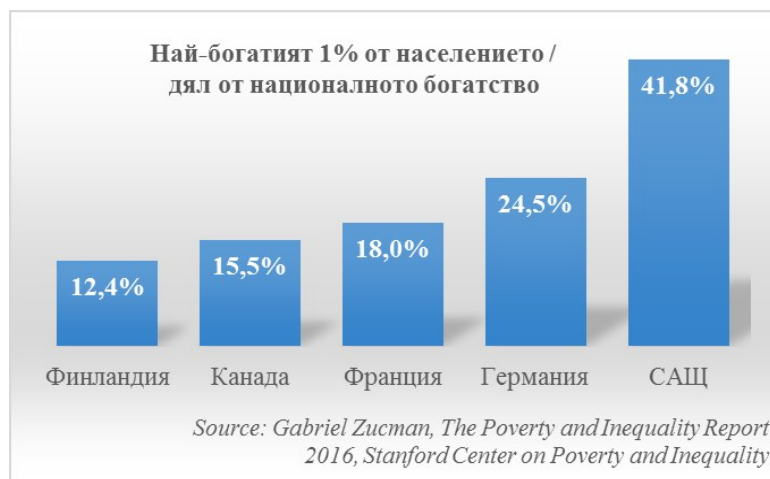
Проблемът от заглавието ще поставя в контекста на огромното социално и икономическо неравенство в съвременният свят, което се отразява върху либералната политическа демокрация и нейната олигархизация. След световната криза от 2008 г. въпросът за глобалната олигархия и респ. за концентрацията на богатство и власт в ръцете на малцина стана особено актуален. През 2011 г. движението "Окупирай Уолстрийт" въведе в публичния дебат противопоставянето между 99% и 1% от световното население.

Мащабите на глобално неравенство по данни на OXFAM – Световната мрежа за бедността, нарастват екстремно с всяка изминала година. От ежегодните доклади на организацията може да се проследи картината на неравенството в света по години: Например, през 2010 г. 388 души са притежавали толкова богатство, колкото са доходите на половината от световното население. През 2014 г. – това са 80 човека; през 2015 – 62 човека, през 2016 – 8 човека. А през 2017 г., която още не е завършила, прогнозите са, че 5 или 6 човека ще държат в ръцете си половината от световното богатство! Никога до момента в историята на човечеството не е имало такава концентрация (Flaherty, 2016).

¹ ivkatsakova@hotmail.com

Но понеже докладът ми е посветен на Европейския съюз ще се позова на един актуален доклад за бедността и неравенството в света (Zucman, 2016), в който се съдържат данни за *процентен дял от национално богатство в ръцете на прословутия 1% в отделни европейски държави*. А те са следните: Хората от така нар. 1% в Австрия притежават 24.0% от националното богатство; в Белгия – 12.6%; Дания – 25.0%; Финландия – 12.4%; Франция – 18.0%; Германия – 24.5%; Гърция – 14.3%; Люксембург – 22.4%; Холандия – 23.9%; Норвегия – 17.9%; Португалия – 21.3%; Великобритания – 17.5%; Словакия – 7.9%, Испания – 15.2%. За сравнение – в САЩ свръх-богатите, съставляващи 1% от населението, притежават 41.8% от богатството на страната. Можем да се успокоим (частично), че степента на неравенство в ЕС не е толкова драстична колкото в олигархична Америка, но тенденцията е обезпокояваща.

В този доклад няма данни за България, но през 2015 г. страната ни попада в изследване на швейцарската банка Credit Suisse, която прави ежегодни доклади за световното богатство



и неговата концентрация в различни страни, региони и конкретни персони. Анализатори на банката са пресметнали активите на 3,4 милиарда от пълнолетното население на планетата и по тези техни изчисления 59 300 българи са сред 5-те% най-богати хора в света, а 237 000 – са сред 10-те% най-заможни жители на планетата (Епицентър, 2015). От тук правя

извода, че от над 7 милиона души население на България само над 200 000 души са се облагодетелствали от либерално-демократичния преход. Това са около 3% от пълнолетните българи! В едно друго проучване на Merrill Lynch от началото на 2017 г. се констатира, че в България има 5 милиардери и 10 хиляди милионери в долари (Български журналъ, 2017). Спирам с цифрите, защото не знам дали напълно може да им се доверим предвид скритото, офшорно богатство...

Всички тези данни са знак за съсредоточаване на екстремно богатство в ръцете на ограничен кръг лица, а концентрацията на богатство води до концентрация на политическа власт. Това се отразява върху действието на институциите и ценностите на либералната демокрация, поради което в настоящото изложение извеждам тенденцията за нейната олигархизация. Под олигархия днес ще разбирам не просто "управление на малцина богати" (управляващите винаги са били богати хора, плутократи), а с режим на концентрация на огромно богатство в тесен кръг лица, което ги овластява политически. Именно този режим, при който богатството и властта са съсредоточени в ръцете на малцина, подкопава както прокламираното демократично управление, така и свободния пазар – поради наличието на монополи. Поради тази причина днешните олигарси са нападани и от ляво, и от дясно, защото демокрацията е формална и дисфункционална, а пазарът съвсем не е свободен.

Възнамерявам да очертая конкретни механизми в процеса на олигархизация на либералната демокрация (които да подкрепя с някои примери) в ЕС и в България с ясното съзна-

ние, че те са много повече, но в случая ще изведе само три – механизми, обозначаващи преход, движение: 1) от партии към лобита; 2) от разделени и независими власти (институции) към корпоративното им превземане; 3) от формални либерални права на мнозинството към реално право на богатство за малцина.

Преди да разгледам последователно тези механизми, ще рамкирам най-общо съвременната ситуация във връзка с кризата на либералната демокрация. Нейните институции и ценности (плюрализъм, разделени власти, върховенство на закона, свобода на словото, на сдружаването и пр.) са поставени под въпрос от глобалния неолиберален капитализъм. Идеологемата на Фукуяма за "края на историята" всъщност прикри процеса на олигархизация и концентрация на богатство и власт в ръцете на ограничен кръг лица. Самият Фукуяма (2012) преформулира своята теза и заговори за "бъдеще на историята" с упадък на средната класа и поради невъзможността демокрацията и капитализмът да действат в синхрон. Особено след кризата от 2008 г. стана ясно, че държавите в западния свят "спасиха" от фалит с парите на данкоплатците големи корпорации и банки – защото били "твърде големи, за да фалират" (too big to fail), твърде големи, за да бъдат подведени под отговорност (too big to indict). Днес сме свидетели на упадък на социалната държава, създадена в продължение на трите десетилетия след Втората световна война. От 1990-те насетне институциите на западните полиархии (вкл. "новите демокрации", каквато е България) чрез своите политики очевидно не успяват да съчетават интересите на различни социални групи – средната класа се редуцира, оформи се "прекариат" и социално дъно. Създаде се основателно и масово споделяно усещане, че суверен на властта не е народът, а хората с много пари, които диктуват политиките на държавите (вкл. на нашата), както и на наддържавните организации, каквато е Европейският съюз.

Демонтажът на социалната държава в страните от ЕС върви успоредно с демонтажа на либералната демокрация и нейното трансформиране в неолиберална олигархизирана демокрация (Проданов, 2017). Не случайно в публичното пространство навлезе темата за 1%, за глобалната олигархия в условията на днешния глобален финансиализиран капитализъм. Казвам финансиализиран, защото над 90% от функциониращите в света финанси не са свързани директно с реалната икономика, а с финансови спекулации с валута, с различни видове деривати. Могъщи частни интереси – на едрия капитал и на големите пари – доминират над политиката и над публичния интерес, налагайки пазарна вместо демократична логика, пазарна вместо социална справедливост. В тази връзка Волганг Щреек (дългогодишен директор на Института за изследване на обществото "Марк Планк" в Кьолн) смята, че в момента се намираме в ситуация на преход *"от данъчна към дългова държава"* (Щреек, 2017, 112). Съвременна България е пример за такава дългова държава. При днешния финансиализиран глобален капитализъм финансовите пазари са обгрижвани чрез съответни политики от държавите и от ЕС с предимство – пред интересите на гражданите. За тях дори се говори като за "одухотворени същества" – пазарите реагират, изпадат в паника и пр... По този начин финансовите пазари опитомяват демокрацията, вместо тя да ги опитоми (Щреек, 2017, 169.)

1) От политически партии към лобита

Първият механизъм за олигархизация на либералната демокрация става чрез изместване на ударението във връзка с политическото представителство от политически партии към лобита. От партийно-идеологическо представителство на социално-групови интереси в политиката се върви към представителство на интересите на малки групи – лобита. Традиционните големи леви и десни партии на много места в Европа са в упадък поради постигнатия между тях консенсус за неолиберален курс на управление. Разликата между ляво и дясно е размита, защото когато са на власт тези системни партии (системни, защото подкрепят системата на неолиберален глобален капитализъм) предприемат едни и същи неоли-

берални политики – на либерализация, приватизация, орязване на социалните разходи и пр. България не прави изключение от тази тенденция – именно ляво-либерална коалиция с премиер С. Станишев въведе т.нар. "плосък данък", който облагодетелства богатите за сметка на мнозинството. Неолиберален консенсус са постигнали и големите европейски партии – ЕНП, ПЕС. Маргинализацията на системните леви и десни партии се задълбочава, много трудно се формулира "новото ляво" и "новото дясно", без което разграничение не може да има смислена демократична смяна на управленски алтернативи.

На много места в Европа се появяват партии-еднодневки, които се опитват да заменят изхабените системни играчи, издигайки популистки лозунги и разчитайки на богати спонсори. Всъщност "големите пари" финансират и нови, и стари партии и техните кампании в избори (За България това е особено валидно – с партията на Н. Барекков, на Хр. Ковачки, с купуването на гласове по време на избори и пр.). Но най-големите парични суми се дават за лобизъм – за благоприятно законодателство в полза на големи корпорации и банки, в полза на богати частни лица, за да станат още по-богати. За да функционират, политическите партии се нуждаят в голяма степен от финансовата подкрепа на крупни капиталисти, което ги отдалечава от заявените идеологически ценности в техните програми и поражда срыв в доверието към тях. Партиите се превръщат в "празни черупки" (М. Кастелс) – в конструкции, изпразнени от идеологическо съдържание. Те все повече обслужват тесен кръг от партийни функционери, превръщайки се в своеобразни търговски дружества. "Железният закон на олигархията", формулиран от Михелс, е в пълен ход! Създаденият идеологически вакуум и на европейско, и на национално ниво се запълва с популизъм – най-вече с националпопулизъм, но също така със социален популизъм и екстремизъм.

Според В. Щреек днес сме свидетели на груби мерки, предприети главно във финансовата област, за *"суспендиране на парламентарната демокрация и институционализиране на олигархията и експерткратцията на национално и европейско ниво"* (Щреек, 2017, 220). Разбира се, ЕС не може да се мери със САЩ, където превземането на управленския апарат от финансови гиганти е особено видимо от състава на президентската администрация на Доналд Тръмп. Но така или иначе, и в Европа демокрацията до голяма степен е суспендирана, когато в публичното пространство непрекъснато се говори, че са нужни експерти, а не политици (идеологии, партии). Акцентът върху експертното начало в управлението прикрива всъщност факта, че става дума за експерти и лобисти в полза на олигархията! Това са специалисти по управление на обществените дела (Public Affairs Management), експерти по управление на процесите в обществото, "управление без правителство" (Governance without Government), при което държавните институции са доминирани от интересите на едрия бизнес. Императивите на Вашингтонския консенсус, макар и поставени под въпрос от световната криза през 2008 г., продължават да действат, подкопавайки ролята на националните държави (Stateless Global Governance) и редуцирайки тяхната отговорност по обслужване на обществения интерес. Впрочем, големите транснационални корпорации и банки печелят именно от предоставяне на публични блага и услуги на населението, за което държавите им "помагат" със съответно законодателство.

Когато говорим за лобизъм и влияние на външни играчи в политическия процес, става дума най-вече за *лобиране на специалните интереси* (special interests). С този евфемизъм се назовават групи (лобита и техните лобисти) с привилегирован достъп до "правителствената кухня", където се оформят управленските решения. Те са специални, (наричани още влиятелни делови среди, могъщи финансови кръгове и пр.), защото разполагат със солиден финансов ресурс. Тези специални интереси лобират в своя полза по *ключови закони* – за обществени поръчки, концесии, публично-частно партньорство, международни договори (Случаят в България във връзка с новия закон за концесиите е брилянтен пример за подобно

лобиране). А за специалните интереси на равнище ЕС ще стане дума при следващия механизъм на олигархизация.

2) От разделени и независими власти към корпоративното им превземане

При институциите на трите власти (законодателна, изпълнителна и съдебна) се забелязва драстично разминаване между демократична форма и олигархично съдържание. Институциите формулират и прилагат публични политики (публични се смята за синоним на демократични), но в следствие се оказва, че от техните решения (политики) малцина са печеливши, а мнозинство – губещи. Българските институции през последните години чрез своите решения не допринасят особено за подобряване стандарта и качеството на живот на населението, защото се оказват превзети от големи компании и богати частни лица – така нар. олигарси (наши и чужди). Върховенството на закона се подкопава – говори се за равенство пред закона, но някои олигарси се намират "над закона". За България такъв пример е медийният олигарх Делян Пеевски. Няма закон, който да контролира влиянието на неговите медии! Хубавото е, че този парламентарист, бизнесмен, олигарх поне не успя да приватизира монополното право върху легитимно държавно насилие в качеството си на кандидат за шеф на ДАНС... Годишния доклад за корупцията в България от 2016 г. на Центъра за изследване на демокрацията, озаглавен "Завладяване на държавата", дава и други примери за политическа корупция.

Европейските институции, упражняващи изпълнителни, законодателни и др. функции също са подложени на корпоративното превземане. Най-атрактивна за корпоративен натиск е Европейската Комисия, но и другите институции също са обект на корпоративен плен, на завладяване от големите пари. Ще дам някои фрапантни примери. Едно изследване за влиянието на финансовото лоби на равнище Европейски съюз доказва, че на всеки евробюрократ от администрацията на Комисията, работещ в сферата на финансите, се падат по четирима лобисти – консултанти, които му "помагат" в изработването на политики, отнасящи се за финансовия сектор (Ainger, 2014).

Важен инструмент за корпоративно превземане е така нар. "*система на въртящи се врати*". Фразата "въртящи се врати" се отнася до разпространена практика корпоративни лобита да наемат на работа бивши европейски служители и евродепутати, за да се възползват от тяхната експертиза и контакти, получени от работата им в институциите. Успоредно с това върви и друга практика – институциите на ЕС наемат "експерти по изготвяне на политики", които са имали кариера в същия корпоративен сектор, който подлежи на европейска регулация. Т.е. "вратите" се въртят навън и навътре спрямо "машината за вземане на решения". Системата на "въртящи се врати" обслужва именно тези две категории ултрабогати персони (политици и капиталисти), оплетени в олигархични мрежи. Това вече не може да се скрие и се изважда на показ, защото интересите на мнозинството се ощетяват сериозно от това "въртене", чрез което се постига "*превземане на регулаторите от регулираните*" (Capture of regulators by the regulated). Тук само ще вметна, че в национален мащаб се превземат най-вече административни агенции – Агенция за защита на конкуренцията, Агенция за обществени поръчки, Агенция за приватизация, Митници и др.

Ето някои фрапантни примери за "въртящи се врати" в ЕС. Бившият председател на Европейската Комисия Жозе Мануел Барозу сега е един от шефовете на Goldman Sachs International, а бившият еврокомисар по цифровизацията Нели Крус заема ръководни позиции в Uber и Merrill Lynch. Бившият председател на комисията по икономически и парични въпроси в Европейския парламент Шарън Боулс е на ръководна позиция в Лондонската фондова борса.

Няколко години след финансовата криза в САЩ от 2008 г. изпадналите в нужда европейски банки бяха "спасени" с публични средства – т.е. за сметка на европейските граждани. Това направи Марио Драги като шеф на ЕЦБ през 2012 г. Преди това той е вицепрези-

дент на "Голдман Сакс", отговорен за европейското ѝ портфолио. В момента Драги се стреми да подпомага едновременно търговията между купувачи и продавачи на държавни заеми. Няма да се впускам в подробности (не съм финансист), само ще се позова на В. Щреек, според който *Европейската централна банка в своята дейност се "приплъзва в ролята на правителство от последна инстанция"* (government of last resort) (Щреек, 2017, 233). Става дума за елементи на банокрация – особена форма на олигархия.

Тези и други примери и практики обезсмислят принципа за независими институции с изпълнителни, законодателни и съдебни функции на равнище ЕС, както и принципа за разделените власти в рамките на либерално-демократичната държава. В България това се усеща особено силно във връзка с корумпираната съдебна система.

Понеже днешният финансиализиран капитализъм подкопава в най-голяма степен либералната демокрация и води до нейната олигархизация, ще се спра по-подробно на *корпоративното превземане на Европейската централна банка*. Проблемът е отразен в публичен доклад (Naar, 2017) от европейската гражданска организация Обсерватория на Корпоративна Европа (Corporate Europe Observatory). Корпоративният плен на банката става чрез лобисти-консултанти, представляващи интересите на финансовия сектор в така нар. съвещателни групи (advisory groups). Подобно на другите европейски институции, ЕЦБ търси външна експертиза за формулиране на своите политики. На нейно разположение са 22 консултативни групи, които дават препоръки, съвети, становища по различни аспекти от паричната политика на ЕС. В тези групи са включени общо 517 съветници – консултанти (лобисти), като 508 от тях са представители на частни финансови институции. За сравнение – седем са консултантите, защитаващи интересите на организирания индустриален капитал, а само двама са представители на асоциации на потребителите. Т.е. повече от 98% от всички консултанти на Европейската централна банка принадлежат на влиятелни корпоративни и финансови мрежи. 208 са лобистите, представляващи особено могъщи финансови групи като Euroclear, Deutsche Bank, BNP Paribas, Société Générale, Citigroup и UniCredit, Commerzbank и др.

Тревожен знак за драстичния демократичен дефицит в ЕС е, че от всички 144 лобистки фирми с представителни офиси в Брюксел, които консултират по финансови въпроси Комисията и ЕЦБ, 64 не са се регистрирали в Европейския Регистър за прозрачност. От години се говори, че този Регистър от доброволен трябва да се превърне в задължителен. Но това не се случва и сегашния председател Жан-Клод Юнкер пледира за публичност, а се среща с лобисти на големи корпорации и банки, които не фигурират в Регистъра. Изводът е, че Комисията обслужва преференциално специалните интереси. Тук не става дума за легално и легитимно лобиране чрез консултиране. Става дума за превземане на европейския политически процес от едрия бизнес, от големите пари или за олигархизация на европейската либерална демокрация.

В едно свое изследване Алиансът за прозрачно лобиране и етично регулиране (ALTER-EU, 2015), разкрива, че доброволният режим на регистрация на лобиращите групи в ЕС не осигурява прозрачност на консултациите, защото основните лобита не се регистрират. Като примери са посочени финансови лобисти на големи компании (Standard & Poors, City of London Corporation, Credit Suisse), лобисти от големи адвокатски кантори (EUTOP Brussels), както и на големи корпорации (Electrabel, Anglo American; General Motors). В същото време много от записите на регистъра са ненадеждни и недостоверни, тъй като консултантски фирми и адвокатски кантори не разкриват своите клиенти и реално направените разходи за лобиране (това се отнася за такива компании като Google, Novartis, Goldman Sachs, Honeywell). Очакването от много години преминаване към задължителен регистър на лобистите в ЕС така и не се случва...

В една друга своя публикация Обсерваторията на Корпоративна Европа (CEO, 2016) открито обвинява Европейската комисия, че обслужва едрия бизнес чрез действията си във

връзка с два документа: "По-добро регулиране – за по-добри резултати – европейски дневен ред" (2015) и ТТИП. Оповестената цел е преглед на съществуващи регулации за здравна безопасност на работното място, защита на птиците и качество на храните, но зад умело подбраната реторика всъщност се крие грозната истина, че *"по-добрите регулации"* са всъщност *дерегулации* в полза на ограничен кръг компании, с което се отслабва действието на основни европейски регламенти в защита на работници, потребители, граждани и околна среда. Действията на Комисията във връзка с посочените два документа могат да отслабят и дори да премахнат постигнатите европейски стандарти в различни области. Говоренето за регулации, които всъщност са дерегулации, обърква и дезориентира гражданите. Всъщност, още със самата си поява неолиберализмът като идеология цели такова въздействие върху масовото съзнание с претенцията си, че "няма алтернатива" (TINA – There is no Alternative!, М. Тачър), а в същото време се бори за свобода. Свободата е издигната в култ, но тази свобода не е за всички, а за най-богатите. Инициативата за "По-добро регулиране" е в синхрон с търговските преговори между ЕС и САЩ по повод ТТИП като Комисията, от една страна, рекламира ограничаването на административната тежест на равнище ЕС, но от друга – всъщност застрашава основни права на гражданите. Обнадеждаващо е, че Трансатлантическото споразумение не се подписа и правата на мнозинството европейски граждани не бяха ощетени от "корпоративните супер-права" на транснационалните корпорации. Така преминаваме към последния механизъм на олигархизация на либералната демокрация в ЕС, чиито негативни последици се усещат още по-остро от населението на страни като България.

3) От формални либерални права на мнозинството към реално право на богатство за малцина

Либералната демокрация в европейските държави действително е изпаднала в дълбока криза, за което свидетелстват множество конфликти, социални протести и референдуми – най-вече референдума за BREXIT и за независимост на Каталуния. Проблемът за социалното и икономическо неравенство се отразява драстично върху легитимността на европейския политически проект и възникналите напрежения между страните от европейския център (ядро) и страните от европейската периферия, между европейския Север и европейския Юг, специфичната обща позиция на държавите от Вишеградската четворка по повод проблема с мигрантите и др. Европейската солидарност е поставена пред сериозни изпитания и предизвикателства.

Сред основните причини за демократичния дефицит в ЕС и в България са ставащите все по-формални либерално-демократични права на гражданите. Тези права са формални, абстрактни, съществуващи само на книга, защото политическите институции не създават благоприятни условия за тяхната реализация, консумация. А те са безпомощни да създадат такива условия, защото са превзети от големите пари (big money) и големия бизнес (big business). Формалните либерални права се гарантират от формално независими национални държави (Щреек, 2017, 245). Оттам и демокрацията ни е формална, дефектна, дисфункционална и олигархизирана.

Днешната демокрация дори не е либерална. Нейните институции не работят в защита на класически либерални права, формулирани от Джон Лок още през XVII век, а именно: право на живот, на индивидуална свобода и на собственост. Правото на живот днес за големи социални слоеве от така нар. "социално дъно" (underclass) е обезсмислено на фона на ужасяваща бедност и мизерия (това е особено валидно за България). За индивидуалната свобода стана дума по-горе, когато говорихме за неолибералната свобода, която "няма алтернатива". Тук само ще допълня, че днешните милионери и милиардери са свободни да инвестират както в икономиката, така и в политиката, (финансирайки избори и лобисти), а с тези инвестиции богатството им нараства стремглаво. А що се отнася за правото на частна собственост, то е изведено на преден за притежателите на екстремни богатства. Може да се каже,

че правото на частна собственост, с което преди време е разполагала така нар. средна класа, която непрекъснато се редуцира, днес се е трансформирало в своеобразно "*право на богатство*" за *малцина* – за тези, които се намират на върха на социалната пирамида. Това право е реално, а не формално. Затова днешната демокрация е неолиберална и олигархизирана.

Европейският съюз е една от най-неолиберализираните зони в света (Проданов, 2016), поради което в момента е изправена пред огромни проблеми и противоречия. Тя е такава, защото европейските институции застават зад "четирите пазарни свободи" – свободно движение на капитали, стоки, услуги и работна сила с презумпцията, че свободният пазар ще доведе до просперитет всички европейски граждани. Оказва се, обаче, че от този свободен пазар и тези пазарни свободи печелившите не са толкова много. Евроинституциите провеждат кохезионни политики, но сумата, която се разпределя е едва 1% от БВП на Съюза – т.е. крайно недостатъчна за гарантиране на европейска солидарност. България може да е доволна от средствата, получени от европейски фондове и програми (доволни са по-скоро тези, които ги усвояват по корупционен начин), но други държави и респ. техни граждани – не са. Освен това тези средства скоро ще секнат поради недостига на ресурси в ЕС, породен от бягство от данъчно облагане, офшорни зони и гигантска корупция.

Навсякъде в Обединена Европа тече непрекъснат процес на приватизация на публични услуги, орязване на социални разходи, а провежданите неолиберални политики се крият зад думата "реформи". Това е особено валидно за България, където пораженията са огромни. След десет години евро-членство (2007-2017) днес България е най-бедната и сред най-корумпираните членове на Съюза. *България е страната-членка на ЕС с най-голямо неравенство*. Това е видно от данните на Евростат във връзка с индекса Джини (Gini Coefficient), който измерва степента на неравенство в различни държави през годините. Този индекс за нашата страна през 2006 (преди да се присъедини към ЕС) е бил 32.1, а през 2016 г. той е станал 38.3. Според нас, това е отчетлив показател за олигархични политики – политики в защита на богатите и на тяхното богатство, при това – за сметка на влошения стандарт и качество на живот на голяма част от българските граждани.

Олигархизацията на либералната демокрация и в ЕС и в България се прикрива с помощта на неолиберални идеологеми. Символът на неолиберализма – свободният пазар – като реторика е насочен към мнозинството, а олигархичното малцинство всъщност разчита на помощта на държавата. Идеологията на неолиберализма по своята дълбока същност има двойствен характер (Чомски, 2017, 118). От една страна, на мнозинството се говори за свободен пазар, свободно движение на стоки, капитали, работна сила, за това, че всеки трябва да се справя сам, че държавата е пречка за развитието на пазара и пр., а от друга страна, олигархичното малцинство разчита на държавата – да създава печеливши монополи, да предоставя концесии, обществени поръчки, да спасява от фалит големи банки и корпорации. Всъщност – едни са правилата за мнозинството – други за привилегированото малцинство. Условно казано, има два вида закони: специални (олигархични) закони и закони за всички останали (демократични). Така либералната демокрация се изпразва от съдържание и преминава в една популистка демокрация с отчетливи олигархични черти.

Политици-популисти непрекъснато заявяват в медиите, че предприемат политики за привличане на инвеститори, за осигуряване на работни места и пр. Зад кадър, обаче, притежателите на екстремно богатство инвестират и в частния, и в публичния сектор (финансират партии и лобисти), а институциите не поемат отговорност за влошаване условията на живот на много граждани, за подкопаване на техни социални и граждански права. Богатите стават все по-богати с помощта на държавата, чието основно предназначение по конституция е защита на публичния интерес. Всичко това превръща изборите във фарс, политиката в представление (вместо представителство) и шоу, а либералната демокрация все повече се олигархизира...

В заключение, признавам, че изложението ми звучи доста песимистично. Но няма как да бъда оптимист, когато нашата демокрация (българската и европейската) е превзета, пленена, обсебена от големите пари и едрият капитал – от наши и чужди, вътрешни и външни олигарси. Вместо да споделям оптимистична вяра в управляемостта на Обединена Европа, която все някога ще се демократизира, аз се фокусирам върху днешното екстремно съсредоточаване на богатство и власт в ръцете на малцина, което разглеждам критично, а не обективистично и ценностно-неутрално. Убедена съм, че е възможен анти-олигархичен обрат, защото Европейският съюз в годините на своето съществуване е постигнал забележителни постижения. В момента той е в състояние на дълбока криза, от която може да излезе чрез нов курс на действие – курс на демократична дисперсия на публични блага и услуги сред мнозинството от европейските граждани. Ако не се предприеме такъв нов курс, дори да има някакъв икономически растеж (примерно на базата на дигитална икономика), той отново ще отива при "онези на върха". Европейският съюз има бъдеще само като демократичен политически проект, а успешното бъдещо развитие на България е възможно като част от този проект в днешния свят на несигурност и турбуленции.

Цитирани източници

1. Проданов, В., 2016. Новият етап на системни противоречия на европейския капитализъм и рисковете от разпад на ЕС, Ще се разпадне ли Европейският съюз?, Изд. Фабер, с. 4-27.
2. Проданов, В., 2017. От "края на историята" към края на либералната демокрация, сп. "Ново време", бр.1-2, 2017, с. 49-71.
3. Чомски, Н., 2017. Реквием за американската мечта. Десет принципа на съсредоточаване на богатство и власт, ИК "Бард", София.
4. Щрек, В., 2017. Купено време. Отложената криза на демократичния капитализъм, Изд. Критика и хуманизъм. София.
5. Fukuyama, F., 2012. The Future of History. Can Liberal Democracy Survive the Decline of the Middle Class? Foreign Affairs, January/February 2012. Available at: <<https://www.foreignaffairs.com/articles/2012-01-01/future-history> [Accessed 15 November 2017].
6. Zucman, G., 2016. The Poverty and Inequality Report 2016, The Stanford Center on Poverty and Inequality; pp. 39-44.
7. Available at: <<http://inequality.stanford.edu/sites/default/files/Pathways-SOTU-2016.pdf> [Accessed 15 November 2017].

Електронни източници

1. Български журналъ, 2017. В България имало петима милиардери и 10 хил. милионери, Вж. Български журналъ, 22.01.2017 – <http://bgjournal.info/v-balgariya-imalo-petima-miliarderi-i-10-hil-milioneri/> [Accessed 15 November 2017].
2. Епицентър, 2015. Според доклад на швейцарската банка Credit Suisse 59 300 българи са сред 5-те процента най-богати хора в света, Вж. Епицентър, 21 октомври, 2015 – <http://epicenter.bg/article/59-300-balgari-sa-sred-5-te-protsentata-nay-bogati-hora-v-sveta/83485/4/54> [Accessed 15 November 2017].
3. Ainger, K., (Ed.). 2014. The Fire Power of the Financial Lobby: A Survey of the Size of the Financial Lobby at the EU level. Corporate Europe Observatory (CEO), The Austrian Federal Chamber of Labour and The Austrian Trade Union Federation. Available at: <https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/financial_lobby_report.pdf [Accessed 15 November 2017]

4. ALTER-EU, 2015. New and Improved? Why the EU Lobby Register still fails to deliver; <<http://www.alter-eu.org/documents/2015/01>> Publication date: January 27, 2015, [Accessed 15 November 2017].
5. CEO, 2016. How the European Commission is doing the job of big business (Better Regulation and Regulatory Cooperation in TTIP), Published February 19th 2016; <<http://corporateeurope.org/international-trade/2016/02/how-european-commissiondoing-job-big-business>> [Accessed 10 May 2016]
6. Flaherty, E., 2016. Was there ever a time when so few people controlled so much wealth?, Available at: <<https://theconversation.com/was-there-ever-a-time-when-so-few-people-controlled-so-much-wealth-53350>> [Accessed 15 November 2017].
7. Haar K., 2017. Open door for forces of finance at the ECB (Five hundred lobbyists for the financial sector at large in the European Central Bank – by invitation), Published by CEO, Available at: <https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/open_door_for_forces_of_finance_report.pdf> [Accessed 15 November 2017].
8. Български журналъ, 2017. В България имало петима милиардери и 10 хил. милионери, Вж. Български журналъ, 22.01.2017 – <http://bgjournal.info/v-balgariya-imalo-petima-miliarderi-i-10-hil-milioneri/> [Accessed 15 November 2017].
9. Епицентър, 2015. Според доклад на швейцарската банка Credit Suisse 59 300 българи са сред 5-те процента най-богати хора в света, Вж. Епицентър, 21 октомври, 2015 – <http://epicenter.bg/article/59-300-balgari-sa-sred-5-te-protsenta-nay-bogati-hora-v-sveta/83485/4/54> [Accessed 15 November 2017].

THE IMPACT OF REWARD SYSTEMS ON MOTIVATION AND JOB SATISFACTION OF EMPLOYEES IN OUTSOURCING COMPANIES

*Aleksandar Nikolovski, Professor Emeritus, PhD¹
Lazar Arsovski, Doc. PhD²
Tripunoska Maja, MA³*

Abstract

This paper examines the impact of reward systems on motivation and job satisfaction of employees in outsourcing organizations, firstly by considering the term reward management, the elements constituting the reward system and the factors that affect it, then through the various theories and strategies of motivation as well as the effects caused by job satisfaction. This paper also considers the term outsourcing, the current and future trends of this concept. Based on the empirical research, this paper offers recommendations and guidelines for creating an appropriate reward system that promotes increased motivation and satisfaction among employees in order to facilitate the successful achievement of the organizational goals.

Keywords: resources, reward system, motivation, job satisfaction, outsourcing organizations, employees.

JEL: F00, F16, F22, F23, F66, J08, J28, J33, J53.

Introduction

Outsourcing organizations benefit from highly qualified workforce at a lower cost, tax relief as well as the economic conditions which are offered by the country and thus achieve competitive advantage globally. It is inevitable to remark that the success of these companies greatly depends on human resources. Educated, qualified and skilled workers are crucial for accomplishing the organizational goals of the outsourcing companies. Hence, it is indispensable for the company's success to develop strategies for rewarding and motivating the employees who promote job motivation and satisfaction and give other employees an incentive to do their best in terms of achieving the organizational goals. The aforementioned ensues the importance of researching the impact of reward systems on the motivation and satisfaction of employees. Namely, the research encompasses organizations' current reward systems, their components, the reward types and sizes, as well as their impact on the job motivation and satisfaction.

1. Management and the reward system

Reward management is a cornerstone of the human resource management's responsibilities in the process of managing human capital within the organization. It cannot be considered independently and separately from the rest of the human resource management functions and organizational strategies, thus it needs to be strategically well-designed and keep abreast of the changing conditions in the business environment.⁴ Reward management actually represents a portion of the human resource management practices which needs to be used as an additional

¹ aleksandar.nikolovski@fon.edu.mk

² lazar.arsovski@fon.edu.mk

³ mtripunoska@yahoo.com

⁴ Armstrong, M. and Murlis, H. 2005. Reward management: A handbook of remuneration strategy and practice. 5th ed. USA: Kogan Page. p.4

business activity for the purpose of facilitating the process of directing the desired organizational behavior, thus making it easier to achieve the organization's objectives.

There are various factors which affect the reward management's decisions in terms of choosing the policies and practices which should be used to establish a reward system. Albeit employers are free to decide upon the approach they will take regarding the reward system as well as the motivation theories they will consider in making the system's structure, they are not completely free to decide on the amount of their employees' salary. There are numerous internal and external factors and their influence on the reward system should not be taken for granted. Internal factors are those which the organizations per se are able to control, such as their objectives, processes, sectors, culture, products and services, whereas external factors fall into the category the organizations have little influence on or they cannot control, such as: globalization, economic and political situation in the country, competition etc.

Communication is a key component in implementing the reward systems within the organization. It is important not only for introducing the new reward strategies, but also for clarifying and explicating the pre-existing ones. The three most important issues the company needs to consider regarding communication and the reward system are: how well-explained are the reward strategies to the employees, how often the managers share information regarding the reward system with the employees and how can communication between management and employees be improved. It is essential that the employees fully grasp the reward system and, depending on the strategy, comprehend what is it that they are entitled to, to know if there is a chance to earn extra and if there is such option, to be aware of the manner in which this could affect the amount of their income.

In other words, when discussing different types of bonuses, such as work performance bonuses, the managers should clearly and timely explain to their employees the way the bonus scheme works, what is expected of them as well as the number of employees that are included in the rewarding strategy. In this way the employees are informed regarding their engagements, the results they should achieve, the priorities of the organization and they can freely contribute by sharing their opinions and suggestions. In order to achieve good interpersonal relations and collaboration in the organizations, it is necessary to have regular and open communication. Managers should maintain a professional and unbiased relationship with their employees and steer clear of approaching them subjectively lest they might lead them to assess their work performance inaccurately. Managers may use the usual way of distributing information in regard to the reward system which, depending on the organization, could be verbal, written, formal or informal. Communication regarding the reward strategies could be realized through individual or team meetings, hearings and internal discussions as well as electronically depending on the usual communication channel of the organization per se. It is of utmost importance for the managers to be able to calmly and comprehensively communicate with their employees, explain the reward system and the things they expect from them. Communication should be conducted openly and frequently, because only by doing so the employees could keep track of their accomplishments and work on bettering their results, and in that manner to contribute to achieving the organization's objectives.

Competition on a global level is unabatedly growing, thus achieving and sustaining a competitive advantage is becoming more and more difficult for the organizations. Human resource management plays a key role in achieving economic and operational advantage in organizations. Organizations could achieve economic advantage by creating a well-structured reward system at a lower cost, compared to other organizations which have a great deal of costs for their reward system. Organizations could achieve their operational advantage with a well-designed reward system which directs the employees' labor towards achieving the organizational objectives, as opposed to organizations which have failed to do so. Human resources are the key drivers of the

organization's business activity which enable the organization to achieve its objectives, growth and profits. Conversely, the employees have their own individual goals, among which acquiring financial resources in return for their work performance, which they can later use to satisfy different types of needs. It is undoubtedly certain that during the reward process an exchange emerges, i.e. the employees offer their skills, knowledge and competences to the organization in order for it to achieve its strategic goals, whilst getting different types of material and non-material rewards in return.

Consequently, the reward system could be considered from different aspects; from a societal aspect, it represents an important tool for righteousness and overcoming the discrepancies between the salaries of different genders; from a managerial aspect it represents one of the main expenses of the organization as well as a mighty tool affecting the motivation and the organizational behavior of the employees; and from the employees' aspect it represents a source of material safety and reward for the work performed. The organization could also achieve competitive advantage if it manages to link the individual and organizational work performance, as opposed to the organizations lacking the resources for rewards based on the work performance. The creation and implementation of reward systems represent one of the most difficult and most complex activities in human resource management. The initial goal of the reward systems is to connect the individual goals of the employees with the strategic goals of the organization by attracting and retaining quality staff, developing their skills and competences and increasing as well as sustaining their motivation through material and non-material rewards.¹ The reward system consists of rewarding policies, rewarding practices, rewarding processes and rewarding procedures.

The material rewards aside, the overall reward system comprises non-material rewards which represent intrinsic rewards and relate to the benefits arising from the work itself, such as: job satisfaction, acknowledgment, professional development and improvement, career advancement opportunities, flexible working hours, skills development, gaining experience, chance to take part in decision-making, goal management, organizational culture, greater job responsibilities, work autonomy etc. Material rewards are often attributed to the short-term memory of the employees, thus reward management pays a lot of attention to creating a well-balanced combination of material and non-material rewards in order to achieve long-term motivation and devotion among the employees. According to human resource management, the changes which emerged in the past few years are not as related to the increase in number or the size of the individual rewards, as much as it is focused on the rationalization and integration of non-material rewards in the organization's reward system.²

2. Employee motivation

Managers play a key role in stimulating employee motivation by implementing material, non-material and other types of motivation for the purpose of helping them reach their full potential and fulfill the organization's needs. Every person is unique and different, so people have a different set of needs depending on their economic, social and political status as well as their family, social and religious values, hence it is only natural to assume different stances regarding the things that motivate them. The managers' role is to recognize and understand the differences between the employees and help them satisfy their needs. There are different ways through which the managers could achieve high levels of motivation among the employees, such as: establishing a positive working environment, frequent communication and use of motivational communication

¹ Mahapatro. B.B., 2010. Human resource Management. New Delhi: New Age International.

² Rowley, C. and Jackson, K., 2011. Human Resource Management: The Key Concepts. New York: Routledge Taylor & Francis Group, p.152

techniques, providing opportunities for advancement and professional challenges, using non-material and material rewards and providing feedback on the employees' work performance. Managers represent a role-model for the employees' behavior, which is why they should be the personification of diligence, knowledge, patience and competence which will enable them to set an example for the way they are expected to behave in the organization. Managers are able to change the organizational culture and to create a positive working environment where the employees will be appreciated and motivated. In that context, the employees with a positive attitude to work perceive the challenges as opportunities and they are self-motivated, i.e. intrinsically motivated to face them. The employees' attitude is what determines whether or not they are intrinsically motivated to do their job. The manager has no direct influence or control whatsoever over the employees' attitude to their work, but he could influence them in many indirect ways in order to change the employees' motivation from extrinsic to intrinsic. In order to encourage higher levels of motivation, the managers should establish extremely open communication with the employees because it will enable them to feel included, involved and dedicated to their job. Setting the goals is a key component of ensuring there are opportunities for advancement and professional challenge because they represent the basic structure of the employees' job and they have a big influence on their motivation. In order to avoid a decrease in motivation and create unproductiveness among the employees, the manager should be careful not to set goals that are too easy or too difficult or even impossible to achieve. Goals are very important and stimulate intrinsic motivation with the employees, thus they should be clear and achievable for every member of the organization. Another way in which the managers could influence their motivation is by providing clear, precise, regular, useful and complete feedback. There is a difference in the use of positive and negative feedback, given that a stronger and longer lasting effect of motivation is achieved by using a positive feedback. In order to achieve great results, the employees should feel supported and they should have faith in their leaders, but the managers per se should also believe that their employees can achieve superior results, because that is how the employees will feel motivated to do their best. It is important for the managers to treat all employees equally and to regularly acknowledge their good work performance.

Motivation and appropriate rewarding are key tasks and functions of human resource management and the managers in general. Nowadays they have numerous sources of theoretical and already recognized motivational strategies such as: financial stimulation, acknowledgements and public praise, flexible working hours, professional development, professional improvement etc. Motivational strategies refer to the management performance and the reward systems as well as the type and amount of material and non-material rewards that should be provided for the employees. The organization's management quality affects the employees' motivation, hence when creating the motivational strategies, selection, training and development of quality leaders and managers should be taken into account. Work motivation represents a complex occurrence that should be considered both collectively and individually, which is why the managers should come up with a sufficient number of motivational strategies and tactics in order to solve the problems emerging from it. The goal of motivational strategies is to attract and retain top-quality workers, encourage innovation and creativity and ultimately increase the employees' contribution to achieving the organizational objectives.

According to LaLiberte, key tactics in creating a successful motivational strategy encompass the following:

- using practices for training and development of the employees,
- setting the goals for work performance,
- acknowledging the employees' work,
- using different types of recognition,

- include different types of recognition in the organizational culture,
- never neglect the employees who have been working in the company for a long time.¹

In his work "Management and motivation", Shanks lists the following motivational strategies:

- expect the best from your employees
- reward the desired behavior
- reward employees in ways that enhance performance and motivation
- encourage employees to take responsibility for their motivation
- emphasize the individuals' strengths in order to promote high performance.²

In order to create a successful motivational strategy, it is firstly important to establish a system of precise measuring and unbiased assessment of the performance of the employees. First and foremost, the managers should possess psychological knowledge and competences and be able to recognize the individual differences in the employees' behavior and needs.

3. Employee job satisfaction

The interest for studying job satisfaction as organizational behavior is predominantly due to its connection to increasing workforce productivity. Regardless of the existing theories and opinions, it has been frequently proved in the business environment that job satisfaction and the employees' attitude regarding the organization are important indicators of motivation. In scientific literature, job satisfaction as an important indicator of motivation has often been attributed to the intrinsic motivation, as well as the professional interests and personal expectations. Managers pay a lot of attention to this complex concept in order to create working conditions and environment which promote satisfaction among the employees thus influencing the achievement of the organizational goals.

Although it is common in the business environment to reckon that job satisfaction leads to greater motivation and higher workforce productivity, this opinion is not yet fully confirmed and represents an important topic of discussion for many authors. Some authors believe that job satisfaction does not lead to better performance, but that it is actually a process that goes the other way around, i.e. high performance leads to job satisfaction.

The process of measuring the degree of job satisfaction among the employees is used to gather important data for the way the organization functions, the factors which trigger satisfaction or dissatisfaction, whilst also enabling the opportunity to gather a lot of useful information regarding what should be changed in the organization per se. This measuring is most frequently performed by asking the employees a series of questions, which could be later used to reveal the reasons and the consequences of satisfaction. This measuring could be either anonymous or public.

There is an evident connection between motivation, reward systems and job satisfaction as well as the interdependence of these three terms which arises by combining them in order to achieve better performance. Highly motivated employees could help the organization to achieve competitive advantage and increase its profitability.³ Therefore, in order to achieve high performance among the employees, it is implied that there should be an appropriate reward system composed of material and non-material rewards which will enhance their motivation and job

¹ LaLiberte, T. L., Hewitt, A.S and Larson, S. A. 2005. Staff recruitment, retention, & training strategies for community human services organizations. Baltimore: Paul H. Brookes Pub. Co. p 201-210.

² Shanks, N.H., 2007. Introduction to Health Care Management. USA: Jones and Bartlett Publishers. p. 33-34.

³ Danish, R.Q. and Usman, A., 2010. Impact of Reward and Recognition on Job Satisfaction and Motivation: An Empirical Study from Pakistan. International Jurnal of Business and Management.vol 5, No. 2. Pakistan: CCSE. p. 1.

satisfaction. Economic motivation i.e. extrinsic rewards are the most apparent way of achieving extrinsic motivation with the employees. Material rewards are mighty motivators because either directly or indirectly they satisfy a large number of people's needs. However, all people have different needs and money as an extrinsic reward could trigger either a lot or little satisfaction and motivation depending on the individual.

4. Recommendations

This research provides certain directions and recommendations which could help outsourcing companies to easily create a structured reward system.

Recommendations and directions for structuring a suitable reward system:

- Detailed analysis of the internal factors affecting the reward system, such as: human capital, organization's finances and organizational culture etc.
- Detailed analysis of external factors which affect the reward system, such as: globalization, economic and political situation in the country, competition, legislation, labor market, taxation system etc.
- Establishing a reward system which equally entails both material and non-material rewards.
- Connecting certain elements of the reward system with the employees' productivity and efficiency. For instance, linking the variable element of the salary with the achievement of goals and the employee's performance.
- Setting specific and challenging goals.
- Fair and objective calculation of the employees' performance by using appropriate and already established criteria.
- Frequent and open communication in terms of the current reward system, the new changes arising in the system, as well as the employees' performance.
- Creating a transparent reward system which is clear and comprehensible for all employees.
- Establishing a reward system which is fair and appropriate to the job positions, to the difficulty of the job obligations and responsibilities, as well as the experience and the education of the employee.

Conclusion

From the work presented in this paper, it could be concluded that an increasing number of organizations globally are unceasingly trying to find ways to reduce their costs whilst maintaining or increasing the quality of their performance in order to remain competitive on the global market. This is the reason why in the past few years we are witnessing the start of a large number of outsourcing companies. Satisfaction and motivation of the human capital represent a key indicator of a company's success. Highly motivated and satisfied staff aiming to achieve the organizational goals represents a key element for the organization's success. Hence, according to the aforementioned in this paper, it could be established that managers and reward management play an important role in motivating the employees in outsourcing companies as well as achieving the strategic goals of the organization. They are responsible for designing the reward system, determining the elements which it comprises, determining the scale and ratio of material and non-material rewards the system is composed of, as well as designing the motivation strategies. When designing and creating the strategies, the managers have numerous theories at their disposal which could help them understand better the needs of their employees and thus create an appropriate reward system. Material rewards, although of key importance in the reward system, are considered only as short-term motivators, while non-material rewards trigger long-term devotion, job

satisfaction and motivation among employees. Intrinsic motivation i.e. a non-material reward represents a cornerstone of the overall motivation and satisfaction of employees. Finally, it could be concluded that reward systems with all their elements, policies, practices, processes and strategies are inevitably and directly influencing the degree of motivation and job satisfaction among employees in outsourcing companies.

References

1. Armstrong, M. and Murlis, H. 2005. Reward management: A handbook of remuneration strategy and practice. 5th ed. USA: Kogan Page. p.4
2. Mahapatro. B.B., 2010. Human resource Management. New Delhi: New Age International.
3. Rowley, C. and Jackson, K., 2011. Human Resource Management: The Key Concepts. New York: Routledge Taylor & Francis Group, p.152
4. LaLiberte, T. L., Hewitt, A.S and Larson, S. A. 2005. Staff recruitment, retention, & training strategies for community human services organizations. Baltimore: Paul H. Brookes Pub. Co. p 201-210
5. Shanks, N.H., 2007. Introduction to Health Care Management. USA: Jones and Bartlett Publishers. p.33-34
6. Danish, R.Q. and Usman, A., 2010. Impact of Reward and Recognition on Job Satisfaction and Motivation: An Empirical Study from Pakistan. International Journal of Business and Management. vol 5, No. 2. Pakistan: CCSE. p.1

BUILDING A CORPORATE MARKETING BRAND AND COMMUNICATION WITH THE PUBLIC THROUGH SOCIAL MEDIA

Mirko Tripunoski, Prof. PhD¹
Borche Sibinovski, PhD²
Fisnik Ferati, PhD³
Zlatko Leov, MSc⁴

Abstract

In this research paper we will try to present the situation in marketing and in economy in general through research and analyses of the current trends in society in order to assist the companies which nowadays face numerous challenges. We live in an era where people's lives take place in the social media, on one hand, and on the other hand the companies and brands, which are in focus in this research paper, are facing huge competition pressure. From these reasons, we reckon it is inevitable to use contemporary, marketing methods, i.e. one to have thorough data on the product and the brand as the most important elements through which one makes the marketing strategy. Taking into consideration the fact that products and brands do not exist in isolation, but in an environment with various types of influence, it is clear that they have to adapt to the environment itself, and in today's terms that certainly means development of an online component. An online component might be developed through numerous marketing and other tools, from which we believe the most important ones are the social media regarding their social significance. In this research paper they will be analyzed in order to emphasise the possibilities they offer and the risks they entail, and the very fact that they can turn into a key for success as long as they are given strategic importance and use.

Keywords: brand, social media, internet, marketing.

JEL: M14, M15, M31, O31, O32, O35.

Introduction

Social media occupy a very important position in our everyday life causing our lives to unceasingly start taking place online. Technological development in terms of information and communications technology has made a big impact on the economic sector by changing not only the forms of simple communication between economic participants, but also by making some major changes in management and the strategies used. From using letters as a means of communication that sometimes took six months to arrive, we nowadays have 24/7 availability and uninterrupted communication while the opportunity to collect and process information for the purpose of strategic use ensued emergence of completely new business models, opportunities to generate profits, decision-making and business in general.

The new digital internet era has affected marketing in a way that impacts its very essence and albeit its essence is about maintaining constant profitable relationship with the consumer, the way of establishing this relationship has changed radically. E-commerce, e-business, e-business models and everything else which bears the prefix 'e' (electronic) has influenced the creation of a new

¹ mirko.tripunoski@fon.edu.mk

² sibinovskib@yahoo.com

³ fisnik.ferati1@hotmail.com

⁴ zlatkoleov@gmail.com

category i.e. online marketing, e-marketing, mobile marketing etc. which exists in correlation with the new lifestyle. The brand, as part of marketing, whose creation enhances the relationship with the consumer, acquires a new, online dimension and its building process slowly turns into a new discipline i.e. online branding.

Man has always been a social creature coexisting with other people in a community. However, nowadays his community and the opportunities for socialization and communication with other people have surpassed all physical and time limits which leads to some serious changes in the lifestyle per se. Albeit we are still not completely aware to which extent, social media has caused some major changes in human communication and it is safe to say that we are living our lives online. In such a situation, marketing, which aims to connect the company and the consumer, must start taking place on this platform, use its advantages and eliminate the shortcomings.

Brand, as a perception for the product, must be developed in a dimension which will be able to survive and perform the same role. As it was previously mentioned, social media as a new means, place to live, daily routine or whatever we choose to call it, not only affects our lives, marketing and branding as its component, but if used wisely, it could represent a new way of running business easily. The features it possesses, the simplicity, efficiency, availability and the opportunity to work with the data it offers could create new marketing channels, as well as enable making strategic decisions and serve as foundation for the marketing manager. Naturally, any change has its shortcomings which could pose somewhat of a threat to the business, but they could also turn into competitive advantage in times of enhanced competition if they are managed properly. It is needless to say that companies need to adapt to the changes in order to survive, but in this case the changes could be a very useful tool for running the business per se.

1. Marketing and its realization in the electronic world

The internet environment has specific characteristics at its disposal which enable it significantly differ from the traditional commercial environment. Considering the fact that the internet represents a different environment for marketing activities compared to traditional media, standard marketing activities should be transformed because it is difficult to implement them in the new environment. This change also conditions evolution of the marketing concept. In order for marketing activities to be successful in this new medium, a new business concept is needed in which marketing functions would be restructured in order to improve electronic trading transactions and promotions

The appearance and use of the internet offer marketing managers remarkable opportunities to reduce the costs and improve their services. These opportunities include:

- Using the internet for processing consumer issues, complaints and managing technical issues.
- Receiving messages from international consumers.
- Online catalogues buyers can use to select and order products from the suppliers.
- Tracking the movement of different modes of transport, including road, rail and air.
- Collecting and delivery schedule
- Offering 24/7 services to consumers on a www basis.
- Communicating with the suppliers regarding deliveries, product availability etc.
- Negotiating new purchases with the sellers.

Internet's influence on the performance of businesses varying in sizes differs from one business to another. Namely, internet in terms of supply chains for small businesses offers them the following:

- to communicate with the salespeople about the inventory level
- to check the credit status of the consumers
- to get the prices from the buyers.

Internet represents a global network implementation of the hypermedia computer space. It enables the users to get interactive access with a myriad of media content as well as interpersonal communication. The traditional model of marketing communication in terms of mass media starts from communication as a process from one person to many users where this person is hired by the company to present its products in different media to a large number of consumers. In this type of presentation of the company to a broad media space, the focus is on creating a quality marketing project.¹

In fact, the key to success for every modern business is to be marketing-oriented, and with the fact that we call this business a modern one, it is indispensable for it to possess an e-business component. Hence, we could conclude that e-business and marketing are interrelated, i.e. modern marketing could not refrain from the e-business component.

Marketing activities in e-commerce are closely related to defining the marketing concept, meaning that: marketing research is a function that connects the buyers, the users and the public with the marketer through information – information is needed to identify and define the marketing-opportunities and issues; generating, preparing and assessing the marketing-activities; monitoring the results from the marketing-activities and better understanding of marketing as a process.

2. The impact of the online brand on the marketing strategy

The brand and the product or the name of the product are often identified as the same thing, however, the brand is much more than just a product name – it is of much greater value than the product per se (it should be, unless the matter at hand is a negative brand), the perception the consumers have of the product, the association of a certain product, recognition as a certain quality etc. A marketing-oriented company's sole purpose is not only to create a certain brand, but also to maintain loyalty to the brand which could be achieved through consistency of the product, i.e. the buyer always gets the expected quality.

It is simply unimaginable for companies nowadays to perform their business activity without the online component. Namely, every company has at least an email address and it is almost inconceivable for it not to have a website.² Regardless of the products it offers, if the company's goal is for its products to be perceived as a brand, it is inevitable for it to build an online brand as well. It is certain that there is a major difference between building a brand of furniture and of a product with a distinctively digital content, but it all boils down to the same basis of creating a long-term positive perception and a regular purchasing activity. As marketing activities both online and offline need to be compliant, the same applies in the brand building process. It is however important to take into account the opportunities and the internet reach during the online brand building process and its sustainability, i.e. to determine to which extent the brand is exposed to other brands' influence, countless advertising websites, accessibility and opportunity to get customer feedback, scams, bad PR etc.

The online brand's impact on the marketing strategy is such that it requires changes and adjustments as well as enhanced attentiveness during its promotion because of the chaos it could induce in the digital world, which is harder to control. The easy implementation opportunity, the existence of websites whose purpose is to compare products, the existence of blogs, online papers with the option to comment on the content are all facts which need to be considered when developing the strategy which should be developed and adapted so that these internet

¹ Ethan Lieber, Chad Syverson, "Online vs. offline competition", www.uchicago.edu/syverson/onlinevsoffline.pdf

² Harvard Business Review. 2013. Social Media: What Most Companies Don't Know. [referenced 25.September 2013]. Available: <http://hbr.org/web/slideshows/social-media-what-most-companies-dont-know/3-slide>

characteristics become an opportunity for growth and positive reviews, and not a threat to the brand itself, i.e. the product.

The existence of purely online brands is a rather specific situation, i.e. products with digital content only. This type of products encompass music, films, books as the most common ones, but also many other so-called newly created products such as intermediary companies etc. In these companies, the mutual influence between the online brand and the marketing strategy is even greater due to the fact that these products are intangible and there is a lack of a firm foundation of trust needed to make the purchase, so the company needs to build and maintain a recognizable brand. Besides that, the opportunities to add value are even greater and easier to achieve resulting in fact that the competition is able to easily take actions and achieve a better position in a significantly short period of time. However, the buyers will not take the competitor's side if the company offers a recognizable brand and they have a positive experience using the brand.

The online brand, if the matter at hand is a digital product, is the foundation on which the marketing strategy is built. If the online brand is merely part of the entire product branding, i.e. it is a traditional product having an offline brand as well, the marketing strategy should be simultaneously developed for both types, i.e. both types should have the same objective, value and content and they should complement each other. The opportunities and the tools that the internet offers for developing an online brand, which differ greatly from those intended for offline brands, are discussed in the following text.

3. Branding and social media

Nowadays in the era of social media, branding is experiencing a new type of popularity which stems from the new innovative applications, but there are also many unsuccessful cases as a result of these new applications. Because of that, the marketers in these modern conditions are starting to explore the new channels. From a service point of view, there are two elements which define branding: firstly, the characteristics of the service which is perceived as a process in which the buyer participates, and secondly, the image which corresponds to the desired brand perception.¹

Considering the great competition for buyers and the desire to build a lasting and sustainable brand, the focal point of the marketing strategy is precisely the buyers. Because of that, the marketers need to fight to get the buyers' attention and create an image in their heads which will entice them to share that brand with their friends. In most cases, people usually want to share information about something they like or that they consider valuable. Although social media is created to connect people in different communities and collective conversations, the marketers believe that these platforms are developed so that they could promote their products, even despite the fact that their brands may not even be welcome on the social network and some users consider them intrusive and reckon they just occupy space. Companies perceive social media as a place where they could get access to a wide customer base, without any intermediaries and in a much faster way. It gives companies an opportunity to raise brand awareness on social media, to encourage people to try these products/services and to increase sales, especially when the brand per se becomes a topic of discussion.

Online branding is not merely promoting a new brand which needs to be recognized on a certain social network, but rather a new, parallel way of confirming the value of an already existing brand. For this reason, a good branding strategy, both online and offline should be established in order to support all channels and create one synergetic effect. Some companies succeed in having the same value and experience both online and offline in terms of brand use.

¹ Bough, B. Bonin & Agresta, Stephanie. 2011. Perspectives on Social Media Marketing. Boston, Massachusetts: Cengage Learning.

Taking all these characteristics into account, any company which decides to use social media in its business should be dedicated to the choices it makes. Many social networks have appeared and developed and marketers need to choose the right social network they will use depending on their target audience. Therefore, it is crucial for the marketers to know their target audience in order to be able to choose the right online application. In some cases the marketer could decide to use more social media to reach the same group of people in order to make the marketing more effective. In such cases, marketers should make sure the brand is equally presented on all social networks. That way, if the marketer decides to use more online applications, he should make a plan to integrate the media. Besides that, as it was previously mentioned, attention should be paid on integration with traditional media too, i.e. the same brand image should be presented on both online and offline media because the two together create the corporate image. Appropriate access to social media should be enabled for employees too as well as a group of employees who will manage the brand on social media.¹

4. Predictions for future development tendencies of online brand building

Considering the aforesaid regarding social media and online branding in general, it is almost needless to comment on their future development and use. Several years ago, the use of social media for marketing purposes was debatable and considered a rather frivolous move in business due to the fact that social media users comprised a specific group of people, mostly younger individuals who used social media exclusively for fun, communication and games. There was a similar situation a decade ago when companies wondered if they should even have an email address and what would be the purpose of it, while websites and e-business transactions were out of the question. Namely, the internet and all activities performed online were considered to be just entertainment and there was a perception that it is difficult to come across relevant content as well as accurate data on the internet. However, since then the situation has changed drastically, meaning that the internet is now being widely used for many different purposes. Apart from entertainment, people can no longer imagine communication without using the internet, as well as everyday life in general – for researching data, collaboration, managing different systems, payments etc. In terms of social networks, it is safe to say they have become accessible and useful for older generations as well, and they are now increasingly developing their IT skills and use the majority of the networks.

Given the importance of the internet in people's social life and the role of social media in it, it is natural to transfer to running a business online.² The opportunities and the easier conditions offered, the presence of almost all people, the awareness and understanding of technology now and in the future, will make all businesses, regardless of their industry and the way they will use ICT, to have their own online component and this does not refer to having an email address or only a website, but rather to running a business on the internet in terms of payment, logistics as well as marketing and branding as its components.

It is no longer debatable whether they should be used or if they are used, since it is a general fact that marketing-oriented companies have their own websites and profiles on social networks.³ Companies that successfully implement the use of social networks and internet in their strategic and marketing activities will be the carriers of future development of social media in the direction of using them for those purposes. Namely, social media were firstly adapted for individual users,

¹ Harris L., Rae A., "Building a personal brand through social networking, journal of business strategy", p. 20-30.

² Laketa M., Istrazivanje marketinga, Narodna Kniga 2010.

³ Bonev S., Ekonomiceski aspekti na Blgaria vo Evropski Sjuz, Izdatelski kompleks . UHCC, Sofia 2014.

and nowadays we are witnessing more and more convenient options being offered to businesses for their own use. It is the result of mutual interconnectedness and usefulness – companies recognize their options and are increasingly using them, while social media (their developers and programmers) recognize this interest and redirect their development to make them more suitable for businesses. This connection stems from using media for promotional purposes all the way to using them for more crucial goals, i.e. the media per se becomes a resource for building and developing a business strategy.

Using social media is certainly not the only way to perform online branding and marketing activities, but it is a very important and popular part of it. Besides being important promotional tools, the internet and all related technologies are strategic tools which are apt to become one of the most important ones for implementing all marketing activities.

Information and communications technologies are transferring from having an initial scientific character to being business-oriented and their focus differs greatly from the initial one. Namely the focus transforms from having scientific, informational and descriptive character to researchful, intelligent and generative with an emphasis on the business and marketing component.

As social life transferred from the real world to the virtual one, the predictions for future tendencies of online branding are that branding will also abandon the offline component and transfer to the virtual world.¹ It would be wise for the companies to keep up with the changes and the trends and to respond quickly to them by using the opportunities and eliminating the threats which are an inevitable part of every change.

Conclusion

The product brand was in the focus of this paper and it could be concluded that regardless of whether the matter at hand is an offline or an online marketing activity and strategy, all efforts are made for the purpose of improving and maintaining the brand. As shown in this paper, social media could be an important strategic tool for the company, if used properly. Proper use means choosing the right media mix which will be used because it is inconceivable to use only one, hence the companies should choose only those which will offer them the best opportunities and chances to present themselves through them, while the chosen media should be compatible with the type of the company and the products offered.

Considering all that was previously mentioned regarding companies in today's conditions, brand as a term and its importance for the marketing strategy, the appearance and the development of the internet marketing with its plethora of tools and opportunities, as well as social media and their upswing, we could draw up a few conclusions which would provide an answer to the last hypothesis set in this paper, i.e. what does the future hold for internet marketing and whether it will completely replace the traditional one. Namely, it is a fact that we live in a digital era and in order for a company to survive and be successful, it has to adapt to the environment where it performs its business activity and develop an online component. Regardless of the environment it performs its activity in, it is necessary to develop a successful brand in order to succeed, and especially a very successful online brand which will place the product in people's consciousness in a profit-generating position in the long run. This goal will be achieved only if the company and the marketers tackle the marketing challenges and nowadays that encompasses developing a successful internet marketing strategy, which will be created so that the company could handle its enhanced online competition, whilst maintaining the same or a higher brand level by using the numerous marketing tools effectively and efficiently.

¹ Suklev B., Delovno planiranje, Ekonomski fakultet, 2014.

One of the most important and necessary internet marketing strategies in today's conditions is the strategy which consists of using social media. It could be remarked that social media, given their usage situation, are the most important strategic decision in marketing and promotion taking into account their increasing significance and importance in people's lives. Taking all this into consideration, it is not unnecessary to predict the directions in which marketing could go, especially transferring from traditional to internet marketing. The question whether the internet will completely replace traditional marketing, cannot be answered for all situations generally, because companies mostly exist as physical entities, but it is certain that the marketing activities will be inclined to the online world, because people's lives are taking place there increasingly. Therefore, the key to success in today's and any situation whatsoever is to wisely adjust to the changes, monitor closely and use the opportunities, and eliminate the obstacles.

References

1. Ethan Lieber, Chad Syverson, "Online vs. offline competition", www.uchicago.edu/syverson/onlinevsoffline.pdf
2. Harvard Business Review. 2013. Social Media: What Most Companies Don't Know. [referenced 25.September 2013]. Available: <http://hbr.org/web/slideshows/social-media-what-most-companies-dont-know/3-slide>
3. Bough, B. Bonin & Agresta, Stephanie. 2011. Perspectives on Social Media Marketing. Boston, Massachusetts: Cengage Learning.
4. Harris L., Rae A., "Building a personal brand through social networking, journal of business strategy", pg20-30

ИЗМЕРВАНЕ И ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА В МЕЖДУНАРОДНИЯ МАРКЕТИНГ: ОСНОВНИ ПРИНЦИПИ

*доц. д-р Александър Христов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

В статията са представени основните принципи по отношение на измерването и оценката на ефективността в областта на международния маркетинг. Вниманието е насочено както върху несъвършенствата в тази сфера, така и върху добрите практики, които трябва да бъдат възприети. Целта на задълбочаването на познанието в тази сфера е свързана с повишаване на конкурентоспособността на компанията и за развитието на бизнеса в международен план.

Ключови думи: ефективност, международен маркетинг, измерване, оценка

MEASUREMENT AND EVALUATION OF THE EFFICIENCY IN INTERNATIONAL MARKETING: BASIC PRINCIPLES

Abstract

The article the main principles regarding measurement and evaluation in the field of international marketing. The attention is focused on both to the imperfections in this area, as well as to the good practices that is needed to be adopted. The aim of the development of knowledge in this field is to contribute to the competitiveness of the company and to develop its international business.

Keywords: efficiency, international marketing, measurement, evaluation

Развитието на международния маркетинг се случва интензивно. Дигитализацията на дейностите и на комуникациите в съвременния свят, все по-силната еманципация на потребителите и още много други фактори правят така, че практиката набира скорост, а формулирането на изводи от случващото се бива отлагано. Необходимостта от бързи действия и от едновременното съобразяване с редица интеркултурни особености, донякъде прави именно това – отдалечава и дори понякога отменя анализа на резултатите и оценката на ефективността на маркетинговите дейности. Вместо да се случва точно обратното.

Един скорошен случай в страната показва достатъчно интересно и симптоматично проявление на интеркултурен маркетингов аспект, около което се появиха дискусии не само в смисъла на уважението и отношението към религиозните ценности, а и по отношение на ефективността. През септември 2017 г. Lidl в България, а и в други страни, получи обвинения, че в продуктите от гръцката седмица в техните магазини, християнските символи са изтрети от опаковките. Става въпрос за традиционен пейзаж, поставен върху гръцките традиционни продукти Egidanous, които се предлагат от компанията – църквата без кръст в Санторини се вижда на целия асортимент от такива продукти. Фурорът в социалните мрежи, дори някои офлайн действия, предизвика сравнително бавна, но изключително адекватна реакция. От компанията се извиниха на потребителите: "централата на Lidl International се покая за изтретите кръстове от църквите в Санторини, които провокираха остри реакции и заплахи за бойкот на магазините от веригата в много европейски държави". И в допълне-

ние заявяват, че нямат намерение да изразяват каквито и да било идеологически или политически гледни точки чрез продуктите или опаковките им.¹

Осмисляйки случая, ефектите от него и показателността му като цяло по отношение на бизнеса, е важно да се обърне внимание на някои принципни постановки по отношение на международния маркетинг. На първо място, въпреки динамиката и съвременните развития, креативността и уникалността на международните маркетингови дейности са – и трябва да бъдат – балансирани от формализираните планови процедури. Това е съществен момент, тъй като чрез стратегиите и развиваните на тяхна основа планове се цели по-ефективното напасване на поведението на дадена компания спрямо подемите и спадовете на международни пазар. Това обуславя деликатната и невинаги добра резултатност на стратегическите и тактически международни маркетингови решения и практики.² В този смисъл ако постижимостта в областта на измерването и оценката на ефективността в маркетинга на национално ниво не е съществено висока, то по отношение на международния маркетинг този въпрос придобива още по-голяма сложност.

В тази връзка редица изследователи подчертават необходимостта от по-дългосрочна обвързаност, когато става въпрос за международни маркетингови дейности. Компания, която е несигурна за перспективите си, е твърде вероятно да не използва достатъчно ангажирани и ефективни маркетингови методи, което от своя страна създава предпоставки за неуспех. Това също има достатъчно значимо отношение към ефективността – ангажираност на мениджмънта и сериозността на намеренията се оказва ключова предпоставка за нейното постигане.³

В този контекст важно е по отношение на измерването и оценката на ефективността на международните маркетингови дейности продължава да нараства. Във всички случаи отговорност на всяка компания е да идентифицира резултатността на инвестициите или разходите, които прави, съответно това няма как да не се простира и върху маркетинговите комуникации. Решението на тези въпроси от своя страна неизбежно води и до увеличаване на конкурентоспособността на компанията и в крайна сметка до развитието на целия бизнес. Самите ориентирани към резултати професионалисти също поддържат позицията, че е важно да се търсят аргументирани подходи за оценката на ефективността, не само заради икономическия и маркетингов смисъл от това, а и защото това е показател за оценка и за тяхната работа. Всичко това придобива още по-голямо значение в международен мащаб, предвид необходимостта от по-добро управление в условията на глоболизиращи се пазари, и особено предвид все по-разпространяващите се напоследък тенденции към постигане на устойчиво развитие.

В допълнение, значимостта на всички тези въпроси се усилва и от факта, че в съвременната действителност все повече нараства размерът на вложените средства за маркетинг в световен мащаб, който процес при това е съпътстван с намаляваща ефикасност на използваните инструменти.⁴ При това развитието на съвременните онлайн комуникации, при които измерването става достатъчно лесно и в редица случаи почти автоматично, още повече увеличава необходимостта тези практики в комуникациите да бъдат усъвършенствани.

¹ Lidl се покая за кръстовете: Извиняваме се за обидата, ще променим опаковките. В: Offnews, 06.09.2017; <https://offnews.bg/ikonomika/lidl-se-pokaia-za-krastovete-izviniavame-se-za-obidata-shtepromenim-664496.html> (31.10.2017).

² Боева, Б., А. Василева. Международен маркетинг. УИ "Стопанство", С. 2010, с. 156.

³ Cateora, Ph., M. Gilly, J. Graham. International marketing. Fifteenth edition; McGraw-Hill/Irwin, NY, 2011; p. 339.

⁴ Марчевски, И. Проблеми при оценката на маркетинговата ефективност. В: Материали на Международна научна конференция "Маркетингът – реалност и проекции в бъдещето" по повод 15 години катедра Маркетинг при Икономически университет – Варна, 30.07.2012. < http://marketing.uе-varna.bg/resources/15/Problemi_pri_ocenka_na_marketingovata_efektivnost.pdf> (02.09.2015).

Дори самото разбиране на процесите в тяхната дълбочина и многопластовост (тъй като често позициите са нееднозначни, въпреки понякога достатъчно подробната статистическа обосновка), може спокойно да даде мотивация или прозрение за това как да бъдат подобре-ни практиките. Във всички случаи обаче трябва да се има предвид, че въздействието върху потребителите в друга страна, в каквото и да се изразява то, е изключително комплексно. То включва целия значителен спектър от маркетингови и икономически дейности – реклама и ПР, други елементи от маркетинговия микс, продажби, особености на продукта, имидж на компанията, покупателна способност на потребителите, икономическа ситуация и какво ли още не. Съществуват например много мерки за оценка на реакцията към рекламата, както и на реакцията към бранда, които са предназначени да се използват в различни ситуации и гонят постигането на различни цели. При това мерките, насочващи вниманието към ефективността на рекламата, по някакъв начин са свързани с поведението на потребителите – някои по-силно, други – по-слабо, при някои от тях връзката е пряка, при други – опосредствана, като общото между всички тях е, че могат да служат като диагностични средства за определяне на това как и защо рекламата работи или не.¹

Важно е да се подчертае обаче, че въпреки усилията, към настоящия момент на развитие на теорията и практиката обаче може да се смята за практически невъзможно в маркетинговата действителност да се абстрахира напълно влиянието на маркетинговите дейности от останалите фактори, допринасящи за един или друг краен резултат. В международен план това е още по-трудно, тъй като в към момента нерешимото уравнение се включват и други променливи, които трудно могат да бъдат остойностени или верифицирани – това са културните и социални фактори от средата. Определено има какво още да се желае по отношение на нивото на изучаването им, и най-вече по отношение на техния принос в един или друг краен маркетингов резултат. Това е основната причина за феномена, че ефективността на една и съща маркетингова дейност в различни страни варира, при това понякога в големи граници – и от своя страна е основание за по-високо или по-ниско ниво на адаптация на дейностите спрямо съответния пазар. Изследователи отбелязват, че в последните две десетилетия измерването на ефективността на комуникациите става все по-изтънчено откъм методология, но все пак продължава да показва повече придържаност към навиците и обичаите, отколкото към най-добрите комуникационни практики.²

И все пак, независимо, че е трудно или дори невъзможно към момента да се представят с достатъчна степен на сигурност напълно работещи методи за измерване и оценка на маркетинговата ефективност, е важно да се постави някаква форма на фундамент – основните принципи, с които е подходящо маркетинговите специалисти да се съобразяват.

Разграничаване на ефектите във времето. Маркетинговите дейности имат както непосредствени ефекти, така и потенциални, и би било изключително полезно при измерването на ефективността да се взимат предвид и двете. Например ПР е комуникация, за която е присъщо по-скоро постигането на потенциални ефекти, отколкото непосредствени. Тази дейност като правило има стратегически характер, чиято значимост все повече се увеличава в съвременните условия, и в тази връзка тя все повече се разглежда като мениджърска функция и дори се застъпва виждането, че организациите биват установявани и разбирани в съвременния свят посредством своите комуникации,³ което налага адекватно управление на публичността. Независимо от всички тези съображения, практиката показва, че приоритет

¹ Желев, Симеон. Рекламни изследвания. – С., Издателски комплекс УНСС, 2013, с. 55.

² Watson, Tom, Paul Noble. The evolution of evaluation. In: Communication Director, No 3, 2014; pp. 44 – 47.

³ Gregory, Anne, Paul Willis. Strategic Public Relations Leadership. London and New York, Routledge, 2013, p. 5.

при измерването на ефективността на маркетинговите дейности, включително и в международен план, се дава на краткосрочните резултати, което е продиктувано от стремежа за обвързване на текущите разходи с текущите резултати. Подобен подход обаче винаги води до подценяване на резултатите от кампаниите.¹ Във всички случаи маркетингът би могъл да има както директно въздействие върху постигането на икономическа или на неикономическа ефективност, така и да създава необходимите предпоставки това да се случи в даден бъдещ момент. Международните маркетингови комуникации например могат да създават познатост, асоциативност и позитивно отношение към бранда или компанията, но осъществяването на покупката на продукта е свързано и с моментите предпочитания и платежоспособност на потребителите. Това по същество отложено потребление не бива да омаловажава техните постижения.

Разграничаване на ефектите по нива на въздействие. Приети са и могат да бъдат разграничени три основни равнища на измерване на ефективността: 1) измерване на реализацията (outputs), 2) измерване на ефектите (outcomes) и 3) измерване на бизнес резултатите и последиците (business results and achievements), като всички тези променливи може да се отчитат поотделно или заедно. Първото ниво – измерването на реализацията, отчита факта на предаване на посланията, измерва ефективността като обхват и контакт с потребителите или потенциалните потребители и наблюдава променливи като покритие на аудиторията, брой на контактите с целевата аудитория, тон (позитивен/негативен), посещения, харесвания, гледаемост на програмата, тираж на печатната медия и други. Второто ниво – измерването на ефектите, отива една стъпка по-далече. То вече отчита възприемането на информацията от страна на потребителите и евентуално реакцията на нея, насочва вниманието към постигане на информираност и отношение и отчита по-усъвършенствани индикатори като познатост, разбираемост, възприемане, доверие, препоръки, намерения за покупка, споделяния и други. Третото ниво е насочено към измерване на ефективността на ниво добавена стойност, което допринася за постигането на бизнес резултати. Това са показатели като продажби, оборот, сключени договори, стойност на бранда, пазарен дял, лоялност на потребителите, повторни покупки и други. Повече от ясно е, че това последно ниво, което всъщност съдържа в себе си предишните две, прави измерването на ефективността най-съвършено, но в същото време е и най-трудно за постигане. Това е една от причините, поради която към настоящия момент измерването на ефективността на маркетинговите дейности се осъществява основно на ниво "реализация" – например отчитат се рейтингите на телевизионните предавания, броят се публикацииите, гледат се брой на харесванията или на последователите в социалните мрежи. Проблемът на този тип отчитане обаче е, че това взема предвид само потенциалния осъществен контакт, без да е ясно дали наистина той се е случил и какви са последиците от това.

Поради това в международния маркетинг е важно е да се премине от измерването на outputs (реализацията) към измерването на outcomes (ефектите). Това означава да се отчитат не само до колко потребители достигат посланията, а и това какви са демографските, социално-икономически и дори психографски характеристики на аудиторията. Този подход изисква повече време и усилия, но и дава по-смислена управленска информация. Позицията на практиците по този въпрос дори е още по-категорична: "Традиционните методи вече не работят. Дигиталните комуникации стават присъщи на ПР и затова комуникационната ин-

¹ Марчевски, И. Проблеми при оценката на маркетинговата ефективност. В: Материали на Международна научна конференция "Маркетингът – реалност и проекции в бъдещето" по повод 15 години катедра Маркетинг при Икономически университет – Варна, 30.07.2012. < http://marketing.ue-varna.bg/resources/15/Problemi_pri_ocenka_na_marketingovata_efektivnost.pdf> (02.09.2015).

дустрия е важно да се развива в нови области, измерването на ефектите става по-належащо от всякога" (Jain, 2014).¹

Разграничаване на измерването от оценката на ефективността. Друг важен принцип е свързан с поставянето на все по-голям акцент върху оценката, а не единствено върху измерването на ефективността. По принцип тези две дейности достатъчно често се сливат в практиката в единен процес и биват възприемани като едно и също нещо. Измерването обаче е свързано със събирането на данни, съпътствано от анализ и обобщение. Оценката от своя страна е осъществяването на анализ и интерпретация на получените данни и преценките за стойността на всеки един от резултатите и влиянието им върху работата на компанията (Маспамага, 2014: 86).² Иначе казано, оценката осигурява така необходимото експертно допълнение, което придава на получените данни и на техния анализ по-висока стойност и повече ползност при взимането на управленски решения. Всичко това най-често върви с необходимостта от преориентация на вниманието от количествените показатели към качествените оценки на получените резултати. Прекаленият акцент върху цифрите, въпреки че е често срещана характеристика на съвременните изследвания въобще и на комуникационните изследвания в частност, измества вниманието от квалификацията към квантификацията – макар и точни, цифрите, представящи измерването на ефективността, са безсилни за усъвършенстването на практиките, ако не бъдат интерпретирани по подходящия начин. Това се подкрепя и от факта, че част от ефектите върху аудиторията са повече социални, отколкото математически – комуникациите например търсят да създадат или повлияят върху познатост, отношение, ангажираност, доверие, участие, лоялност, както и поведение.³

В този смисъл може да се обобщи, че измерването на ефективността на международните маркетингови дейности трябва да бъде последвано от задълбочен анализ, вникване в детайлите, съгъствано с откриване на потенциални възможности и накрая оценка – стойността, която имат данните и формирането на експертно мнение, подходящо за взимането на управленски решения. Подобен подход обръща погледа на специалистите напред вместо да го държи насочен към случилото се или случващото се в момента и променя обхвата и методологията на измерването и оценката на ефективността в посока, която би могла да бъде по-полезна за компаниите на международните пазари.

В заключение може да се каже, че следването на тези основни принципи определено ще допринесе за повишаване на конкурентоспособността на компанията и за развитието на бизнеса в международен план. Това става все по-необходимо в съвременната действителност, когато потребителите разполагат с много информационни източници, конкуренцията в редица браншове става все по-сериозна, съответно изискванията към мениджърите за постигането на резултати и възвращаемост на инвестициите стават все по-високи. Предизвикателствата се сериозни, но пък както се казва, никой не е обещавал да е лесно.

Литература

1. Боева, Б. А. Василева. Международен маркетинг. УИ "Стопанство", С. 2010.
2. Желев, Симеон. Рекламни изследвания. – С., Издателски комплекс УНСС, 2013.

¹ Jain, Amit. Emerging models of PR measurement. In: PR Week, 16.07.2014; <http://www.prweek.com/article/1303749/emerging-models-pr-measurement#disqus_thread> (09.04.2015).

² Маспамага, Jim. Deep analysis. Traditional methods of measurement and evaluation are in need of an update. In: Communication Director, No 3, 2014; pp. 86 – 89.

³ Пак там, с. 87.

3. Lidl се покая за кръстовете: Извиняваме се за обидата, ще променим опаковките. В: Offnews, 06.09.2017; <https://offnews.bg/ikonomika/lidl-se-pokaia-za-krastovete-izviniavame-se-za-obidata-shte-promenim-664496.html> (31.10.2017).
4. Марчевски, Иван. Проблеми при оценката на маркетинговата ефективност. В: Материали на Международна научна конференция "Маркетингът – реалност и проекции в бъдещето" по повод 15 години катедра Маркетинг при Икономически университет – Варна, 30.07.2012. < http://marketing.uvarena.bg/resources/15/Problemi_pri_ocenka_na_marketingovata_efektivnost.pdf> (17.03.2015).
5. Cateora, Ph., M. Gilly, J. Graham. International marketing. Fiftieth edition; McGraw-Hill/Irwin, NY, 2011.
6. Gregory, Anne, Paul Willis. Strategic Public Relations Leadership. London and New York, Routledge, 2013.
7. Jain, Amit. Emerging models of PR measurement. In: PR Week, 16.07.2014; <http://www.prweek.com/article/1303749/emerging-models-pr-measurement#disqus_thread> (09.04.2015)
8. Macnamara, Jim. Deep analysis. Traditional methods of measurement and evaluation are in need of an update. In: Communication Director, No 3, 2014; pp. 86 – 89.
9. Watson, Tom, Paul Noble. The evolution of evaluation. In: Communication Director, No 3, 2014; pp. 44 – 47.

СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД НАСТАНЯВАНЕТО НА БОРДА НА СЛУЖИТЕЛИ В БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ

доц. д-р Кирил Димитров,
катедра "Индустриален бизнес", УНСС¹

Резюме

В този доклад се описват текущите управленски предизвикателства при реализиране на дейностите по настаняване на борда на нови титуляри на длъжности в компаниите. Тези предизвикателства се разкриват през перспективата на теорията на управленските решения и на степента на формиране на културата за оценяване на предприеманите действия от фирмата в сферата на настаняването на борда.

Ключови думи: управление на човешките ресурси, човешки капитал, управление на таланта.

CONTEMPORARY CHALLENGES TO EMPLOYEE ONBOARDING IN BUSINESS ORGANIZATIONS

Abstract

This report describes the current managerial challenges in realizing the onboarding activities for new incumbents on existing jobs in the companies. These challenges are disclosed through the lens of decision-making theory and the levels of culture formation in the field of appraisal for the initiated onboarding activities by the firm.

Key words: human resource management, human capital, talent management.

JEL: M12, J24.

Въведение

Настаняването на борда постепенно се наложи като задължителен компонент на системата за управление на човешките ресурси в успяващите съвременни компании, чиито мениджъри упорито се борят да се справят с револвиращи предизвикателства като недостига на талант в определени сфери на дейност, необходимостта от осъществяването на по-чести трансформации във възприетите бизнес модели, неизбежността на поддържането и повишаването на производителността на труда на персонала в условията на риск и неопределеност за бизнеса (виж Димитров, 2015; 2014). Но все още в голяма част от компаниите ефикасното и ефективно реализиране на дейностите по настаняване на борда на служители и съгласуването (обвързването, синхронизирането) на включените в този компонент дейности както помежду им, така и с резултатите, крайните продукти и необходими други начинания, произтичащи от (или принадлежащи към) другите компоненти на системата за управление на човешките не са факт, поради липса на умения, способности, знания или мотивация от страна на вземащите решения хора в бизнес организациите.

¹ e-mail: kscience@unwe.eu

1. Настаняването на борда през перспективата на управленските решения

Ускоряването на трудовото представяне на новоназначения титуляр на дадена позиция в компанията до равнището на опитните специалисти и трайното ангажиране на същия с целите на бизнес организацията изискват навременното и адекватно взимане на важни управленски решения от страна на мениджърите в сферата на настаняването на борда на служителите, а именно:

- Определяне на подходящия микс от външни и вътрешни кандидати за вакантните позиции във фирмата при извършване на реалистична оценка на предимствата и недостатъците на двете алтернативи по отношение на: (а) оценени равнища на трудово представяне на подобни категории персонал в отчетни периоди в компанията; (б) необходими организационни усилия, разходи (възнаграждение, обучения и други) и работно време, посветени на приспособяването, мотивирането и задържането на тези служители във фирмата; (в) "вливане на външни хора в организацията" с оглед придобиване на нови начини на мислене, умения и знания от компанията (Bidwell, 2016; ***, 2013; Schein, 2004). Оттук следва, че настаняването на борда може да е ориентирано както към външните кандидати, наскоро постъпили за първи път в бизнес организацията, така и към вътрешните кандидати, притежаващи известен стаж в нея и приспособяващи се към изпълнението на нови роли в същата компания¹.
- В този аспект на мисли при настаняването на борда би трябвало да се проектират и внедрят програми, осигуряващи специфичните му реализации в различни широко разпространени ситуации, свързани с преминаването на определени граници от служителите в съвременните бизнес организации като преместване, повишаване, понижаване, освобождаване, интегриране в новата организационна структура след приключване на сделки по сливане и придобиване на компании (виж ***, 2016а).
- Определяне на подходящата степен на прилагане на дисциплиниращата сила на принципите на управление на проекти по отношение на настаняването на борда с оглед висококачествено осъществяване на дейностите, свързани с идентифициране на заинтересованите групи от дадена позиция в компанията, преподаване на целевата, официална фирмена култура, осигуряване на контакти с други служители от значение за изпълнението на новия титуляр на целевата длъжност, осигуряване на полезното въздействие на тренер (ментор, близък колега) за новия титуляр, извършване на текущо и периодично оценяване на резултатите от полаганите усилия по настаняването на борда сред заинтересованите групи и своевременно предприемане на коригиращи действия при необходимост (Bidwell, 2016).
- Резултатите от проучване, проведено сред 400 специалисти по човешки ресурси от различни компании от Института по човешки капитал, показват, че като основни предизвикателства при извършването на дейностите по настаняването на борда на служители в бизнес организациите в намаляващ ред се определят несъгласуваността и непостоянството в прилагането му в различните звена на компанията, наличието на конкуриращи се помежду си приоритети, измерването на ефикасността и ефективността на дейностите по настаняване на борда, осигуряване ангажирането на мениджърите в производствените (обслужващите) звена с тези дейности, недостатъчна степен на технологизиране (електорнизиране) на процесите по настаняване на борда, споровете около установяването на собственост върху процесите по настаняване на

¹ Според някои автори, когато става въпрос за външни кандидати се използва английското понятие "onboarding", а по отношение на вътрешните кандидати – английското понятие е "re-boarding" (Filipkowski, 2016).

борда, по-нататъшното проследяване на новоназначените служители или настоящите служители, поставени в нови роли, постигането на съгласие около възприетата стратегия по настаняване на борда, липсата на подкрепа за усилията в тази област от висшето ръководство и подобряване на комуникациите между заинтересованите групи от настаняването на борда (Filipkowski, 2016).

- Установяване на необходимия баланс между разработването, развитието и попълването на съответния документооборот, посветен на планирането, извършването, отчитането, контрола и анализа на дейностите по настаняване на борда, от една страна, и отношението към хората и тяхното представяне, от друга страна (Filipkowski, 2016; ***, 2015).
- Определяне на полезната за компанията продължителност на дейностите по настаняването на борда, включително чрез предприемане на изпреварващи действия още преди официалния първи ден (Filipkowski, 2016; ***, 2015; Lamont, Bruce, 2014). Тук от значение се явява и подходящото регулиране на информационния поток, насочен към новия титуляр във времето (Nichens, 2017).
- Напасването на изпълняваната програма по настаняване на борда на служители с доминиращата организационна култура, с културалните и поколенческите различия между работещите в организацията (например интереси, навици за ползване на техника и технологии, усещания за собствената значимост на работното място и т.н.) с оглед тяхното културално приспособяване, ангажиране, мобилизиране и задържане като титуляри на съответни позиции в нея (по Williams, 2017, Nichens, 2017).
- Ориентиране на усилията в сферата на настаняването на борда не само към служителите на пълен работен ден, но и към мениджърите и особено супервайзорите, една от които основни задачи е да създават и поддържат високопроизводителни екипи от служители, към временно наетите и почасово наетите служители (по Bauer, 2010), към доставчици и консултанти (по ***, 2017c), а защо не и към отдадените на лизинг служители, към стажантите и към служителите на други компании, работещи на територията на съответната бизнес организация. Значително интензифициране и специфициране на усилията в сферата на настаняването на борда би трябвало да се извърши по отношение на дистанционните служители, които нямат възможност за пряка комуникация с прекия си ръководител или специалист по човешките ресурси (2016b).
- Разумно разширяване полето на приложение на практиките по настаняване на борда, като същото вече не се ограничава единствено до големите, мощни компании, а и преднамерено се търси интерпретацията на неговите практики в специфичните условия за оцеляване и развитие при малките и средни компании (Shrivastava, 2017; Bauer, 2010).
- Овладяване на негативните последици от бързия растеж на компанията върху изпълняваните дейности по настаняване на борда, дирижирани от звеното по човешките ресурси включително и чрез електронизация на част от процесите (създаване на електронни портали за служители, мобилни приложения, автоматизиране на подготовката за настаняване на борда на нов титуляр на дадена позиция чрез пълна електронизация на документооборота и други) (Vora, Ponczoch, 2017; ***, 2017b; Lahey, 2016; ***, 2016a; Biro, 2014; Lamont, Bruce, 2014).
- Овладяване и дори избягване на проблемите, произтичащи от реализирането на електронизацията на дейностите по настаняване на борда на нови титуляри на целеви позиции в компаниите, които подлежат за решаване преди всичко от звената по информационни технологии, а именно: (а) продължителното време за осигуряване и оторизиране на достъп до необходимите информационни ресурси при настаняването на

борда за служители, доставчици и консултанти; (б) поддържане на фирмената сигурност и изпълнение на стандартите за съответствие при прекратяване на достъп и освобождаване на информационни ресурси, заделени за определени крайни потребители при освобождаване или преназначаване на служители на други позиции (респ. смяна на ролите) в компаниите; (в) максимизиране производителността на труда на служителите чрез навременно осигуряване на подходящи технически инструменти (услуги в сферата на информационните технологии, приложения и други); (г) съобразяване с постоянната потребност на бизнес организацията от снижаване на разходите в сферата на информационните технологии и повишаване на операционната ефективност (по ***, 2017с).

- Специфициране на усилията по настаняване на борда според уникалните потребности на целеви тесни групи служители и дори на индивиди чрез изграждане на стратегическия му характер (Lahey, 2016).
- Установяване на подходяща комуникация между специалистите по човешките ресурси, прекия мениджър, от една страна, и всеки нов титуляр – от друга страна, чрез: (а) снемане на неяснотите, свързани със съдържанието на ролята за всеки нов титуляр на съответна позиция, като специалистите по човешки ресурси трябва да се подсигурят, че те и съответният избран кандидат споделят едно и също разбиране относно нейната същност, което обикновено се постига чрез провеждане на активен диалог помежду им; (б) изясняване на взаимните очаквания относно работата на съответната длъжност; (в) определяне на всеки нов служител като приоритет от страна на съответния пряк ръководител, което налага отделянето на определено работно време и внимание, т.е. осъществяване на свързано с работата общуване, доброжелателен и по-чест контрол върху работата на подчинения индивид, понеже хората напускат мениджъри, а не компании; (г) отчитане на потенциалните промени в динамиката на груповите отношения при постъпването на нов член в екипа, особено при наличието на неуспели вътрешни кандидати; (д) стартиране преподаването на основните характеристики на доминиращата организационна култура чрез предлагане на обяснения относно това по какъв начин в екипа допринасят за преследването на фирмената мисия, как влияят върху преживяванията на клиентите и търсене на обяснения за това по какъв начин чрез възложената му роля новият член може да се включи в тези общи усилия за екипа (по Nichens, 2017; Baker, 2014; ***, 2013).

2. Насаждането на полезна култура на измерване осъществяването на дейностите по настаняването на борда на служители

Действията на висшия мениджмънт в компанията по определяне на разумна степен на подчиняване дейностите в сферата на настаняването на борда върху принципите на мениджмънта чрез поставяне на специфични цели (мениджмънт чрез целеполагане) и следене на постигнатата за определен отчетен период ефикасност по отношение на тяхното постигане и ефективност по отношение на свързаните с тях и изразходвани за постигането им организационни ресурси се свеждат до търсене на отговори на въпросите "Какво ще се измерва?" и "Как ще се измерва?" (***, 2017а, ***, 2016а). По този начин в компаниите успяват да изграждат и официално да заявяват собствена дефиниция за успех в бизнеса, да се ангажират с правилните начинания и разумно да изразходват ресурсите си. За съжаление в много бизнес организации мениджърите нямат необходимата мотивация, а в определени случаи и способности, да измерват коректно качеството на изпълнението на работата в тази сфера. Ето защо често се измерват само някои показатели за ефективност на определени процеси като време за попълване на необходимите фирмени документи, свързани с процеса по настаня-

ване на борда, като равнище на удовлетвореност у новия титуляр от преживените събития по настаняването му на борда, като средни разходи по настаняването на борда на един служител и като извършване на определените задачи, свързани с настаняването на борда на служителите. Но полезно е да се следят и резултатите на изхода на системата за настаняване на борда, които би трябвало да включват процент на текучество сред персонала (и сред най-успешните служители!) на годишна, полугодишна, тримесечна или дори месечна база, оценките на трудовото представяне на новите титуляри през първите отчетни периоди, процент на уволнените служители поради несправяне с работните задължения на годишна, полугодишна, тримесечна или дори месечна база, оценки на степента на ангажираност на новите служители с целите на компанията, времето за достигане до равнищата на изпълнение на задачите, типични за отличните и опитни служители с дълъг стаж в компанията от страна на новите титуляри и времето за достигането на последните до равнището на определената минимална допустима производителност на труда в компанията (Filipkowski, 2016). На тази основа могат да се изведат пет общи принципи за осигуряване на ефикасността от реализацията на компонента на настаняване на борда в компаниите (по Filipkowski, 2016), а именно:

- Официалната програма по настаняване на борда трябва да е ориентирана както към справянето с необходимия документооборот, така и към подпомагане адаптирането на хората към новите условия в компанията (напр. изучаване "правилата на играта", минимизиране на стреса) и повишаване качеството на тяхното трудово представяне на съответната длъжност.
- Изгражданите отношения между новия титуляр, неговия пряк мениджър, специалист по човешките ресурси и подходящ технически специалист (специалист по информационни технологии) трябва да се възприемат като дългосрочно партньорство.
- Продължителните организационни усилия в сферата на настаняването на борда се явяват предпоставка за постигането на желания успех, като препоръчваният период е една календарна година, а в определени случаи дори се възприема и малко по-дълъг период.
- Задължително е да се измерват резултатите от внедрените програми по настаняване на борда и времето до придобиване на необходимия опит за демонстриране на желано трудово представяне от новите титуляри.
- Задължително е ясно да се формулират измерителите и техните стойности, определящи степента на постигане на целите (виж таблица 1).

Таблица 1. Поставена цел по настаняването на борда на служители в компанията и нюанси във възпелтнените значения на свързаните с нея измерители на реализираните постижения

Цели по настаняването на борда	Алтернативни значения на измерителите на постиженията/изпълнението
<p>Да се намали времето за достигане от новия титуляр до желано равнище на производителност на труда</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Задължително е да се определи в какво се изразява производителността – по-ниски равнища на допускане на грешки или в по-малко време на супервайзора, отделяно на служителя. 	<p>1. Изискваното време, за което новите титуляри трябва да придобият информация, умения и оборудване, необходими да извършват работата си с определена производителност.</p> <p>2. Необходимото време за новите титуляри да придобият вещината на служител с поне две години стаж в организацията.</p>
Източник: (***, 2016а).	

В крайна сметка отношението към дейностите по настаняване на борда на нови титуляри представлява важна характеристика на доминиращата фирмена култура – фактор, определящ начините, по които служителите емоционално усещат компанията.

Заклучение

Без съмнение настаняването на борда вече си е извоювало мястото сред останалите компоненти на съвременната система за управление на човешките ресурси в бизнес организациите от развитите икономики, понеже качествено му изпълнение се явява сериозна предпоставка за създаване на полезно продължение на положително преживяване за кандидатите в компанията през първата година от потенциалния им престой в нея, за по-лесно претопяване в целева фирмена култура, за недвусмислено разбиране на очакванията за трудово представяне от страна на кандидатите, за повишаване удовлетвореността на клиентите, за намаляване на текучеството сред персонала, за увеличаване удовлетвореността у мениджърите по подбор на персонал, за нарастване ангажираността на персонала с целите на компанията, за намаляване на времето до придобиване на необходим опит от новите титуляри, поставени в нова роля, за намаляване на разходите по ориентирането на служители и за идентифициране на липсите на необходимите умения в компанията.

Литература

1. Димитров, К., 2015. "Ефикасен подход в ориентирането на новоназначени служители в бизнес организациите", Сборник с доклади от Единадесетата международна научна конференция "Членството на България в Европейския съюз: седем години по-късно", Издателски комплекс – УНСС, стр. 273-281, ISBN 978-954-644-753-1.
2. (Dimitrov, K., 2015. "Efikasen podhod v orientiraneto na novonaznachenii sluzhiteli v biznes organizatsiite", Sbornik s dokladi ot Edinadesetata mezhdunarodna nauchna konferentsiya "Chlenstvoto na Balgariya v Evropeyskiya sayuz: sedem godini po-kasno", Izdatelski kompleks – UNSS, str. 273-281, ISBN 978-954-644-753-1.)
3. Димитров, К., 2014. "Съвременни аспекти в ориентирането на нови служители в бизнес организациите", Сборник с доклади от Десетата юбилейна международна научна конференция на младите учени "Икономиката на България и Европейския съюз – съвременни предизвикателства и подходи за решения", стр. 773-787, електронна публикация, PDF формат, ISBN 978-954-8590-29-7.
4. (Dimitrov, K., 2014. "Savremenni aspekti v orientiraneto na novi sluzhiteli v biznes organizatsiite", Sbornik s dokladi ot Desetata yubileyna mezhdunarodna nauchna konferentsiya na mladite ucheni "Ikonomikata na Balgariya i Evropeyskiya sayuz – savremenni predizvikelstva i podhodi za resheniya", str. 773-787, elektronna publikatsiya, PDF format, ISBN 978-954-8590-29-7.)
5. Baker, M., 2014. 5 Onboarding Challenges Hiring Managers Face (and how to overcome them), Phase(Two)Learning. Creative Onboarding & Talent Development, July 30th, available at: <https://phasetwolearning.com/2014/07/30/5-onboarding-challenges-hiring-managers-face-and-how-to-overcome-them/>, accessed on: 15.10.2017.
6. 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.
7. Bidwell, M., 2016. Onboarding best practices: create maximum value from external hires, Nano tools for leaders, University of Pennsylvania, The Wharton School, Aresty Institute of executive education, available at:

- <https://executiveeducation.wharton.upenn.edu/~media/wee/wharton%20at%20work/nano%20tools%20pdfs/1610%20onboarding%20best%20practices.pdf>, accessed on: 15.10.2017.
8. Biro, M., 2014. Creating a transformative onboarding experience, TalentWise whitepaper, available at: <http://www.insidevertical.com/Research/TalentWise-Creating-a-Transformative-Onboarding-Experience.pdf>, accessed on: 15.10.2017.
 9. Filipkowski, J., 2016. Talent acquisition research. Talent pulse. Onboarding outcomes: fullfill new hire expectations, Sumtotal, Human Capital Institute, available at: www.hci.org, accessed on: 15.10.2017.
 10. Hichens, J., 2017. The Top 5 Onboarding Challenges in 2017, Glassdoor for employers, section: Talent Acquisition, 11th of September, available at: <https://www.glassdoor.com/employers/blog/top-5-onboarding-challenges-2017/>, accessed on: 15.10.2017.
 11. Lahey, Z., 2016. Strategic onboarding: help new employees and the business, whitepaper, Aberdeen Group, June, available at: www.aberdeen.com, accessed on: 15.10.2017.
 12. Lamont, E., Bruce, A., 2014. The talent selection and onboarding pocket tool kit: How to Find, Hire, and Develop the Best of the Best, McGraw Hill Education, 1st edition, pp131-142.
 13. Schein E., 2004. Organizational culture and leadership, JOSSEY – BASS.
 14. Shrivastava, A., 2017. Onboarding challenges in SMEs, PeopleMatters, topic #SMETalent, 3d of January, available at: https://www.peoplematters.in/article/sme-talent/onboarding-challenges-in-smes-14950?utm_source=peoplematters&utm_medium=interstitial&utm_campaign=learnings-of-the-day, accessed on: 15.10.2017.
 15. Vora, T., Ponczoch, S., 2017. Digital HR Workplace: Simple Ways to Hire and Onboard Faster, webinar summary, DocuSign, available at: <https://www.docusign.com/on-demand-webinar/digital-hr-workplace-simple-ways-to-hire-and-onboard-faster>, accessed on: 15.10.2017.
 16. Williams, C., 2017. Creating a WorldClass Onboarding Program Aligned with Your Culture, available at: <http://www.cultureuniversity.com/author/chriswilliams/>, accessed on: 15.10.2017.
 17. ***, 2017a. HR's Guide to Onboarding From Decision to Day One and Beyond, A Sterling Talent Solutions eBook, available at: <https://www.sterlingtalentsolutions.com/resources/expert-articles-and-ebooks/>, accessed on: 15.10.2017.
 18. ***, 2017b. Ultimate Guide to onboarding portals, Silkroad ebook, available at: <http://hr1.silkroad.com/ultimate-guide-onboarding-portals>, accessed on: 15.10.2017.
 19. ***, 2017c. RES: workforce onboarding and offboarding, RES, available at: <https://res.com>, accessed on: 15.10.2017.
 20. ***, 2017d. The Crucial Role of Training When Onboarding New Talent, Resources: how to guides, CrossKnowledge – a Wiley brand, available at: <https://www.crossknowledge.com/media-center/publications/training-in-onboarding>, accessed on: 15.10.2017.
 21. ***, 2016a. Ultimate guide to onboarding and employee transitions, whitepaper, Silkroad, available at: www.silkroad.com, accessed on: 15.10.2017.
 22. ***, 2016b. Challenges in Onboarding and Training Field Workers, MAGPI, available at: <https://home.magpi.com/challenges-onboarding-training-field-workers/>, accessed on: 15.10.2017.
 23. ***, 2015. Your Complete Guide to Onboarding From Decision to Day One, TalentWise whitepaper, available at: http://kellylehuffman.com/wp-content/uploads/2016/05/Ebook_Talentwise_onboarding.pdf, available at: <https://www.sterlingtalentsolutions.com/resources/expert-articles-and-ebooks/>, accessed on: 15.10.2017.
 24. ***, 2013. The New Business of Business Leaders. Hiring and Onboarding, Modern HR in the Cloud, Oracle Human Capital Management, available at: <http://www.oracle.com/us/media1/business-leaders-hiring-onboarding-1657104.pdf>, accessed on: 15.10.2017.

СЪВРЕМЕННИ ОСОБЕНОСТИ ПРИ ФОРМИРАНЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИ ПРОЕКТНИ ЕКИПИ

*Васил Михов, докторант,
катедра "МИО и Бизнес", УНСС*

Резюме

Формирането и управлението на международни проектни екипи е предизвикателство пред съвременните компании, опериращи на международни пазари – те често имат проекти с висока сложност, строги бюджети и стриктни графици. Тези проекти изискват усилията и комбинирането на много специалисти, с различни умения, за да се постигне висока ефективност.

Този доклад цели да представи и обоснове позицията, че формирането на международни проектни екипи, все по-стриктно трябва да спазва определени принципи, свързани с динамиката на международния бизнес и межкултурните особености на експертите. Тези особености са изведени и на база съвременните теоретични постановки в областта.

Ключови думи: *Проектен екип, формиране на екип, управление на проект, ръководител на екип*

CONTEMPORARY SPECIFICS IN THE FORMING OF INTERNATIONAL PROJECT TEAMS

Summary

The forming and management of international project teams is a challenge for the contemporary companies, operating on the international markets – they have often high complexity projects with strict budgets and schedules. These projects require the efforts and the combination of many professionals with different skills to achieve high efficiency.

This report aims to present and justify the position, that the building of international project teams, should comply more strictly with certain principles, related to the dynamics of international business and intercultural characteristics of the experts. These specifics are based on the modern theoretical formulations in this field.

Key words: *Project team, team building, project management, project manage*

JEL Classification: M59, O22

Въведение

Проблематиката на настоящата разработка е актуална тема на дискусии и изследвания в областта на управлението на проекти. Проектните ръководители знаят, че мотивираният екип е ключов фактор за реализиране на заложените проектни цели. Но за да бъде мотивиран и ефективен екипа, ръководителите на проекта трябва да се справят с редица предизвикателства като межкултурните различия в екипа, различните работни локации и часови зони. Тук също се поставя и въпроса, дали е достатъчно ефективен стила на ръководителя за създаване на доверие в екипа, както и управлението на конфликтни ситуации. Отговор на поставените въпроси дават част от изследванията, които са проведени в тази насока през последните години. В САЩ е проведено проучване в 88 компании, което се е състояло от въпросник с 36 въпроси. В него са взели участие 1667 респондента, които са представители на 134 проектни екипа.¹ Друго изследване, което е наблюдавало предизвикателствата, които

¹ Tippett, D. D. & Peters, J. F. (1995). Team building and project management: how are we doing? *Project Management Journal*, 26(4), 29–37.

срещат ръководителите на межкултурни екипи е в проведено в международна компания "ABC" базирана в Швейцария.¹

В съвременната динамична среда, формирането на високоефективен и сплотен проектен екип, е ключов момент за успешното реализиране на даден проект. Екипното начало има ключово значение за съвременното управление на проекти, в т.ч. международни проекти. Връзката култура – екип се третира сравнително бегло. Водещо е разбирането, че екипът представлява група хора, които споделят общи цели и ценности. В теорията ясно и точно е очертана разликата между групата и екипа. Водещото при екипа е ориентацията на неговите членове към една обща, споделена цел и отговорност. Участниците в групата имат индивидуални цели.²

Проектният екип носи някои от отличителните характеристики на проекта – т.е, има временен характер и се формира по точно определена задача. Това предопределя и особеностите на екипа, че в него трябва да бъдат подбрани и включени най – подходящите специалисти и ръководители, което от своя страна създава риск, дали са подбрани най – подходящите хора за целта. От друга страна уникалността на извършваните работи по проекта, също създава среда с повишен риск при планиране на действията и отговорностите на членовете на екипа. Нещо повече, съвременните проекти се характеризират с висока степен на техническа сложност, строги бюджети и предизвикателни графици. Освен това, ръководителите на проекти трябва да се справят с динамичната среда, организационната сложност и все по-нарастващия конкурентен натиск.

Благодарение на глобализацията, битката за нови пазари и конкуренцията, характерът на проектната екипна работа се изменя и се адаптира към тези промени. Вече сме свидетели на това, че в международните компании има редица проекти, в които са ангажирани членове от различни националности, култури, местоположение и разделяни от различни часови зони. Всички тези фактори оказват ключово влияние върху формирането на ефективен екип.

Изброените по-горе рискове са едни от основните предизвикателства при формирането на проектните екипи. За ефективно справяне с тях, ръководителите на проектите трябва да спазват определени принципи, с които да могат да оформят от дадената група хора, отдаден и сплотен екип с обща цел. Тези принципи и особености не могат да бъдат сложени в общи рамки, поради уникалността и спецификата на всеки проект, но най – общо могат да бъдат сведени до следните, представени по-подробно по-долу:³

- Комуникацията в международния екип;
- Изграждане на доверие и уважение между членовете на екипа;
- Управление на межкултурни конфликти;
- Идентифициране на индивидуалните работни задължения и стандартите за ефективност;
- Установяване на индивидуални и групови цели.

Комуникацията в международния екип

Един от факторите, които предопределят успешното формиране на проектния екип е комуникацията, която се осъществява между членовете на екипа от една страна, а от друга страна, между ръководителя и членовете. В съвременната межкултурна и динамична

¹ Margaret Oertig, Thomas Buerigi, (2006) "The challenges of managing cross-cultural virtual project teams", *Team Performance Management: An International Journal*, Vol. 12 Issue: 1/2, pp. 23-30.

² Боева, Б. Управление на международни проекти, С. Издателски комплекс УНСС, 2012, с. 87.

³ Tippet, D. D. & Peters, J. F. (1995). Team building and project management: how are we doing? *Project Management Journal*, 26(4), 29–37.

среда на проекти, добрият диалог в екипа е ключов фактор за ефективното реализиране на поставените проектни задачи, вземането на решения, управлението на конфликтите и т.н.

Първият фактор, който трябва да се вземе предвид за формирането на добър диалог и ефективност на екипа е дали членовете му са разположени в различни географски локации, съответно и часовите разлики, които се пораждат от това. Различната работна локация неминуемо поражда и липса на общуването лице в лице. Комуникацията само чрез електронна поща или офис приложения, води до липсата на "офис атмосфера" и възможностите за неформален диалог – разговор по коридорите или в кафето например. Това донякъде би могло да бъде преодоляно чрез разговори по телефона или видеовръзка, така поне ще има възможност за визуален контакт. Ако голямото разстояние затруднява физическата среща и работа на членовете на екипа, то е препоръчително да се организира поне една среща – най – подходящо е когато се формира екипа. По този начин, ще се създаде чувство на доверие, симпатия и възможност за опознаване на различните специалисти.

Нарушената комуникация често води и до намаляване в ефективността на работа и опериране на екипа. Едни от основните недостатъци, които се допускат в това направление е, че например членовете на екипа не се включват в процеса на вземане на решения. Също така, друг подобен недостатък е липсата на адекватна обратна връзка относно извършената работа, или липсата на съвети и напътствия как тя да се подобри. Друга ситуация за нарушена комуникация е, че често не се дава предварителна информация за предстоящите промени и причините за промените, които пряко касаят членовете и работния им процес.

Честите и бързи промени са нещо абсолютно характерно и неизменно за проектната среда. Въпреки че, не винаги, поради динамичните процеси, проектните мениджъри могат да предоставят навременни обяснения и предупреждения, е препоръчително те да го направят, когато е възможно. Служителите изглежда реагират най-добре на тези промени, когато разбират защо те са необходими или предварително се информират за предстоящите такива. По този начин, се намалява несигурността, риска и стреса от новостите и промените в хората.

Характерното за днешното общество и проектната среда е, че все повече хората очакват да имат глас в процеса на вземане на решения. Макар че, при някои видове проекти този подход може да не е подходящ, в много екипи се прилага този подход за участие на членовете при вземане на решения. Когато обстоятелствата го позволяват, тази практика обикновено води до добри решения и по-голяма ангажираност при осъществяването им.¹

Нивото на успешна комуникация до голяма степен зависи от ръководителя на проекта. Той трябва да е достатъчно гъвкава и диалогична личност, за да намери общ език с подчинените, както и със заинтересованите лица, които са възложили проекта. Нарушения диалог или липсата му могат да доведат до отклоняване от плана на проекта и съответно до загуби. Затова проектния мениджър трябва да ползва постоянна и ефективна форма на контрол и комуникация, с останалите членове. Това би довело до по – ранното идентифициране на проблемите и съответно до по – малко ресурси, които са необходими за решаването им.

По тази причина е необходим постоянен контрол, осъществяван чрез различни форми на междуличностна комуникация. Освен това, трябва да се има предвид, че основната част от значимата информация се обменя по неформален и непланиран начин – неофициални разговори, относно някакъв проблем по коридорите, в асансьорите, по време на обяда, на опашката за кафе и т.н. Освен че, е по-бърза и гъвкава, тази форма на комуникация спестява притеснението от говоренето пред публика, което е присъщо почти на всеки.

За да открива потенциалните проблеми, преди те да го открият, проектният мениджър трябва да прави всичко възможно да контактува с членовете на екипа – да събира информа-

¹ Meredith, Jack R., and Mantel, Jr., Samuel M. 1995. Project Management, A Managerial Approach. New York: John Wiley & Sons, p. 174

ция от първа ръка, да изисква чести отчети, да следи равнището им на стрес, да ги насърчава да споделят грижите и притесненията си, да ги разпитва, да слуша внимателно и да наблюдава поведението им, докато му отговарят, да преглежда редовно съобщенията си и да им отговаря, да свиква спешни мини-заседания за вземане на бързи решения при необходимост. За да насърчи комуникациите в екипа той трябва да е наясно каква среда да създаде и кога какви комуникационни средства да използва.¹

Изграждане на доверие и уважение между членовете на екипа

Следващата ключова особеност за изграждането на ефективен международен екип е изграждане на доверие и взаимно уважение. Общото работно място и неформалното общуване са едни от основните двигатели за развитието на гореспоменатите особености. Това води и до взаимното опознаване на хората. В практиката е доказано, че ако хората се обръщат по име, те се познават и се уважават, а това води до по – висока ефективност в работата, намалява вероятността от конфликти, увеличава възможността за намиране на решения на проблемите и избягва хвърлянето на вина, върху членовете в екипа. По същество, взаимното уважение и респект се получават тогава, когато експертите и ръководителят на проекта се отнасят един към друг, така както биха искали да се отнасят към тях.²

В много екипи, членовете често не знаят достатъчно за работата си и персоналните задължения, затова често не дооценят приноса, който колегите им правят. Подобни ситуации водят до намаляване чувството за сътрудничество и приятелско отношение, което съществува, както когато, например, членовете на екипа разбират как всеки допринася за общите цели на проекта. Тази ситуация не е желателна, от гледна точка на общото управление на проекти, тъй като членовете на екипа, които не са запознати с дейностите на другите членове, срещат трудности при координирането на задачите и управлението на ресурсите в рамките на проекта.³

В заключение може да се обобщи, че за да има ефективност при мениджмънта на проектите задачи, основен фактор е да има изградено доверие и взаимно уважение.

Управление на межкултурни конфликти

При проектните екипи неминуемо съществува риска от възникване на межкултурни конфликти. Тяхното конструктивно управление е важно за оптималното функциониране на организацията и ефективното приключване на проекта. Повечето препоръки за управление на конфликтите, все още се съсредоточават върху редуцирането, разрешаването или свеждането до минимум на конфликтите, поради отрицателното въздействие, което може да доведе организацията или самите членове. Управлението на конфликти трябва по-скоро да бъде фокусирано върху непрекъснатото преобразуване. Това може да доведе до стрес и разсейване от работа, засягащи процесите на вземане на решения, взаимоотношенията и индивидуалната ефективност, както и производителността и творчеството⁴

¹ Комуникациите в проектния екип, Доклад, 2014г., гл. ас. д-р Вяра Славянска, Бургаски свободен университет

² Margaret Oertig, Thomas Buergi, (2006) "The challenges of managing cross-cultural virtual project teams", Team Performance Management: An International Journal, Vol. 12 Issue: 1/2, pp.23-30

³ Tippett, D. D. & Peters, J. F. (1995). Team building and project management: how are we doing? Project Management Journal, 26(4), 29–37

⁴ Cowan D (1995) Taking Charge of Organisational Conflict: A Guide to Managing Anger and Confrontation. Spring Valley, CA: Inner Choice

Основната тежест при управлението на межкултурните конфликти пада върху проектния мениджър, той трябва да притежава необходимия опит и да е преминал обучения в тази област, за да може успешно да се справи. Основните качества, които трябва да притежава са толерантност и търпение. Както и желание преди сблъсъка с чужда култура да събере информация за различията и да се съобрази с тях. Понякога не е никак лесно и в първия момент може да причини дискомфорт, но това е необходимост за изграждането на доверие между двете страни. В практиката успешните примери показват, че проектния мениджър първо трябва да диагностицира и анализира на източника на межкултурния конфликт, като се опита да разработи и приложи ефективни интервенционни техники и методи за разрешаването му.

Следващата важна особеност, която трябва да се вземе в предвид са убежденията на служителите – религиозни или продиктувани от лични предпочитания. Трябва да се уважават традициите и културните различия, стига това да не води до нарушаване на работния процес. Също така, всички членове трябва да се чувстват комфортно и поставени при равни условия. В допълнение, трябва да има балансираност в отношенията и да не се допуска усещането, че дадена група от хора е толерирана повече от друга, или получава привилегировано отношение. Положителна техника за формирането на атмосфера на толерантност и уважение, е организирането на вътрешно екипни срещи, по време на които всеки етнос може да представи по забавен начин на останалите специфични културни традиции или вярвания.¹

За да се постигнат целите на проекта и да се избегнат потенциалните рискове, проектните ръководители трябва да бъдат чувствителни към културните особености и да насърчават творчеството и мотивацията чрез гъвкаво лидерство. Управлението на проектите може да е ефективно в межкултурна среда, чрез ефективно лидерство, ефективна комуникация, взаимно уважение и помирение, ефективното управление на конфликти. Без тях възможностите за провал на проекта се увеличават.²

Идентифициране на индивидуалните работни задължения и стандартите за ефективност

За да е успешен проектния екипа ръководителят му трябва да отделят достатъчно време и да запознае подчинените си с това какви са техните индивидуални задължения и изисквания, на база на които ще се оценява тяхната работа. В противен случай рискува екипните членовете да не разбират как точно работата им допринася за реализирането на проекта и къде се намират те в цялата проекта картина. Ако това се случи, то би довело до потенциални рискове и намаляване ефективността за проекта като некачествено извършена работа и бягане от отговорност за работните задължения, защото всеки ще предполага, че това е работа на някой друг. Друг потенциален риск е, че членовете на екипа биха били лишени от възможността да знаят колко важна е тяхната работа за цялостния проектен успех. Също така, екипният моралът ще е изложен на риск, ако оценяването на членовете на екипа се

¹ Лилия Стоянова, Управлението на крос-културните различия е фактор за успеха на международна компания, 2014, <http://www.tbmagazine.net/statia/upravlenieto-na-kros-kulturnite-razlichiya-e-faktor-za-uspeha-na-mezhdunarodna-kompaniya.html>

² Anbari, F. T., Khilkhanova, E. V., Romanova, M. V., Ruggia, M., Tsay, H.-H., & Umpleby, S. A. (2009). Managing cross cultural differences in projects. Paper presented at PMI® Global Congress 2009—North America, Orlando, FL. Newtown Square, PA: Project Management Institute.

базира на изпълнението на задачи, за които те не са били информирани, че трябва да правят, или стандарти за работа, които не са разбрали.¹

Установяване на индивидуални и групови цели

Установяването на групови и индивидуални цели е неизменна част от формирането и функционирането на международните проектните екипи. Практиката е да се задават цели за екипа, като цяло, и в по-малка степен за отделните индивиди. Тези цели обикновено са предизвикателни, но постижими.

Важното тук, обаче е да не се подценяват индивидуалните цели, защото това може да доведе до демотивиране на хората и неизпълнение на зададените персонални, както и групови цели. Проектният мениджър и членовете трябва да подпомагат взаимно работата си, с което биха се подобрили индивидуалните възможности за професионален растеж и развитие. Също така, поради временния характер на заданията, поставяните групови цели, по рядко имат фокус върху развитието на самия екип – неговата ефективност, планиране на задачите, решение на проблемите.

В практиката се забелязва, че компаниите, които не са ориентирани към реализирането на проекти, изглежда че имат по-добра практика при определянето на индивидуалните цели, отколкото фирмите, ориентирани към проектите. Обратното е обаче при определянето на груповите цели, там проектните фирми се справят по – добре, от тези, които не са ангажирани с осъществяването на проекти.²

Заклучение

Този доклад има за цел да представи едни базови принципи, които водят до формирането и функционирането на ефективен международен проектен екип. Всеки проект е уникален сам по себе си и ограничен във времето, следователно и изисква индивидуално внимание, но пък предложените принципи са универсални и са доказали ефективността си в практиката и времето. Тези принципи и особености, които трябва да се спазват за формирането на успешен международен проектен екип са:

- Изграждането на ефективна комуникация между членовете на екипа;
- Изграждане на доверие и уважение между членовете на екипа;
- Управление на межкултурни конфликти;
- Идентифициране на индивидуалните работни задължения и стандартите за ефективност;
- Установяване на индивидуални и групови цели

Наред с посочените принципи за формирането на ефективен проектен екип трябва да се отчете влиянието на системата за стимулиране и възнаграждение на екипната работа. За да се стимулира екипа и да покажа максимума в своето представяне и успешното приключване на проекта, то акцентът трябва да е поставен върху поощряването на екипните усилия и резултатите, които членовете постигат като отбор, а не толкова върху индивидуалните постижения. За тази цел ръководителите трябва да отчитат разликите между индивидуалното представяне, както и представянето на екипа като цяло. В практиката, все още доста мениджъри използват системи, които се основават главно на индивидуалното представяне и които не стимулират работата в екип. А това крие опасност от демотивация на служителите, защото може да почувстват, че техните усилия за успешното реализиране на проекта не са оценени и отчетени коректно.

^{1,2} Tippett, D. D. & Peters, J. F. (1995). Team building and project management: how are we doing? Project Management Journal, 26(4), 29–37.

Стимулите могат да са под различна форма, като няма точна формула, която да показва как най-ефективно се стимулира работния процес. Най – често възнаграждението на представянето се асоциира с фактори като справедливо заплащане, бонуси, и увеличения, а от друга страна с възможностите за кариерен растеж, заемана позиция и отговорности. Също така, когато работата по проекта е уникална и интересна, то това може да е достатъчен стимул за членовете за екипа.

Използвана литература

1. Боева, Б. Управление на международни проекти, С. Издателски комплекс УНСС, 2012, с 87
2. Комуникациите в проектния екип, Доклад, 2014г., гл. ас. д-р Вяра Славянска, Бургаски свободен университет
3. Стоянова, Л. Управлението на крос-културните различия е фактор за успеха на международна компания, 2014, <http://www.tbmagazine.net/statia/upravlenieto-na-kros-kulturnite-razlichiya-e-faktor-za-uspeha-na-mezhdunarodna-kompaniya.html>
4. Anbari, F. T., Khilkhanova, E. V., Romanova, M. V., Ruggia, M., Tsay, H.-H., & Umpleby, S. A. (2009). Managing cross cultural differences in projects. Paper presented at PMI® Global Congress 2009—North America, Orlando, FL. Newtown Square, PA: Project Management Institute.
5. Cowan D (1995) Taking Charge of Organisational Conflict: A Guide to Managing Anger and Confrontation. Spring Valley, CA: Inner Choice
6. Margaret Oertig, Thomas Buergi, (2006) "The challenges of managing cross-cultural virtual project teams", *Team Performance Management: An International Journal*, Vol. 12 Issue: 1/2, pp.23-30
7. Meredith, Jack R., and Mantel, Jr., Samuel M. 1995. *Project Management, A Managerial Approach*. New York: John Wiley & Sons, p. 174
8. Tippett, D. D. & Peters, J. F. (1995). Team building and project management: how are we doing? *Project Management Journal*, 26(4), 29–37

ФАКТОРИ НА БИЗНЕС ОБКРЪЖЕНИЕТО ЗА РАЗШИРЯВАНЕ НА УЧАСТИЕТО НА НАЦИОНАЛНИТЕ ПОЩЕНСКИ ОПЕРАТОРИ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС

*Калина Тотева, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Целта на настоящия доклад е да анализира ключовите според автора фактори на международната бизнес среда, които създават условия за и необходимост от разширяване на участието на националните оператори в международния бизнес. На база утвърдените модели за анализ на бизнес обкръжението и при отчитане на спецификата на тази група пазарни играчи са изведени фактори на макро-, мезо- и микроравнище. Извършен е анализ на тяхното въздействие и са приведени примери за илюстрирането му.

Ключови думи: бизнес обкръжение, фактори, национални пощенски оператори, регулации, либерализация, конкуренция, електронна търговия, устойчиво развитие

FACTORS OF THE BUSINESS ENVIRONMENT FOR EXPANDING NATIONAL POSTAL OPERATORS' PARTICIPATION IN INTERNATIONAL BUSINESS

Summary

The aim of the report is to analyze the factors of the international business environment that the author considers to be of utmost importance for creating conditions and need for expanding the participation of national postal operators in international business. Based on established models for business environment analysis and taking into account the specific characteristics of this group of market players, factors at the macro, meso and micro levels are identified. An analysis of their impact is carried out, and the latter is illustrated with examples.

Key words: business environment, factors, national postal operators, regulations, liberalization, competition, e-commerce, sustainable development

JEL: L87, L81, L88, M14, M16

1. Увод

В исторически план за националните пощенски оператори¹ е характерен фокусът върху пазарите в собствените им държави и обслужване на местните клиенти, но тяхната дейност винаги е имала важни международни измерения. Освен изпълняваните функции по отношение опосредстване на комуникацията между гражданите, бизнеса и институциите на съответните национални пазари чрез доставката на различни видове пратки, избраните оператори играят ключова роля за гладкото протичане на тази комуникация и в международен план. Характерът на предоставяните услуги ги превръща в елемент на една глобална верига, което от своя страна ги излага на въздействието на комплекс от фактори, далеч надхвърлящи националното равнище. Този факт се подсилва в контекста на процесите на интернаци-

¹ С израза "национални пощенски оператори" се обозначават тези оператори, които по силата на закон или друго решение на държавно ниво имат задължението да предоставят т.нар. универсална пощенска услуга (УПУ) – доставката на определени видове пратки с еднаква честота и по унифицирани цени на територията на съответната държава. Като синоними се използват и термините избрани пощенски оператори или пощенски оператори със задължение за предоставяне на УПУ.

онализация и глобализация на стопанската дейност и на динамично променящата се международна бизнес среда, които изправят пощенските оператори пред нови предизвикателства и възможности на международния пазар.

Международното бизнес обкръжение може да се разглежда като съвкупност от разнообразни фактори, които формират средата на различните национални пазари, но които са външни за средата в държавата, където е създадена дадена компания. Тези фактори, със своята динамика и липса на възможност за контрол, оказват влияние върху участниците в стопанския живот по отношение на решенията за използване на техните ресурси, поради което подлежат на системен анализ и оценка.

С оглед на гореизложеното, целта на настоящия доклад е да анализира ключовите фактори на международната бизнес среда, които създават условия за и необходимост от разширяване на участието на националните оператори в международния бизнес.

Факторите на международното бизнес обкръжение с определящо значение за развитие на пощенския сектор в бъдеще са изведени на база утвърдените модели за анализ на обкръжението при отчитане на спецификата на тази група пазарни играчи. За целта са проведени кабинетни проучвания, като са използвани основни литературни източници в областта на международния бизнес, български и чуждестранни, както и специализирани изследвания, посветени на пощенския сектор, а събраната информация е обобщена и анализирана.

Втората част на доклада представя синтезирана характеристика на разглежданата група компании. В трета част са идентифицирани и се анализират фактори на международното бизнес обкръжение на макро- (политически, правни, икономически и етични аспекти), мезо- (конкурентната среда) и микроравнище (ролята на клиентите), които според автора имат ключово значение за разширяване на участието на националните оператори в системата на международния бизнес. Основните изводи от изследването са обобщени в последната част на доклада.

2. Обща характеристика на националните пощенски оператори

В исторически план пощенските оператори винаги са заемали важно място в системата от държавни институции по света, като чрез тях държавата се е стремяла да осигури на гражданите, бизнеса и администрацията основно и общодостъпно средство за комуникация. Това е имало особено значение в миналото, когато средствата за комуникация са се ограничавали най-общо до "писмото", "телеграфа" и "телефона". Традиционно те са работели под формата на отдели или дирекции към дадено министерство, а в някои случаи дори са имали статут на министерства. Макар и днес да има пощенските оператори, които продължават да съществуват и да се развиват по този начин, пощенската реформа, свързана с отделянето операторите от правителството и обособяване им като независими компании, работещи на търговски принцип, и навлизането на частния капитал, водят до появата на разнообразие от компании в зависимост от съотношение между държавна и частна собственост – оператори със 100% държавна собственост, с миноритарен и мажоритарен дял на държавата, със 100% частна собственост.

Националните оператори имат задължение да предоставят т.нар. УПУ на територията на съответната държава при определени условия, като поддържане на определен брой пощенски офиси, брой доставки/събирания на поща в седмицата, постигане на определени нормативи за качество на услугата и други. На съвременния етап те предлагат и широк набор от продукти, далеч надхвърлящи традиционно асоциираните с тях услуги по доставка на писма и колети. Продуктовото им портфолио обхваща логистични услуги, парични преводи, банкови услуги, рекламна дейност, услуги на електронното управление и други. Голямото разнообразие от извършвани дейности ги изправя пред конкуренцията на различни групи ком-

пании – частни пощенски оператори с лиценз за предоставяне на УПУ; куриерски компании; банки; онлайн търговци, които създават собствена дейност по доставка на пратки; интегратори на поща и т.н.

Националните пощенски оператори са ключов участник в националното и международното обкръжение поради развитата си мрежа от офиси и други съоръжения, обикновено са един от най-големите работодатели в своите държави, а чрез задължението си да предоставят УПУ играят важна роля за социалното включване на населението. Те формират глобална мрежа от над 690 000 пощенски офиса с над 5.26. млн. служители в световен мащаб¹. Важен елемент са на голямата група на посредниците в международния бизнес, тъй като улесняват бизнес отношенията между компаниите. Освен това операторите формират глобална пощенска верига на доставките с три измерения – физическо, финансово и електронно, която се състои от много на брой взаимосвързани мрежи, и следователно се различава значително в отделните държави. Това ѝ придава определена специфика спрямо веригите за доставка на водещите компании-интегратори.

Характерно за пощенския сектор е, че той е силно регулиран и има много добре развита институционална рамка, като самите компании са интегрирани в международни организации на световно и регионално ниво.

3. Фактори на международното бизнес обкръжение на националните пощенски оператори

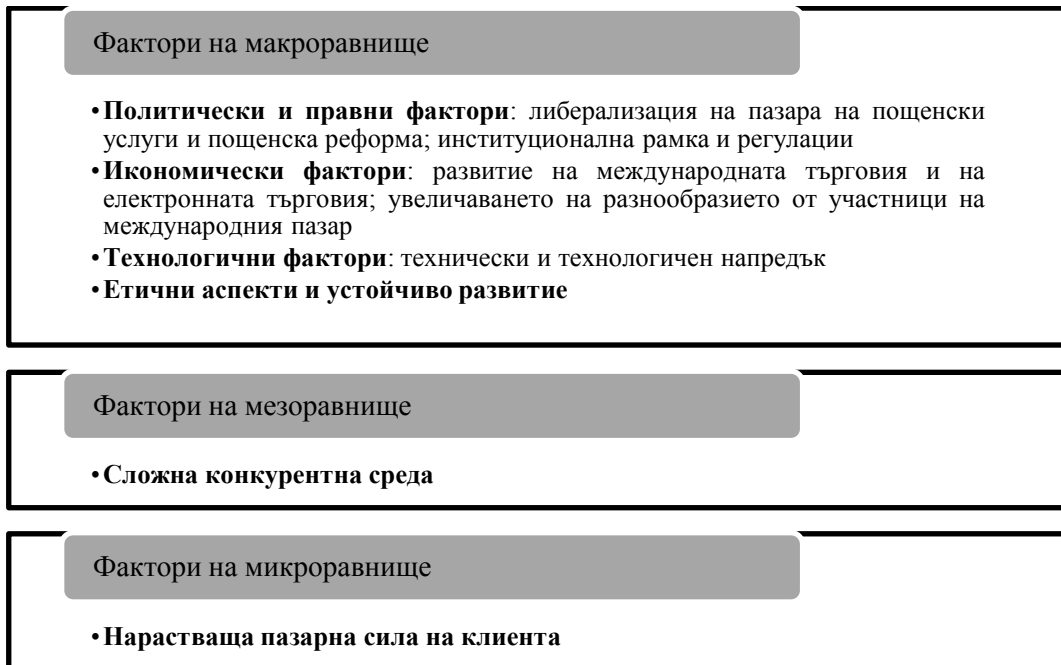
Международната дейност на всяка компания е изложена на въздействието на разнообразие от фактори на бизнес обкръжението както в собствената държава, така и в държавите, на чиито пазари се стреми да установи позиции. Това влияние следва да бъде анализирано и оценявано, тъй като то засяга различни аспекти като вземане на решения за интернационализация на дейността на компанията, избор на пазари и методи за навлизане, решения относно продуктовото портфолио и маркетинговия инструментариум, организационни структури, лидерски стилове и други.

Факторите на международното бизнес обкръжение, част от външната среда на компанията, се разпределят в две основни групи: на **макроравнище**, в т.ч. икономически, правно-политически, технологични, социални, културни и тези, свързани с деловата етика и морал, и на **микроравнище**, включващи доставчиците, клиентите, посредниците, служителите, акционерите и други (Каракашева, 2007). Посоченият автор говори и за фактори на **мезоравнище**, към които отнася въздействието на конкуренцията, пазара и отрасъла, както и различни форми на обединение на компаниите (асоциации, съюзи, клубове), но подчертава, че преобладава подходът за разглеждане на факторите на две равнища. Литературата, посветена на международния бизнес, показва преобладаващо внимание към анализа на факторите на макроравнище, за който обикновено се прилагат методите PEST, STEP, PESTLE.

Предвид гореизложеното, в настоящия доклад ще бъдат изследвани факторите на обкръжението на пощенския сектор, които играят най-важна роля за разширяване на участието на операторите в международния бизнес. Освен факторите на макроравнище, които получават най-голямо внимание в проучената литература, анализът ще обхване и фактори на мезо- и микроравнище, имащи определящо въздействие за дейността на избраните оператори, както е посочено на фигура 1.

¹ Източник: Статията *UPU research shows growth of postal economy, growing gap with real economy*, публикувана в списанието *Union Postale* на ВПС, брой за месец юни, 2017 година.

Фигура 1. Фактори на международното бизнес обкръжение
в контекста на националните пощенски оператори



Източник: изготвена от автора

3.1. Политически и правни фактори на обкръжението

Съвременното развитие на националните пощенски оператори, включително международните аспекти на дейността им, е силно повлияно от факторите с политически и правен характер. Те са свързани с провеждането на определени политики на международно и национално ниво, а в определени региони и на наднационално равнище. В контекста на настоящия доклад ще бъдат открити значението и въздействието на процесите на либерализация в сектора и неговата институционална рамка.

3.1.1. Либерализация на пазара на пощенски услуги

Развитието на пощенския сектор на настоящия етап е повлияно от общия процес на глобализация на стопанската дейност, който се изразява в нарастващата икономическа интеграция и взаимозависимост между държавите. Един от основните двигатели на този процес е либерализацията, която води до намаляване на ограниченията пред търговията и инвестициите в световен мащаб и допринася за по-голямата свобода на движение на стоки, услуги, хора и капитали. Тя се стреми да създаде условия за по-голяма конкуренция между пазарните участници, да насърчи иновациите, постигането на по-висока ефективност при изпълнението на услугите, по-ниски цени и по-високо качество за потребителите.

Либерализацията намира своя специфичен израз на пазара на пощенски услуги посредством т.нар. пощенска реформа, която обхваща все повече държави през последните три десетилетия. Ranganathan (1996) анализира няколко аспекта на пощенската реформа, като в отделните държави може да се изпълняват само някои от нейните елементи – отделяне на

пощенския оператор от правителството; разделяне на пощенската дейност от телекомуникациите; предоставяне на националния оператор на независим правен статут и прилагане на същите правни изисквания, както към частните компании; отделяне на регулатор от оператор и гарантиране независимостта на регулатора; осъществяване на законодателна реформа с цел либерализиране на пазара; приватизация на националния пощенски оператор. Същият автор посочва комплекс от причини за провеждане на пощенската реформа, включително, промяната в обкръжението на националните оператори, развитието на новите технологии, които водят до неефективност на операторите, влошаване на финансовото им състояние и търсене на възможности от страна на правителствата за преодоляване на тези проблеми; утвърждаването на частния сектор като движеща сила в транспортния и комуникационния сектор; лобиране от страна на частни куриерски компании за ограничаване и премахване на пощенския монопол; изискванията на спасителните програми на Световна банка и МВФ за насърчаване на частната инициатива и намаляване на участието на държавата в икономиката. Като важен фактор, насърчаващ провеждането на пощенската реформа в международен план, Ranganathan (1996) изтъква политиката на европейските институции за либерализация на пощенския пазар в Европейския съюз (ЕС), като част от усилията за изграждане на единен пазар на пощенски услуги. Общата тенденция на либерализация на сектора на услугите, в т.ч. и на пощенските услуги, е свързана и с дейността на СТО и подписаното Общо споразумение по търговията с услуги (GATS) в резултат от Уругвайския кръг преговори.

Либерализацията в пощенския сектор е свързана с отпадане на т.нар. "пощенски монополи" или "резервиран сектор", т.е. категория пощенски услуги, които могат да бъдат предоставяни единствено от избрания пощенски оператор (WIK, 2013). Обикновено това са услуги за доставка на писма до определено тегло или до определена цена. Резервираният сектор не се припокрива изцяло със задължението за предоставяне на УПУ, което се дава на националния пощенски оператор, а е част от това задължение. За най-ярък и успешен пример се счита постепенната либерализацията на пощенския сектор в страните-членки на ЕС, осъществена в продължение на десетилетие и половина с приемането на три пощенски директиви – Директива 97/67/ЕО, Директива 2002/39/ЕО и Директива 2008/6/ЕО. С Третата пощенска директива се въвежда пълна либерализация на пазара на пощенски услуги, считано от 1.01.2011 г. в 16 държави-членки на ЕС, включително България, а от 1.01.2013 г. – в останалите 11. Някои страни-членки отварят своите пазари дори по-рано – Естония (2009), Финландия (1993), Германия (2008), Швеция (1993), Холандия (2009) и Обединеното Кралство (2006).

Въпреки безспорните предимства за различните групи пазарни участници, либерализацията в сектора се опитва да постигне две в известна степен противоречащи си цели. От една страна, целта е да се гарантира достъпът до УПУ, която е услуга от общ икономически интерес, при еднакви за всички потребители условия, т.е. налице е стремеж за запазване на социалните функции на националните оператори. Това е свързано с определени фиксирани разходи за компаниите, като разходи за поддръжка на пощенски офиси, в т.ч. за наем на помещения, разходи за персонал и др., дори в обекти, работещи на загуба. От друга страна, целта е насърчаване на конкуренцията, иновации, постигане на по-високо качество и пониски цени, но при различни изисквания за избраните оператори и алтернативните доставчици на същите услуги (по отношение на брой доставки/събирания на пратки седмично, нормативи за качество на услугата, поддържане на определен брой офиси и други). С цел компенсиране на това несъответствие се предвиждат механизми за покриване на нетните разходи за предоставяне на УПУ, когато тези нетни разходи са несправедлива финансова тежест на оператора със задължение. Реалното изплащане на компенсации обаче зависи от приоритетите на правителството, възможностите на държавния бюджет и т.н.

Провеждането на пощенската реформа има важни последици за националните пощенски оператори, тъй като изменя средата, в която те осъществяват своята дейност, като ги изпра-

вя пред конкуренцията на различни групи компании, включително чуждестранни, а също и виждането за мястото и ролята им в националната и световна икономика. Тези изменения налагат необходимостта от възприемане на нови бизнес модели и стратегии, организационни структури, стил на управление, диверсификация и модернизация на продуктовото портфолио, навлизане на нови пазари и други.

3.1.2. Институционална рамка и регулации

Институционалната рамка на пощенския сектор е фактор с определящо значение за формиране на неговия облик и за по-нататъшното му развитие. Секторът се отличава с добре изградена институционална рамка на световно, регионално и национално ниво, както и с присъствието на различни по характер и функции участници – Всемирен пощенски съюз (Приложение), национални пощенски оператори, министерства, държавни агенции и регулатори, регионални съюзи, международни организации, различни групи заинтересовани лица (неправителствени организации, защитаващи интересите на потребителите, на оператори, предоставящи услуги по доставка на пратки (извън националните пощенски оператори), на синдикални организации, на доставчици на стоки и услуги за пощенския сектор и други). Изброените организации формират т.нар. глобална пощенска мрежа. В контекста на страните-членки на ЕС и техните национални оператори е необходимо към посочените три нива да се анализира и четвърто, наднационално ниво в лицето на Европейските институции във връзка с приеманите стратегии, регламенти, директиви и други, които оказват силно въздействието върху развитието на пазара на пощенски услуги в рамките на Съюза. С оглед на развитието на електронната търговия следва да се вземат предвид усилията на ЕК за изграждане на единен цифров пазар, на интегриран пазар за трансгранична доставка на колетни пратки и възможни регулации в тази сфера.

Общите насоки за развитие на пощенския сектор в глобален мащаб се задават в рамките на ВПС, където на всеки четири години по време на Конгреса се одобрява глобалната пощенска стратегия, и където се утвърждават, допълват и изменят правилата, по които националните оператори взаимодействат помежду си. В допълнение регионалните съюзи, които участват в дейността на ВПС със статус на наблюдатели, допринасят за реализиране на стратегическите приоритети в своите региони чрез обмен на добри практики, съвместни проекти, обучения на членуващите оператори, чрез изпълнение на регионалните планове за развитие, приети в рамките на ВПС. Разглеждайки институционалната рамка, е необходимо да се отбележи, че в този аспект има смесване на фактори на макро- и мезоравнище. Тъй като по своята същност регионалните съюзи представляват асоциации, т.е. те се отнасят към мезоравнището на обкръжението.

Предходното изложение свидетелства за наличието на една сравнително сложна структура на сектора с различни нива и специфични механизми на взаимодействие, като в центъра стои ВПС в качеството му на основен форум за сътрудничество и управление на глобалната пощенска мрежа. Участието в тази мрежа осигурява на избраните оператори ключови ресурси за разширяване на тяхната международната дейност – организационни, в т.ч. продуктово портфолио, оперативни процеси; технологични ресурси, разработвани от Пощенския технологичен център в рамките на ВПС; мрежа от "естествени" бизнес партньори по света; репутация като отговорен член на обществото и на световната общност; достъп до фондове за финансиране на проекти; обучения, споделяне на опит и знания и политически ресурси.

Въпреки посочените предимства, глобалната пощенска мрежа се характеризира със съществени недостатъци и поставя определени ограничения пред активизиране на участието на националните оператори в системата на международния бизнес, пред тяхната способност да се възползват от растящите международни обеми пратки. Като примери могат да бъдат посочени следните аспекти – ограниченото позициониране на разглежданата група компа-

нии на пазара на пощенски услуги, а не в един по-широк контекст на услугите за доставка на информация, стоки и финансови ресурси; "отсъствие" на клиента като активен участник; нарушен интегритет на мрежата поради различната степен на развитие на операторите и доброволния принцип на прилагане на някои услуги и правила, възприети в рамките на ВПС; инерция и липса на гъвкавост при вземането на решения; усложняване на сектора като следствие от интензивната конкуренция, развитието на алтернативни мрежи за доставка на пратки, промяната на характера на отношенията между избраните оператори; трудностите относно финансирането на глобалната пощенска мрежа. Допълнително предизвикателство към сектора и операторите в частност поставя историческото им развитие и натовареност със социални функции. Това поражда необходимост от търсене на баланс между социална ангажираност и пазарна ориентация.

Така очертаните предизвикателства, свързани с институционалната рамка на сектора, налагат прилагането на решения с цел гарантиране на конкурентоспособността на националните пощенски оператори в динамичната бизнес среда. Например в ход е процес по реформиране на ВПС по посока опростяване на структурата, с което се цели улесняване на процеса на вземане на решения и управлението на ресурсите, повишаване на ефективността на дейността и възможността му за адекватна реакция спрямо пазарните промени.

3.2. Икономически фактори на обкръжението

От перспективата на икономическите фактори на макрообкръжението и в контекста на пощенския сектор, ключово значение играят развитието на международната търговия, на електронната търговия и увеличаването на разнообразието от участници на международния пазар. Най-общо, това дава възможност на операторите да развиват нови продукти и да навлизат в нови сегменти с цел компенсиране на спада в традиционния им бизнес.

3.2.1. Развитие на международната търговия и на електронната търговия

Едно от основните проявления на процеса на глобализация е нарастващият международен обмен (Боева, 2014). Този факт е определящ за развитието на националните пощенски оператори, имайки предвид, че търсенето на услуги за доставка е с произведен характер. По данни на СТО¹ стойността на световния износ на стоки и услуги от страните-членки на СТО през 2015 г. възлиза на 20,88 трлн. щ.д. (стоки – 16,2 трлн. щ.д., и услуги – 4,68 трлн. щ.д.) и за периода 2005-2015 г. е нараснала почти два пъти, като в периода след световната финансова криза темповете на растеж като цяло са скромни. През 2016 г. се регистрира ръст от 1.3% спрямо предходната година. За периода 2005-2015 г. Азия, Европа и Северна Америка формират 88% от световната търговия със стоки, а дялът на развиващите се държави за същия период е нараснал от 33% на 42%. Освен това СТО отчита нарастване на търговията между самите развиващите се държави от 41% на 52% от общата стойност на техния износ. Дялът на развиващите се държави в световната търговия с услуги през 2015 г. е 36%.

Интересна гледна точка предлага Каракашева (2007), която разглежда икономическите фактори през призмата на техническите постижения, и определя съвременната световната икономика като дигитална, т.е. "стопанска дейност, основана върху професионалното и активно използване на компютърен софтуер, мобилни комуникации, активно междуфирмено сътрудничество в сферата на научно-техническия прогрес". Като един от основните ефекти от това въздействие тя посочва развитието на електронната търговия и търговията през мобилни устройства. Последните създават нови бизнес възможности и за операторите и биха могли да допринесат за формирането на нови източници на приходи.

¹ Източник: World Trade Statistical Review 2016.

По данни на Ecommerce Foundation стойността на глобалните онлайн продажби в сегмента B2C през 2015 г. е 2,273 билиона щ.д., като делът на онлайн търговията със стоки в общата стойност на търговията на дребно се оценява на 7%. По данни за 2015 г. с водещи позиции са Азиатско-Тихоокеанският регион (1,057 билиона щ.д.), Северна Америка (644 билиона щ.д.) и Европа (505 билиона щ.д.). Най-малка стойност на продажбите се регистрира в Латинска Америка и Близкия Изток и Северна Африка, съответно 33 билиона щ.д. и 26 билиона щ.д. С най-голям ръст се отличават Азиатско-Тихоокеанският регион и Латинска Америка – 28%. Някои проучвания прогнозираят, че към 2020 г. стойността на глобалните онлайн продажби ще надхвърли 4 трилиона щ.д.

Националните пощенски оператори предприемат, макар и с различни темпове, действия за извличане на полза от растежа на електронната търговия. Сред мерките, които те прилагат, се наблюдават разработване на нови продукти, предназначени за този вид търговия; създаване на онлайн магазини на сайтовете на операторите, през които те предлагат свои продукти (филателни продукти, пощенски пликосе и пакети, сувенири и др.), или през които се предлагат стоки на широк кръг търговци и т.н. В допълнение ВПС разработи наръчник за електронна търговия с цел да подпомогне избраните оператори по пътя на успешното им включване в тази перспективна дейност. Той представя десет възможни бизнес модела за пощенските оператори като участник в системата на електронната търговия, сред които могат да бъдат открити следните:

- Доставка на колет: традиционно предлаганата услуга, която включва вземане, транспорт, разпределение, размяна и връщане на стоките.
- Доставчик на логистични услуги: операторът управлява всички или част от дейностите от веригата на доставка на продавача на стоки: складиране, управление на материалните запаси, обработка на поръчки, подготовка на стоките за изпращане, доставка и следгаранционно обслужване.
- Извършване на плащания във връзка с е-търговия: предоставяне на е-търговците на различни варианти да получат плащане от купувача (в пощенски офис, с наложен платеж, плащане през уебсайт/мобилен телефон).
- Доверителни услуги: операторът се явява доверител/посредник, който временно поема отговорност за собствеността на търговеца (т.е. за стоката) и клиента (т.е. за парите), като обвързва доставката на стоката с плащането.
- Хостване на е-магазин: операторът осигурява технологичната среда на е-магазина и услугите по физическа доставка и плащане на закупените стоки.
- Пощенски е-мол: операторът създава платформа за реклама на магазини, поддържани от други доставчици, и за хостване на онлайн магазини. Идеята е представените водещи марки да привлекат потребители към е-мола, където могат да бъдат намерени продукти на по-малко известни компании.
- Е-пазар: предлагане на разнообразие от продукти на много на брой търговци, платежни услуги, разпределение на поръчки, физическа доставка на стоки, освобождаване на суми към търговците след потвърждаване на доставката. При предходния модел, е-мол, търговците носят отговорност за продажбите, а при е-пазара операторите се явяват довереници и са отчасти отговорни за продажбите. Те носят и риска от платежни измами¹.

¹ Останалите модели са доставка на цифрово съдържание, виртуален международен адрес и пощенски е-магазин. За повече информация: http://www.upu.int/uploads/tx_sbdownloader/boostingECommerceAHowToGuideForPostalOperatorsEn.pdf. (12.07.2017)

Изброените бизнес модели могат да се комбинират в зависимост от възможностите на избраните оператори и характеристиките на пазара. Първият от посочените модели е най-интуитивен за тях, тъй като той е свързан с традиционната дейност, която изпълняват, но в същото време изисква разработване на нови услуги с параметри, които могат по-пълно да отговорят на изискванията на електронните търговци и потребителите, т.е. иновативни услуги извън обхвата на УПУ. Комбинирането на този модел с някои от другите създава възможности за навлизане в нови сегменти, за разширяване на потребителската база, включително подпомагане на международната дейност на МСП, и генериране на допълнителни приходи.

3.2.2. Увеличаване на разнообразието от участници на международния пазар

Както СТО отбелязва в доклада си за 2016 г., съвременната взаимосвързана глобална икономика променя не само това, което се търгува, и начина, по който се търгува, но и кой търгува. Наблюдава се нарастване на броя на участващите държави и региони; на разнообразието от организации, в т.ч. предприятия-инициатори на международни бизнес операции, посредници, съдействащи организации; на въвлечените сектори на икономиката и други. В контекста на националните оператори е необходимо да се открият възможностите, свързани с интернационализацията на МСП и участието на физически лица в международни трансакции.

3.2.2.1. Баристри пред интернационализацията на малкия и средния бизнес

В условията на интернационализация и глобализация на стопанската дейност с нарастваща роля в системата на международния бизнес се отличават малкият и средният бизнес и компаниите от типа "родени глобални" като специфичен представител на МСП, наред с транснационалните, глобалните и метанационалните компании (Боева, 2014). Две ключови тенденции създават основата за това по-активно участие – управление на глобални вериги за доставка във връзка с обособяване на етапи на производството и тяхното осъществяване в географски отдалечени региони и развитие на ИКТ, в частност на електронната търговия.

В противовес на тези възможности изследователите изтъкват несъразмерността между участието на МСП в националните икономики и международното им представяне. Според Donahoe (2007), който цитира данни на ОИСР, МСП създават около 50% от БВП на националните икономики, реализират около 30% от износа и 10% от ПЧИ (преки чуждестранни инвестиции). Делът на МСП в развитите държави се оценява на около 90-95% от всички предприятия (Василева, 2011). По данни за 2013 г. МСП представляват 99.8% от предприятията в нефинансовия сектор на ЕС-28, осигуряват 66.8% от заетостта и 58.1% от добавената стойност (European Commission, 2014). В доклада на Edinburgh Group (2013) се посочва, че участието на МСП в износа в различните държави варира значително, между 15% и 50%, а между 20% и 80% от тези предприятия са активни износители. Прави впечатление, че около 25% от МСП в страните от ЕС участват в износа, а около 50% от тях изнасят за държави отвъд вътрешния пазар.

Проучванията установяват, че МСП са изправени пред редица предизвикателства във връзка с интернационализацията си. Според Edinburgh Group (2013) барьерите са както вътрешни (т.е. отнасящи се до фактори в самите МСП), така и външни (т.е. фактори извън МСП). Съвместен проект на ОИСР и Азиатско-тихоокеанското икономическо сътрудничество¹ за предприемане на мерки за премахване на барьерите пред достъпа на МСП на меж-

¹ Съвместното изследване на ОИСР и АПЕК на тема "Премахване на барьерите пред достъпа на МСП до международния пазар" е извършено в периода 2005-2006 година, а резултатите са публикувани през 2007 година. Изследването включва две проучвания, като едното е проведено сред МСП, а другото – сред държавни институции.

дународните пазари установява 10 основни бариери на база на анкетираните предприятия – недостиг на оборотен капитал за финансиране на износа; установяване на бизнес възможности в чужбина; ограничена информация за анализиране на потенциални пазари; неспособност за установяване на контакти с потенциални клиенти в чужбина; получаване на надеждно външно представителство; недостиг на време на мениджърския състав за работа по въпросите на интернационализацията на бизнеса; недостатъчен на брой и/или необучен персонал по въпросите на интернационализацията; трудности за постигане на конкурентни цени; недостатъчна подкрепа/стимули от страна на държавните институции; прекалено високи разходи за транспорт (Edinburgh Group, 2013; OECD, 2009). В рамките на същия проект, но на база проучване сред държавни институции, като бариери са посочени и непознаване на чуждестранните бизнес практики, необходимост от разработване на нови продукти за външни пазари, спазване на стандарти и спецификации, непознаване на експортните процедури и документация (OECD, 2009).

Изследване на Икономическата комисия за Европа на ООН също установява като бариера сложността на търговската документация, в т.ч. опаковане и поставяне на етикети (GFRTT, 2005). Donahoe (2007) обяснява по-слабото представяне на МСП на международните пазари и с по-голямата несигурност при трансграничните операции, трудностите за достъп до глобалните вериги за доставка поради липсата на финансови ресурси и на подходящи търговски инфраструктури. Като проблем за развиващите се страни се посочва необходимостта от развитие на транспортната и комуникационна инфраструктура с цел осигуряване на достъп до глобалните транспортни мрежи. Като важен фактор за повишаване на конкурентоспособността на тези държави и на техните МСП се посочват развитието на мултимодалния транспорт и на местните компании, предоставящи услуги по доставка (Donahoe, 2007). Световният търговски център (ITC, 2014) подчертава, че неефективните митнически процедури и липсата на достатъчен на брой персонал за справяне с тях, както и ниското качество на транспортните и логистичните услуги създават допълнителни разходи за МСП, което не им позволява да се конкурират с компании, работещи в по-добра бизнес среда. Малкият и среден бизнес е в по-неизгодна позиция за включване в глобалните вериги за доставка спрямо големите компании и поради високите фиксирани разходи за доставка на пратки, неотчитащи реалните обеми (ICT, 2014).

Националните пощенски оператори, в сътрудничество със съответни държавни институции, имат потенциала да предложат решения, които да улеснят участието на МСП на международния пазар. През 2017 г. ВПС започна пилотен проект за улесняване на търговията на примера на бразилската програма *Exporta Fácil*, която подпомага малкия и средния бизнес чрез въвеждане на специална тарифа за изпращане на пратки, опростяване на митническите процедури, разработване на платежни услуги за износителите и други.

3.2.2.2. Нарастващо участие на физически лица в международни транзакции

Изследванията в сферата на международния бизнес поставят акцент върху предприятията, но от перспективата на националните пощенски оператори е необходимо да се отчете още една ключова тенденция. Наред с разнообразяването на профила на компаниите, се наблюдава нарастване на участието на физическите лица в международни транзакции, особено в контекста на набиращата скорост електронна търговия. Развитието на ИКТ увеличава пазарната сила на физическите лица, като им осигурява достъп до информация, до производители и продавачи в отдалечени пазари, до по-голямо разнообразие от продукти.

Тази група потребители представлява традиционна целева група за избраните пощенски оператори, а растящото ѝ участие в международни транзакции, свързани с покупко-продажба на продукти, е основа за реализиране на допълнителни приходи. Изследване на

Международната пощенска корпорация (МПК)¹ през 2016 г. за нагласите на над 24 000 купувачи от Европа, Азиатско-тихоокеанския регион и Северна Америка, въввлечени в трансграничната електронна търговия, установява, че всички респонденти са купили стоки онлайн поне веднъж през последните три месеца и са направили трансгранична покупка през последната година. Около 16% от участниците в проучването са пазарували онлайн поне веднъж седмично, а 39% – през последните две седмици. Около 39% от респондентите са посочили, че предпочитат да пазаруват онлайн поне веднъж в месеца, а 17% – около 2-3 пъти на тримесечие. Проучването установява, че най-активните онлайн купувачи се намират в Китай, САЩ, Германия и Обединеното Кралство, където съответно 36%, 30%, 25% и 24% са направили онлайн покупка през последната седмица.

Промяната в потребителските нагласи и поведение създават възможности за националните пощенски оператори, но и предизвикателства, свързани с разработването на нови продукти, адаптирани към изискванията на купувачите, които да позволят на операторите да се справят със силната конкуренция в сферата на услугите за доставка.

3.3. Технически и технологичен напредък

Един от факторите на макроравнище с най-силно влияние върху развитието на пощенския сектор е техническият и технологичният прогрес, по-конкретно постиженията в развитието на ИКТ, транспорта, създаването на Интернет и други. Тези постижения са определящ фактор за моделирането на бизнес средата на съвременния етап, както и един от двигателите за все по-високата степен на интеграция на световната икономика (Боева, 2014; Cavusgil et al., 2012). Освен че скъсяват разстоянията, те спомагат за нарастване на международните аспекти на съвременния бизнес, т.е. поставят в международен контекст дори и компании, които се отличават традиционно с фокус върху националния пазар, и допринасят за нарастване на пазарната сила и на купувачи, и на производители и продавачи.

От перспективата на пощенския сектор въздействието на техническия и технологичния прогрес може да се разглежда, както в негативен, така и в положителен аспект, и е свързано с формирането на международно търсене, което оказва влияние върху търсенето на услуги за доставка (като производно на първото), промяна в изискванията на потребителите, на характера на конкуренцията, вътрешната организация на дейността на операторите, вида на предлаганите продукти, необходимите компетенции и умения на служителите и други.

Едно от най-големите предизвикателства за националните пощенски оператори е т.нар. електронно заместване (e-substitution) или заместването на традиционните писма и пряката пощенска реклама като форма на комуникация с електронни, и промяната на нагласите и предпочитанията на потребителите (физически и юридически лица) относно средствата за комуникация по посока използване на имейл, социални медии, мигновени съобщения, интранет, екстранет, системи за видео и уеб конференции, wikis и други (Laudon & Laudon, 2012). Това определя спада в традиционния бизнес на избраните оператори, като доставка на писма, вестници, списания, рекламни материали и други документи (WIK, 2013). По данни на ВПС през 2015 г. общият обем на писмовните пратки в световен план е намалял с 3.3% спрямо предходната година, като обемът на пратките, доставяни на вътрешните пазари, спаднал с 3.2%, а този на международните пратки – с 9%.

Въпреки отчетените негативни ефекти, техническите и технологичните постижения създават редица нови възможности за развитие на сектора, включително:

¹ За повече информация: https://www.ipc.be/en/reports-library/publications/ipcreports_brochures/cross-border-e-commerce-shopper-survey-2016.

- внедряване на автоматизирани системи за обработка на пратките, което води до по-голяма бързина на доставка и по-високо качество на услугите;
- осъществяване на електронен обмен на съобщения между пощенските оператори, което позволява проследяване на пратките и създава по-голяма сигурност за потребителите;
- усъвършенстване на съществуващите услуги на операторите чрез предлагането им в електронна среда;
- разработване на нови услуги и навлизане в нови бизнес дейности, например превръщане на операторите в ключов партньор за предоставяне на услуги на електронното управление и други;
- предлагане на нови продукти и решения, чрез които операторите да обхванат растящия обем пратки, генерирани от електронната търговия;
- разширяване на възможностите за доставка и изпращане на пратки, създавайки удобството за потребителите, например, чрез въвеждане на терминали за изпращане и получаване на пратките;
- предоставяне на услуги чрез приложения за мобилни телефони и други.

Интересен поглед върху разработването и внедряването на електронни услуги от страна на националните оператори дава изследване на ВПС, публикувано през 2012 г. под заглавието "Measuring postal e-services development" ("Измерване на развитието на пощенските електронни услуги"). Авторите на изследването са идентифицирали общо 55 вида електронни услуги, предлагани от операторите по света, които са обединени в 4 категории – електронни пощенски услуги, електронни финансови услуги, електронна търговия и електронно управление. През 1996 г. в глобален план са въведени около 5 нови услуги от този тип, през 2001 г. – 20, през 2006 г. – 50, а през 2010 г. – 85. В периода 2007-2010 г. броят им в световен мащаб се е утроил, от 33 на 85 броя годишно, което свидетелства за усилията на пощенските оператори да отговорят на пазарните промени и новите изисквания на потребителите.

3.4 Етични аспекти и устойчиво развитие

Както беше посочено в предходното изложение развитието на избраните оператори на съвременния етап е свързано с търсенето на баланса между социалната обвързаност на сектора и пазарната ориентация. В хода на своето историческо развитие те винаги са стояли на кръстопът между преследването на чисто икономическите си цели, свързани с реализиране на определена печалба, и посрещането на потребностите на обществото, включително гарантиране на правото на комуникация на неговите членове. Тази особеност произтича от специфичната институционалната рамка на сектора и съответните регулации на международно и национално ниво.

Разбирането на историческото развитие на пощенския сектор изисква да се отчете фактът, че ВПС е специализирана агенция към ООН, и като такава с дейността си следва да допринесе за изпълнението на политиките и дейностите ѝ, свързани с насърчаване на социалното и икономическото развитие в глобален план. Това предполага сътрудничество и с други организации в състава на ООН. Например Съюзът е съпричастен с т.нар. цели за устойчиво развитие и подпомага страните-членки за постигането им. Преплитането на икономически и социални аспекти е въплътено в мисията на ВПС, формулирана в преамбюла на Конституцията на Съюза:

"С оглед на развитието на комуникациите между народите чрез ефикасното изпълнение на пощенските услуги и приноса за развитие на благородните цели на международното сътрудничество в културната, социалната и икономическата сфера, упълномощените представители на правителствата на договарящите се държави приеха настоящата Конституция, предмет на ратификация.

Мисията на Съюза е да стимулира трайното развитие на качествени, ефикасни и достъпни универсални пощенски услуги, за да улеснява комуникацията между жителите на света чрез: гарантиране на свободното движение на пощенските пратки в рамките на единна пощенска територия, състояща се от взаимосвързани мрежи; насърчаване на приемането на справедливи общи стандарти и използването на технологии; обезпечаване на сътрудничество и взаимодействие между заинтересованите лица; насърчаване на ефикасно техническо сътрудничество; осигуряване посрещането на променящите се потребности на клиентите."

В допълнение социалната насоченост на сектора е възплътена и в различни национални и наднационални законодателни актове (законали, секторни политики, директиви и други) във връзка с регламентирането на УПУ и необходимостта от гарантиране на нейната устойчивост, както и на други услуги, например, изплащане на пенсии и социални помощи. От своя страна, изброените документи намират своето отражение в корпоративните стратегически документи и в продуктовото портфолио на избраните оператори.

Историческото развитие на сектора и запазването на социалните му функции и динамичната бизнес среда изискват търсене на баланс между икономически и социални цели. От една страна, едновременният стремеж към тези цели създава противоречия, особено в условията на силно конкурентен пазар, и изправя операторите пред финансови предизвикателства. От друга страна, постигането на социалните цели може да бъде направено с развитието на нови услуги и решения, които да спомогнат за разширяване на участието на операторите в международния бизнес. Нещо повече, възприемането на възгледите за социално отговорната роля на съвременния бизнес и за устойчивото развитие дава възможност за репозициониране на избраните оператори в промененото обкръжение и затвърждаването им като уважаван и предпочитан партньор на бизнеса и институциите и доставчик на услуги за гражданите. Като основни направления за развитие на операторите се очертават подпомагането на интернационализацията на малкия и средния бизнес, например чрез изпълнение на програми за улесняване на търговията по модела на *Exporta Fácil*¹ в Бразилия, както и социалното и финансовото включване на населението, в т.ч. участие му в международни операции по покупко-продажба. Разработвайки услуги, подпомагащи участието на тези групи лица в международни дейности, избраните оператори биха разширили и собственото си присъствие в системата на международния бизнес.

3.5. Сложна конкурентна среда

Ключова характеристика на бизнес обкръжението на избраните пощенски оператори на мезоравнище е интензивната конкуренция, както в международен, така и в национален план. Разглежданата група оператори се съревновава с голям брой алтернативни доставчици на продукти с различен профил поради разнообразието от дейности в тяхното продуктивно портфолио. Това налага мониторинг на пазари на различни услуги, имайки предвид и рисковете, произтичащи от силната конкурентна среда, а именно загуба на клиентска база и съответно на пазарен дял и приходи, увеличаване на разходите поради ограничаване на мащаба на дейността, загуба на позиции във веригата на прибавената изгода, натиск върху цените на услугите, прекъсване на връзката с клиента, заявяващ услугата, и други.

Освен услуги по доставка на пратки (пощенски, куриерски, експресни, логистични), националните оператори предоставят набор от финансови услуги – вътрешни и международни парични преводи, изплащане на социални помощи и пенсии, инкасиране на сметки за битово

¹ Повече информация за посочената програма може да се получи на уебсайта на ВПС: <http://www.upu.int/en/activities/trade-facilitation/about-trade-facilitation.html>.

ви и комунални услуги, застрахователни услуги, банкови услуги; рекламни услуги; абонамент за периодични издания; хибридна поща; търговия на дребно и други. В групата на конкурентите на националните оператори попадат компании за доставка на куриерски и експресни пратки, за логистични услуги, банки, компании за международни парични преводи, частни пощенски оператори в съответните държави, електронните методи за разплащане и други. Въпреки че често акцентът при анализа на конкурентната среда попада върху алтернативните доставчици на услуги в съответния сегмент, то на съвременния етап, и особено в контекста на пощенския сектор, е необходимо да се отчита значението на електронните форми на комуникация в качеството им на конкурент. Последните реално изместват традиционния бизнес на операторите за доставка на писма, рекламни материали и други. Интернет, електронната поща, социалните мрежи и други създават изключително удобство за ползвателите им, тъй като дават възможност за комуникация в реално време и бърз обмен на голямо количество информация при ниски разходи и спестяване на време.

С оглед на бързите темпове на развитие на *електронната търговия* и нейния потенциал да компенсира спада в традиционния бизнес на избраните оператори, интерес представляват различните категории конкуренти, доставящи пратки, генерирани от нея (IPC, 2014). Сред тях се отличават т.нар. интегратори (parcel integrators), които притежават интегрирана транспортна мрежа, включваща автомобилен парк, самолети, складове и други, необходими за осъществяване на доставката на международни пратки от врата до врата. В тази група попадат компании като DHL, UPS, FedEx, DPD, GLS и други. Техният бизнес е ориентиран предимно към сегмента B2B, но те все повече навлизат в сегмента B2C.

Интересна е групата на продавачите от разстояние/пазари с физическа локация и онлайн такива (market places and colocations). Това са компании, чиято основна дейност е търговия на дребно (онлайн търговци или традиционни търговци с физически обекти), а не доставката на пратки. Тук попадат компании като Amazon, eBay, BestBuy, Alibaba, Rakuten и т.н. Те развиват самостоятелно услуги по доставка на пратки като инвестират в точки и терминали за доставка на пратки, предлагат складови бази на аутсорсинг и услуги по обработка на поръчки на клиенти, опаковане на стоки и изпращане, което е удобство, например за МСП. По този начин те изтласкват пощенските оператори от веригата на прибавената изгода, а изграждането на складови бази на ключови локации може да ограничи трансграничната електронна доставка.

Друга важна група конкуренти са спедиторите и консолидаторите на поща (freight-forwarders and consolidators) и т.нар. "orchestrators", които си партнират с търговци на дребно и предлагат услуги за международна доставка, като обединяват местните доставки и дават възможност на МСП да получат по-ниски цени на база консолидиране на обемите. В допълнение те предоставят услуги за цялостно изпълнение на поръчките, митническо освобождаване. В тази група попадат компании като wnDirect, Shipito, aramex, borderfree и други.

Към изброените конкуренти следва да се добавят и следните:

- къщи за цялостно изпълнение (fulfillment houses), които предлагат услуги, покриващи цялостната верига на прибавената изгода на електронната търговия, включително вземане на стока, опаковане, логистика, управление на онлайн магазин, онлайн маркетинг;
- мрежи от офиси за получаване и изпращане на колети, които си партнират със супермаркети, обекти за продажба на вестници и списания и др.;
- мрежи от терминали за колети, интегрирани с платежни платформи;
- "зелени" компании за доставка на пратки, които осъществяват доставки в рамките на градове чрез използване на велосипеди и електромобили и други.

Според МПК (IPC, 2014) около 50% от глобалния пазар за доставка на колети и експресни пратки се държи от 6 водещи компании-интегратори (UPS, FedEx, DHL, TNT Express,

DPD/Geopost, GLS). Според същия източник за момента водещите онлайн търговци предпочитат предимно големите компании като DHL, UPS, FedEx за трансгранична доставка пред националните оператори поради редица недостатъци на последните: липса на предвидими срокове за доставка, непълно проследяване, предварително известяване на получателя. Въпреки слабите страни, като предимство на избраните оператори може да бъде посочено, че те имат разпознаваем бранд, като цяло се ползват с доверието на потребителите и разполагат с широка мрежа от офиси, включително и в малките населени места. Както в много други сектори, така и в пощенския сектор се увеличават примерите, при които конкуренцията отстъпва място на сътрудничеството, а избраните оператори все повече се разглеждат като надеждни бизнес партньори.

Интересен и често пропускан аспект при анализа на конкурентната среда е нарастването на *съревнованието между самите национални пощенски оператори*, които еволюират от партньорски към такива на конкурентна основа. Този преход е свързан с нарастващата интернационализация на дейността на част от избраните оператори, чиито бизнес интереси далеч надхвърлят границите на националните им пазари, и които изграждат алтернативни мрежи чрез придобиване или установяване на стратегически партньорства с частни компании. Това важи най-вече за водещи пощенски оператори като La Poste (Франция), Royal Mail (Обединеното Кралство), Deutsche Post DHL (Германия), които разширяват пазарния си дял за сметка на националните оператори в дадените държави. Например, подразделението GeoPost на френския пощенски оператор развива международна мрежа за доставка на колетни под бранда DPDgroup, а подразделението GLS на Royal Mail, предлагащо услуги за доставка на колетни и експресни услуги, работи на пазарите на 41 европейски страни. Австрийският пощенски оператор следва стратегия на международна експанзия, като за момента присъства на пазарите в 12 европейски държави, включително в България чрез подразделението си "M&VM" ЕООД, в което държи 76% от капитала¹.

3.6. Нарастваща пазарна сила на клиента

Либерализацията на пощенския пазар, големият брой конкуренти с различен профил и предлаганите от тях услуги, явяващи се заместители на тези на избраните оператори, новите средства за комуникация и достъпът до информация, променят мястото на клиента в бизнеса на операторите като фактор от тяхното микрообръщение. Според Каракашева (2007) се наблюдава нарастване на силата на купувача спрямо производителя. От една страна, налице е по-голям избор на доставчици на услуги. От друга страна, благодарение на електронните форми на комуникация потребителите имат достъп до голям брой оферти на различни производители/търговци и следователно по-добър избор, както и възможност за контакти в реално време, ускоряване на процеса на покупка и спестяване на разходи и време.

С оглед на посоченото дотук ключов фактор за развитие на операторите в условията на съвременните предизвикателства е изграждане на мислене, ориентирано към клиента. Както беше посочено в предходни параграфи, през по-голямата част от съществуването си те са били елемент на държавната администрация и не са управлявани като търговски предприятия. За дълъг период от време основната презумпция, която е направлявала дейността им, е била, че клиентът не разполага с алтернативен доставчик на предлаганата от тях услуга (Ranganathan, 1996), т.е. те са разчитали на постоянна клиентска база и сигурен източник на приходи, както и на бюджетно финансиране. Стратегиите за развитие на операторите са се определяли от правителството и не са били базирани на пазарни проучвания и стремеж да

¹ Източник: Уебсайт на Австрийски пощи: https://www.post.at/en/footer_about_us_corporate_information_company_overview.php.

се отговори на търсенето. Нещо повече, в документите, регламентиращи дейността на ВПС като управляващ център на глобалната пощенска мрежа, клиентът не присъства като активен участник със своите характеристики, класификация, изисквания и потребности. В актовете на Съюза, по-конкретно в документите с оперативен характер (Правилник към Конвенцията и Правилник за услугите по пощенските плащания), клиентът е обозначен като изпращач и получател. Вследствие на това се затруднява адекватното посрещане на неговите потребности и традиционните пощенски услуги се оказват недостатъчно конкурентоспособни на наличните алтернативи. Освен това в исторически план избраните оператори са се отличавали с фокус върху съответния национален пазар и върху клиентите в собствената страна (физически лица, компании, институции), както и с пасивно разглеждане на клиентите в чуждестранните държави.

Днес операторите са бизнес организации, които се ръководят все повече от икономически цели, а техните финансови резултати зависят от способността им да предложат продукти, които отговарят на пазарните изисквания, в т.ч. на потребностите и очакванията на клиентите. В условията на развитие на електронната търговия, активизирането на МСП и на физическите лица като участници в международни транзакции и други, търсенето придобива международен характер, включително се стига до уеднаквяване на изискванията на клиентите относно услугите за доставка. Цитираното по-горе изследване на МПК за нагласите на потребителите на електронната търговия посочва, че те изискват по-голяма видимост, надеждност на доставките, повече варианти за доставка и то при по-ниска цена. За 88% от респондентите е важно да се предлага лесен процес за връщане на закупени стоки, а за 86% – това връщане да е безплатно. Около 82% от отговорилите искат пратките да бъдат доставени в предварително определен времеви интервал, както и процесът на доставка да е прозрачен с възможност за проследяване на пратките и изпращане на нотификация по електронен път, че пратката е пристигнала и други.

В допълнение е важно да се възприеме едно по-широко разбиране за клиентите на избраните оператори. Клиентите не са само физическите и юридическите лица, които ползват услуги в пощенските офиси в страната на оператора. Това са и лицата, изпращащи пратки от всяка точка на света, които чрез избора си на услуга и компания за изпращане определят кой ще извърши доставката на дадената пратка в съответната държава на получаване. Приходите за операторите в този аспект идват по линия на взаимните им разплащания. Оценката на клиента-изпращач за качеството на предоставената услугата в страната на получаване определя и избора на компания-партньор, т.е. ако услугата, която националният оператор в страната на получаване предоставя е с ниско качество, отсрещният национален оператор може да предпочете да работи с алтернативен доставчик. Това означава допълнителна загуба на приходи и пазарен дял. В допълнение електронният търговец се утвърждава като междинно звено между крайния получател на пратката и пощенския оператор, т.е. клиентът не е един, а оценката за предоставената услуга по доставка се дава и от крайния получател, и от търговеца. Последните определят съвместно и изискванията към услугите за доставка.

Тези особености налагат промяна в начина на мислене на компанията като цяло и на нейните служители и изграждане на корпоративна култура, ориентирана към клиента. Имайки предвид, че продуктът на пощенския сектор е с нематериален характер и качеството му е неразривно свързано с човека, който го предлага, възприемането на търговско отношение към клиента следва да обхване и най-ниските нива в йерархията – служителите в пощенските офиси, пощальоните, куриерите. В практичен аспект изграждането на такъв тип отношение/мислене е свързано с дейности като пазарни анализи с цел предвиждане на потребителските изисквания; сегментиране на пазара; събиране на информация и анализ на конкурентите; разработване на нови продукти при отчитане и на международното търсене;

реклама и ПР с използване на различни канали, включително онлайн медии, социални медии и др.; проучване на удовлетвореността на клиентите и други (Ranganathan, 1996).

Заключение

Предходното изложение показва, че на съвременния етап националните пощенски оператори работят в изключително динамично международно бизнес обкръжение, което налага системна оценка на разнообразие от фактори на макро-, мезо- и микроравнище – либерализацията на пазара на пощенски услуги, институционалната рамка и специфичните регулации, техническите и технологичните постижения, развитието на електронната търговия и включването на нови участници в международни трансакции, възприемането на възгледите за устойчивото развитие, силната конкурентна среда, клиентите с техните променящи се изисквания и потребности. Както беше илюстрирано с примери, този комплекс от фактори създава нови предизвикателства и възможности за операторите и придава на сектора подчертано международен характер. Нещо повече, тези фактори "принуждават" операторите да разглеждат своята дейност в контекста на международния бизнес.

Настоящият доклад допълва изследвания на международни организации, включително ВПС, посветени на пощенския сектор. Интерес за бъдещи проучвания представлява идентифицирането на стратегии и модели за позициониране на избраните оператори на международния пазар, както и извършване на сравнителен анализ с цел отчитане на спецификите по региони.

Литература

1. Боева, Б. (2014). Мениджмънт в условията на интернационализация и глобализация. София: Издателски комплекс – УНСС.
2. Василева, Ант. (2011). Международен бизнес. София: Университетско издателство "Стопанство".
3. Каракашева, Л. (2007). Международен маркетинг. София: Призма.
4. Cavusgil, S.T., Knight, G. & Riesenberger, J.R. (2012). *International Business: The New Realities* (2nded.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Education.
5. Donohoe, P. & Boillat, M. (2007). *The Postal Sector – a key facilitator of global commerce for SMEs*. UNCTAD XI. Достъпен на
6. http://www.eldis.org/document/A32482#.Vz8EPyFF_M8. (12.07.2017)
7. Ecommerce Foundation. (2017). *Global B2C E-commerce Report 2016*. Достъпен на <http://www.ecommercefoundation.org/reports>. (12.07.2017)
8. Edinburgh Group. (2013). *Growing the global economy through SMEs*. Достъпен на http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf. (12.07.2017)
9. European Commission. (2014). *Annual report on European SMEs 2013-2014*. Достъпен на http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm. (12.07.2017)
10. Global Facilitation Partnership for Transportation and Trade. (2005). *Enabling SMEs to enter the international supply chain*. Достъпен на <http://www.gfptt.org/sites/default/files/refread/ac85ad3f-04d5-409c-a32f-2ea5a3a2a16e.pdf>. (12.07.2017)
11. Hill, Ch. W.L. (2011). *International Business: Competing in the Global Marketplace* (8thed.). New York: McGraw-Hill.
12. International Post Corporation. (2014, April). *E-commerce Interconnect: Market Insights Report – v.1.0*. Достъпен на <http://www.ipc.be/> (ограничен достъп).

13. International Post Corporation. (2017). IPC Cross-border e-commerce Shopper Survey 2016 – Key Findings. Достъпен на https://www.ipc.be/en/reports-library/publications/ipcreports_brochures/cross-border-e-commerce-shopper-survey-2016. (12.07.2017)
14. International Trade Centre. (2014). *50 Years of Unlocking SME Competitiveness*. Достъпен на <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/ITC%2050th%20book.pdf>. (12.07.2017)
15. Laudon, K.C. & Laudon, J. P. (2012). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm* (12thed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Education.
16. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009). *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation*. Достъпен на <https://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf>. (12.07.2017)
17. Peng, M. W. (2014). *Global Business* (3rded.). Mason: South-Western Cengage Learning.
18. Ranganathan, K. & Dey, R. (1996). *Redirecting Mail: Postal Sector Reform*. World Bank, Private Sector Development Department. Достъпен на http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/IW3P/IB/2000/09/15/000094946_00090105464250/Rendered/PDF/multi_page.pdf. (12.07.2017)
19. Redstone, K. (2017). UPU research shows growth of postal economy, growing gap with real economy. In *Union Postale*, June 2017/No 1. Bern: International Bureau of the UPU.
20. Universal Postal Union. (2012). *Measuring postal e-services development: A global perspective*. Достъпен на http://www.upu.int/uploads/tx_sbdownloader/studyPostalEservicesEn.pdf. (12.07.2017)
21. Universal Postal Union. (2014). *Constitution and General Regulations*. Достъпен на http://www.upu.int/uploads/tx_sbdownloader/actInFourVolumesConstitutionManualEn.pdf. (12.07.2017)
22. Universal Postal Union. (2016). *Boosting e-commerce: a how-to guide for postal operators*. Bern: International Bureau of the UPU.
23. Universal Postal Union. (2016). *Istanbul Global Postal Strategy 2017-2020*. Достъпен на <http://www.upu.int/fileadmin/documentsFiles/theUpu/strategy/strategyIstanbulEn.pdf>. (12.07.2017)
24. WIK-Consult. (2013, August). *Main Developments in the Postal Sector (2010-2013)*. Достъпен на <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/2a435533-0c31-40a3-b5a4-e3d26b7c467f>. (12.07.2017)
25. World Trade Organization. (2017). *World Trade Statistical Review 2016*. Достъпен на https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_toc_e.htm. (12.07.2017)
26. Уебсайт на Всемирния пощенски съюз: <http://www.upu.int/en.html>.

Приложение: Всемирен пощенски съюз

Всемирният пощенски съюз (ВПС), със седалище в град Берн, Швейцария, е създаден през 1874 г., а от 1.07.1948 г. придобива статут на специализирана агенция към ООН. По настоящем в него членуват 192 държави. Съюзът се явява основният форум за сътрудничество между различните участници в пощенския сектор – правителства, национални пощенски оператори, регулатори и други заинтересовани страни; изпълнява консултативни и посреднически функции и при необходимост осигурява техническа помощ. Той установява правилата за размяна на международни пощенски пратки и отправя препоръки за модернизиране и стимулиране на растежа на различните видове услуги (писмовни пратки, колетни, финансови услуги), изпълнявани от националните пощенски оператори, и за подобряване на качеството им.

В организационен план ВПС се състои от 4 органа:

- Конгрес: върховен орган на ВПС, който се свиква на всеки 4 години, и по време на който се гласуват глобалната пощенска стратегия и измененията в правилата за размяна на международна поща.
- Административен съвет: състои се от 40 държави, които се избират от Конгреса; дейността му е организирана чрез комитети и работни групи; гарантира непрекъсваемостта на работата на ВПС между Конгресите, осъществява контрол върху дейността му и проучва въпроси от административен, регулаторен, законодателен и правен характер.
- Съвет по пощенска експлоатация: състои се от 40 държави, които се избират от Конгреса; занимава се с въпроси от техническо и оперативно естество.
- Международно бюро: работи като секретариат на ВПС, със седалище в Берн, в него работят около 250 служители.

В дейността на ВПС участие взема и т.нар. Консултативен съвет, в който са представени различни групи заинтересовани страни: неправителствени организации, защитаващи интересите на потребителите, на оператори, предоставящи услуги по доставка на пратки (извън националните пощенски оператори), на синдикални организации, доставчици на стоки и услуги за пощенския сектор и други.

Структурата се допълва от два кооператива. Кооперативът по телематика, който работи чрез Пощенския технологичен център, разработва технологии и софтуер за националните пощенски оператори с цел по-добро организиране на процесите по обработка на поща, подобряване на качеството на услугите и предлагане на модерни финансови услуги. EMS кооперативът подпомага оператори в организационен, технически и оперативен план да предоставят висококачествени международни куриерски услуги.

Източник: Уебсайт на ВПС – <http://www.upu.int/en.html>.

ВРЪЗКА МЕЖДУ АУТСОРСИНГ И ИНОВАЦИИ ПРИ ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ

*Магдалина Генова, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС¹*

Резюме

Връзките между аутсорсинга и иновациите са комплексни и многопластови. Някои изследвания от областта на информационните системи и технологии предполагат, че аутсорсингът е начин да се повиши иновативния потенциал на фирмата, тъй като в отворен модел тя има достъп до знанието на всички участници в мрежата на прибавена изгода. В други изследвания, най-вече от сферата на прехвърляне на дейности при информационните технологии теоретичните постановки и емпиричните данни водят до точно обратните заключения – аутсорсингът намалява иновационния потенциал, тъй като фирмата губи знание и компетенции. За да може да се обясни връзката между иновации и аутсорсинг е необходимо да се разберат различните видове иновации и това знание да се комбинира с вече известните открития от иновационната и аутсорсинг литературата. По този начин може да се даде оценка за влиянието на прехвърлянето на дейности и доколко то е фактор върху иновационния потенциал на фирмата.

Ключови думи: аутсорсинг, прехвърляне на дейности, иновации, Информационни Технологии
JEL класификация: L24, M16, O31, O32

Въведение

В свят, в който дигитализацията заема все по-голямо място в международните бизнес отношения, основателно се смята, че информационните технологии пренаписват правилата на конкуренцията и променят самия характер на организациите. Информационните технологии позволиха нови форми на организация, промяна на начините на производство и на трудовите отношения. В резултат от трансформацията на средата компаниите също трябва да се адаптират към повишаване на своята конкурентоспособност и намиране на нови начини за иновации. В този контекст е все по-важно да се разбира в дълбочина явлението "аутсорсинг"², както и взаимовръзките му с иновационните процеси, за да послужи това познание като основа за изготвяне на стратегии, оценка на резултатите от нея и въвеждане на съответните корекции.

Настоящото изследване разглежда и сравнява научни постановки, които разглеждат теории за международния бизнес, фирмената организация, прехвърлянето на дейности, информационните системи и иновациите. Чрез преглед в дълбочина на различните теоретични рамки е възможно да се предположи ефекта на аутсорсинга върху иновациите в една компания при различни обстоятелства, като целта е да се обяснят привидно противоречащи си резултати и да се предоставят някои твърдения, които да послужат за основа за изследване на връзките между иновации и прехвърляне на дейности.

¹ email: guenova.magdalina@gmail.com, м. 0882654243

² В случая приемаме определението на проф. д.и.н. Бистра Боева от 2014 година за аутсорсинг като практика за прехвърляне на дейности от един стопански субект на друг, независим и юридически самостоятелен.

Преглед на съществуващата литература

Литературата, която изследва информационните технологии и информационните системи не отделя твърде голямо място на иновациите и връзката им с аутсорсинга, като фокусът е най-вече върху начините на употреба на информационните технологии, удовлетвореността на клиента и отражението им върху организациите (Delone и McLean 2003), а самите иновации остават недостатъчно проучени (Yoo et al., 2010). Изследванията върху прехвърлянето на дейности в областта на информационните технологии също разглеждат предимно причините за вземане на решение за аутсорсинг, управленските механизми, формите на прехвърляне на дейности и договорните отношения, които водят до успех (Lacity et al., 2011).

Иновации при информационните системи и технологии

Съществена част от изследванията върху иновацията предполагат, че прехвърлянето на дейности и повтарящото се взаимодействие между множество партньори би трябвало да увеличи иновациите. Тази позиция намира подкрепа и в литературата, която разглежда информационните системи и информационните технологии.

Традиционно, иновацията се извършва от една страна – иноваторът поема всички рискове, свързани с нея и получава всички ползи, като най-често правата му са защитени чрез патент (Argow 1962; Arthur 2006). Този традиционен модел за иновация е известен като "затворен модел". Обичайно затвореният модел следва линеен път, който тръгва от възникването на една идея и стига до пазара под формата на стока или услуга. При тази теоретична рамка, част от класическата микроикономика, на иновацията може да бъде даден тласък от предлагането или техническия прогрес (Schumpeter 1934), или да бъде предизвикан от търсенето (Schmookler 1966). Иновацията може да бъде получена също чрез контролирано взаимодействие – този модел се основава на предположението, че различните сфери на бизнеса си влияят взаимно с цел получаване на възможно най-добро решение на определен проблем (Rosenberg 1982; Kline и Rosenberg 1986). Затворените иновационни модели стъпват върху идеята за контрол – в този контекст компания, която желае да бъде иновативна, трябва да е в състояние да контролира процесите по генериране на нови идеи, докато ефективно управлява всички функции на производство, дистрибуция и маркетинг на тези идеи.

Информационните технологии постлаха пътя за коренно нови подходи, които трансформираха начина, по който компаниите създават иновации. Тези подходи се основават върху колаборация, споделяне и активно участие на индивиди и работни групи (Tapscott и Williams 2008). В тази вълна от промени, ролята на прехвърлянето на дейности нарастна значително. Организацията сега е в центъра на динамична система, където взаимодействието с доставчици, клиенти и конкуренти е абсолютно необходимо, за да се създават иновации. Този модел е известен като "отворен модел".

В такъв отворен модел, организациите не могат да разчитат изцяло на компетенции вътре в организацията. Достъпът до умения, компетентности и опит на външни партньори е задължително условие за успех на иновационния процес (Chesbrough 2003, 2006). Тези модели отчитат факта, че компаниите използват и интегрират по системен начин едновременно вътрешно и външно знание, за да могат да произвеждат иновации, като същевременно зависят от вътрешни и външни дистрибуционни кръгове (Von Hippel и Von Krogh 2003; Christensen et al. 2005). Границите на фирмата са проницаеми, като аутсорсингът е един от начините фирмата да се отвори към иновационния процес и да достъпи външни идеи (Chesbrough 2006).

Всичко това има важни стратегически последици за фирмите по отношение на споделянето и придобиването на знания, но също и за развитието на собствен капацитет за ино-

вации (Woodman et al. 1993; Drazin et al. 1999). Фирмата не създава иновации сама, тя използва мрежа от доставчици, за да има достъп до тяхното знание (Amin и Roberts 2008). IBM е пример за подобна корпорация – тя използва много широк набор от съюзи, партньорства и споразумения за аутсорсинг, за да създава нови продукти и услуги.

Тези отворени процеси имат не само позитивни последици – възникна нова категория от конкуренти, които също се възползват от достъпните иновации – имитатори, пирати и дори хакери (Himanen 2001; Lessig 2004, 2008; Mason 2008; Anderson 2009).

Аутсорсингът допринася за промяна на източниците на прибавена изгода. Той подпомага създаването на мрежи на прибавена изгода, в които организациите имат достъп до множество информационни източници, които не могат да бъдат контролирани. В някакъв смисъл, аутсорсингът допринася за създаването на "битпазар" за иновации (Raymond 1999).

Много важно е и балансирането на двете линии – концентрация върху конкурентни предимства, от една страна, и потребността от съхраняване на целостта на веригата на прибавена изгода, от друга, защото те са основата на стратегията за прехвърляне на дейности (Боева 2015).

Разделението на труда допълнително се засилва при ускорени и многобройни иновации, като има тенденция към прехвърляне на повече дейности по дизайн и разработка на продукти и услуги, както и за увеличаване на съюзите и партньорствата (Gassmann et al. 2010). Тези тенденции не са без последици, като имат силен ефект отвъд иновационния процес – подобряването на ефикасността при прехвърляне на дейности с висока добавена стойност, като разработване на нови продукти, дизайн, научни и изследователски дейности засилва глобализацията и намалява разликата в заплащането на труда между различните държави – например непрекъснатото увеличаване на цената на труда в Китай (Sneg и Zhao 2009).

Литературата, която се фокусира върху изследване на информационните системи разглежда и сътрудничеството при иновациите. Докато традиционният аутсорсинг не е непременно свързан с дейности по иновация, Whitley и Willcocks (2011) откриват, че колаборативната иновационна рамка, която включва четири практики – ръководене, договаряне, организиране и изпълнение (LCOP – Leading, Contracting, Organizing, и Performing) може да постигне значителна зрялост при аутсорсинга и отношенията между различните участници, които да доведат до реално сътрудничество за постигане на иновации.

От много голяма важност са новите форми на връзка и координация, както и значението на аутсорсинга и офшоринга (Hagel и Seely Brown, 2008). С.К. Прахалад и Венат Рамасвами виждат съвместното създаване на стойност заедно с клиентите като една от най-добрите бъдещи стратегии за конкурентоспособност (Pralahad и Ramaswamy, 2004).

Трудно е да се даде оценка дали иновационният процес се променя заради ръста на прехвърлянето на дейности, които вече са норма във всички сфери на икономиката, или аутсорсингът нараства, защото все повече компании искат да са част от отворените мрежи, които носят знания и иновации. Възможно е тези две тенденции да са свързани, като се поддържат взаимно и в симбиоза. Ставаме свидетели и на друго явление – организацията вече не е самостоятелен обект, който е ангажиран в иновационни процеси, а такъв, който зависи от приноса на множество взаимосвързани агенти (Pittaway et al. 2004; Bjork и Magnusson 2009).

Прехвърляне на дейности при информационните технологии и иновации

В сравнение с научните изследвания, които разглеждат отворените иновации, тези, които се занимават с аутсорсинга са по-сдържани при намирането на връзки между прехвърлянето на дейности и новациите. В действителност, темата за иновациите при аутсорсинга при информационните технологии не е често срещана тема за изследване. Основните теоретични рамки се фокусират върху стойността, качеството на услугата, реализирането на очаквания и качеството на връзките между участниците. След като забелязва липсата на изследва-

ния с фокус върху стратегически елементи, Мери Ласити предполага, че това не е поради липсата на връзки между аутсорсинга и с иновациите или стратегическите намерения на фирмата. Той предполага, че този аспект на прехвърлянето при информационните технологии е сфера, която не е достатъчно изследвана към този момент.

Основните изследователски усилия са съсредоточени върху решенията за прехвърляне на дейности или върху резултатите от договореностите между страните (Lacity et al. 2010). Това пристрастие към един набор от резултати може отчасти да бъде обяснено от избора на теоретични рамки, избрани от изследователите. Най-разпространеният подход избира да изследва прехвърлянето на дейности при информационните технологии през теорията за транзакционните разходи. Този подход, тясно съсредоточен върху решението да се прехвърли дейност не предоставя достатъчно пространство да се изследват елементи като иновацията. Фокусът върху решението – да се прехвърлят дейности или не, или върху изхода – успех/провал е една вероятна причина за липсата на изводи, които касаят връзките между иновации и аутсорсинг.

Аутсорсингът също така е изследван изчерпателно през призмата на договорните отношения, връзките между страните и мотивацията на мениджърите (Seddon et al. 2007). Основните резултати отразяват този фокус върху договорните отношения и резултатите от него. Например, елементи от аутсорсинга като измеримост на резултатите и ниска несигурност се свързват с вероятността да се вземе решение за прехвърляне на дейности (Aubert et al. 2012). Когато се разглежда успеха от аутсорсинга, основните елементи, които се изследват са стандартизацията на процесите, измеримост и пълно изпълнение на договорните отношения (Wüllenweber et al. 2008).

В тези изследвания договорите се разглеждат най-вече като механизми за защита на клиента и доставчика, които предполагаемо имат интереси, които се разминават. Тези договори включват клаузи, които дефинират контрола, защитата на интелектуална собственост, решаването на спорове и планиране на резерви (Chen и Bharadwaj 2009). Според тези автори договорите обичайно включват и одити, преглед на качеството, различни процедури и процеси. Тези елементи обичайно не се свързват с иновациите. Вниманието, което се обръща на договорните аспекти на аутсорсинга води също до опити да се изследва и дефинира споразумението за нивото на услугите (SLA) и как това споразумение се отразява на отношенията между страните (Goo et al. 2009).

Същото изследване на Гоо открива, че промяната има разрушително въздействие върху доверието и отношението между страните. Подобен възглед предполага, че отношенията при прехвърляне на дейности са по-близки до стандартния договор за услуга, отколкото до сътрудничество, водено от иновациите. Дори когато се анализират стратегическите елементи при отношенията при прехвърляне на дейности при информационните технологии, фокусът е повече върху защитата на клиента, отколкото върху постигането на специфични цели като иновация.

Когато аутсорсингът има за цел иновация, към него се подхожда изключително внимателно, като постигането и е изключително трудно (Willcocks et al. 2006). Според това изследване се изисква значителен капацитет вътре във фирмата-възложител, както и силни бизнес лидери, което предполага, че прехвърлянето на дейности не е лесен път към търсените иновации. Уилкокс прави изследване в банка, в която клиентът в лицето на банковите мениджъри трябва да предоставя нови идеи на доставчика. Властовото разстояние, организационните граници, географските разстояния и културните различия също могат да попречат на сътрудничеството между страните, което на навреди на иновационните резултати.

Препоръките към мениджърите в упоменатите изследвания се придържат в подобни граници. Ласити заключава че аутсорсинга, независимо дали е глобален или не, е все още по-подходящ за не-ключови дейности и за структурирани процеси, които могат лесно да се контролират. Ротман и Ласити (2006) препоръчват проектите да се разделят на по-малки

сегменти с цел ефективна защита на интелектуалната собственост, като всеки сегмент трябва да се даде на различен доставчик на услугата. Това би допринесло никой да няма пълен поглед, което има действително защитен ефект, но от друга страна, намалява потенциала за иновации.

Допълнителните ограничения при аутсорсинга на информационни технологии и бизнес процеси се дължи на факта, че доставчиците им са организирани по вертикален начин спрямо своите клиенти, като според изследователите компаниите-доставчици трябва да търсят нови организационни решения и да разработят нов организационен модел, който да преодолее вродената съпротива за колаборация и да създаде среда от доброволни сътрудници (Coulter и Fersht, 2010).

Аутсорсингът като заплаха за иновациите

В допълнение към теоретичната рамка, която изследва договорните отношения при прехвърлянето на дейности, аутсорсингът често е анализиран от гледна точка на управлението на знанието и капацитета, който се изисква за иновации. Тези изследвания стъпват върху ресурсно базирания възглед за фирмата. Според тази перспектива, прехвърлянето на някаква дейност към доставчик води до загуба на знанието за нея вътре във фирмата, което ще намали капацитета ѝ за иновации (Espino-Rodriguez и Padron-Robaina 2006).

Изследванията в областта предполагат, че иновационният капацитет на една компания зависи от акумулираното знание вътре в нея, което много трудно се купува и продава (Hoecht и Trott 2006). Това предполага, че този капацитет трябва да бъде развит вътре в една организация, което е несъвместимо с прехвърлянето на дейности. Според Щрауб (Straub 2008) конкурентните предимства, които произтичат от информационните технологии изискват непрекъснати иновации вътре във фирмата, постоянно следене на външните фактори и корпоративно разбиране за стратегическия характер на информационните технологии. Подобни елементи се създават и контролират трудно, ако дейностите са прехвърлени на външен интегратор или доставчик на услуги.

Тези изводи предполагат, че докато аутсорсингът има потенциал за печалба от по-добра ефикасност, то тя може да е за сметка на намален капацитет за иновации (Gewald и Dibbern 2009). Подобен възглед би обяснил защо се наблюдава негативна взаимовръзка между аутсорсинг и финансови резултати, когато се увеличава прехвърлянето на дейности по иновации на процеси и продукти (Espino-Rodriguez и Padron-Robaina 2006).

Връзка между аутсорсинг при информационните технологии и иновациите

Когато се сравнят изследванията от различните изследвания – тези, които разглеждат иновациите при информационните системи и тези, които изследват прехвърлянето на дейности при информационните технологии, заключенията са недостатъчни, за да се изведе категорична връзка между аутсорсинг и иновации, както и за предполагаемия ефект от прехвърлянето на дейности върху иновационния потенциал на фирмата. Изследователите на иновациите при информационните системи достигат до заключенията, че по-голямата мрежа от доставчици, клиенти и конкуренти увеличава иновационния капитал, докато при изследванията на прехвърлянето на дейности анализите сочат обратното – аутсорсингът и работата с доставчици неминуемо води до загуба на знание и капацитет във фирмата, съответно и до загуба на иновационен потенциал, както и че клиент и доставчик имат противоположни цели при сделката, което няма как да доведе до ефективно сътрудничество.

И двата подхода са подкрепени от емпирични изследвания, като за да се разбере как заключенията може да са едновременно верни, са необходими допълнителни изследвания, които включват и други теоретични рамки – доколко вида и характеристиките на иновациите-

те са от значение и влияят за намаляване или увеличаване на иновационния потенциал на фирмата при аутсорсинг. В настоящата разработка са разгледани парадигмите радикални/инкрементални иновации и модулни/системни иновации, както и за типовете връзки между клиенти и доставчици – слаби и силни, и техният ефект върху връзката между аутсорсинг и иновации.

Инкрементални и радикални иновации

В тази теоретична постановка съществуват два основни типа иновации, търсени чрез прехвърляне на дейности – инкрементални и радикални, които се случват на оперативно и стратегическо ниво.

Матрицата на радикални и инкрементални иновации има четирите области на усъвършенстване – критични операции, неосновни операции, трансформация на съществуващи услуги и платформи и изцяло нови продукти и услуги (Oshri et al, 2015).

Радикалната иновация е такава иновация, която има значително въздействие върху пазара и върху икономическата дейност на фирмите на този пазар. Тя може да промени структурата на пазара, да създаде нови пазари или да направи съществуващи продукти ненужни. Такива иновации включват въвеждането на непознати до момента продукти като мобилни устройства за комуникация, електронна комуникация, специализирани софтуерни приложения, нови инструменти и материали в производството и други. Този тип иновация е порядко търсена от доставчици при прехвърляне на дейности и включва най-вече производството на специфични, високо-технологични продукти – Apple са прехвърлили изцяло производството на микропроцесори на Intel, които от своя страна разработват радикално нови продукти, Amazon Web Services предоставя облачни услуги на голяма част от компаниите от IT сектора, които по този начин радикално променят оперативния си модел чрез преминаване от продажба на информационни продукти (например цял ERP пакет като SAP) към продажба на услуги (моделът "Софтуер като услуга" – SaaS).

Инкременталната иновация засяга вече съществуващи продукти, услуги, процеси и методи, чиято производителност се подобрява и повишава. Този тип иновация е най-често срещана и търсена от доставчици при прехвърляне на дейности, като фокусът е върху ефективността, продуктовата диференциация и маркетинга. Такива иновации включват оптимизация на оперативни бизнес процеси чрез автоматизация и виртуализация, роботизация на клиентска поддръжка (машинна обработка на запитвания при първо ниво на поддръжка), въвеждане на нови софтуерни приложения за управление на човешки ресурси, които са свързани с останалите софтуерни приложения на компанията в обща екосистема, която обработва бързо информацията в реално време (Oshri et al, 2015).

Модулни и системни иновации

Друг начин да се систематизират иновациите е тяхното разделяне на модулни и системни такива. При модулната иновация, промените се извършват само при компонент от по-голяма система, като подобренията върху този компонент не засягат взаимодействието му с другите компоненти в продукта. Обратно, системната иновация е така, при която се трансформират всички компоненти, включително начина, по който си взаимодействат (Langlois и Robertson 1992; Robertson и Langlois 1995). Класически пример за модулна иновация е тази, която непрекъснато се случва в компютърната индустрия. Компютрите се асемблират от стандартни компоненти, а модуларността на компютърната архитектура позволява на производителите да подобряват например процесорите или платките, като те оставят съвместими с останалите компоненти в компютърната система.

Системната иновация е такава, която изисква промяна при всички компоненти, свързани с един продукт. Например, въвеждането на пазара на компактдиска изисква промяна във всички компоненти на една стерео система, което от своя страна налага сътрудничеството на всички производители (Langlois и Robertson 1992). Системните иновации са много по-трудни за извършване, тъй се нуждаят от координация между множество елементи.

Модуларността улеснява вертикалната дезинтеграция на веригата на прибавена изгода (Argyres и Bigelow 2010). При информационните системи, системният характер на дейностите води по-често до вътрешно управление, отколкото до аутсорсинг (Aubert et al. 2012; Dibbern et al. 2012). Когато дейностите не са модулари, фирмите предпочитат да ги държат в своите граници.

Тази диференциация между модулни и системни иновации би могла да обясни защо при някои случаи авторите смятат, че аутсорсингът би довел до по-малко иновации, докато други автори извеждат обратните заключения. Ако търсената иновация е модулна, би следвало да се потърси специализирано знание извън фирмата, за да се обнови един компонент от продукта или системата. Доставчикът би имал контрол върху всички дейности по иновацията, но без да има контрол върху цялата система. Клиентът в този случай би избрал най-компетентния доставчик в тази област, за да придобие ползи от знанията и опита му.

Слаби връзки и силни връзки

За да се разберат връзките между аутсорсинг и иновации, е необходимо да се разгледа характера на връзките между клиент и неговите доставчици. Клиентите могат да имат дългосрочни отношения с доставчиците, изградени чрез подновяващи се договори, или да потърсят нови доставчици. Иновацията, която трябва да се извърши, зависи от стратегията за избор на доставчик. Изборът между нов доставчик, и такъв, с когото компанията вече е имала серия от взаимодействия не е без последствия. Изборът на нов доставчик би означавало да се работи с контрагент, с когото връзките са слаби. Ако се работи с дългогодишен партньор, връзките ще са силни.

Слабите връзки водят до по-ниска ангажираност и по-редки контакти между страните, което пък води до по-нова информация (Gilsing и Nooteboom 2005). Този парадокс предполага обаче, че слабите връзки благоприятстват радикална иновация, тъй като носят нужните нови знания и способности. Авторите стигат до заключението, че за да се постигне радикална иновация, е добре да се избере нов доставчик измежду множество оферти. Потенциалната печалба ще надвиши транзакционните разходи, генерирани от подобна стратегия.

Заключение

Предложените теоретични постановки илюстрират факта, че връзките между аутсорсинг на информационни технологии и иновациите са много комплексни, като е трудно да се отговори еднозначно на въпроса дали аутсорсингът повишава потенциала на фирмата за иновации или има точно обратния ефект. Като се изследват различните източници и теории, е възможно да се изведат следните заключения: аутсорсингът има различен ефект за различните видове иновации, като някои от ефектите са положителни, а други – отрицателни.

Все пак пак от разгледаните анализи могат да се изведат няколко предположения: увеличаване на потенциала за иновации при фирмата-клиент може да се наблюдава, ако избере да работи с нови доставчици, които да донесат нова информация и нови идеи. Подобен ефект може също да се наблюдава, ако търсената иновация е модулна, тъй като фирмата по-лесно ще се възползва от знанията и капацитета на доставчика. При системна иновация идеите ще се внедрят много по-трудно, като печалбата може да не надвиши транзакционни-

те разходи. При търсена радикална иновация също е за предпочитане да бъде прехвърлена дейността за обновяване само на част или модул от цялата система.

В същото време обаче, ако се увеличи нивото на иновация, е възможно да възникнат повече договорни трудности, което ще направи процеса по прехвърляне на дейности по-труден за управление.

Литература

1. Боева, Б. Проф., Мениджмънт в условията на интернационализация и глобализация, УИ "Стопанство", С., 2014 г.
2. (Боева, В., 2014. Menidzhmant v usloviyata na imrenacionalizaciya I globalizaciya. UI Stopanstvo).
3. Chesbrough, H. и Teece, D.J. (1996), Organizing for innovation: When is virtual virtuous?, Harvard Business Review, January–February: 65–73.
4. Coulter, L. и Fersht, P. (2010), Service Providers Siloed by Vertical Industry Are Stifling Innovation with Clients. HfS Research, London.
5. DeLone, W. H., & McLean, E. (2003). The DeLone and McLean model of information systems success: A ten-year update. Journal of management information systems, 19(4), 9–30. 34 B.A. Aubert et al.
6. Espino-Rodríguez, T. F., & Padrón-Robaina, V. (2006). A review of outsourcing from the
7. Goo, J., Kishore, R., Rao, H. R., & Nam, K. (2009). The role of service level agreements in relational management of information technology outsourcing: An empirical study. MIS Quarterly, 33(1), 119.
8. Lacity, M. C., Willcocks, L. P., & Rottman, J. W. (2008). Global outsourcing of back office services: Lessons, trends, and enduring challenges. Strategic Outsourcing: An International Journal, 1(1), 13–34.
9. Langlois, R. N., & Robertson, P. L. (1992). Networks and innovation in a modular system: Lessons from the microcomputer and stereo component industries. Research Policy, 21(4), 297–313.
10. Lessig, L. (2004). Free culture: the nature and future of creativity. New York: Penguin Press.
11. March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. Organization Science, 2(1), 71–87.
12. Oshri, I. и Kotlarsky, J. (2011), "Innovation in Outsourcing", a WBS White Paper for Cognizant.
13. Pralahad, C. И Ramaswamy, V. (2004), The Future of Competition: Co-creating Unique Value with Customers. Harvard Business School Press, Boston.
14. Robertson, P. L., & Langlois, R. N. (1995). Innovation, networks, and vertical integration. Research Policy, 24(4), 543–562.
15. Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development. Cambridge: Harvard University Press.
16. Sner, F., & Zhao, L. (2009). Globalization, R&D and the iPod cycle. Journal of International Economics, 77(1), 101–108.
17. Tapscott, D., & Williams, A. D. (2008). Wikinomics: how mass collaboration changes everything. New York: Portfolio.
18. Willcocks, L.P. и Lacity, M. (2006), Global Sourcing of Business и IT Services. Palgrave, London.
19. Woodman, R. W., Sawyer, J. E., & Griffin, R. W. (1993). Toward a theory of organizational creativity. The Academy of Management Review, 18(2), 293–321.
20. Yoo, Y., Henfridsson, O., & Lyytinen, K. (2010). The new organizing logic of digital innovation: An agenda for information systems research. Information Systems Research, 21(4), 724–735.

АКТУАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ ПРИ ОБЛАГАНЕТО С ДДС

доц. д-р Любка Ценова,
Международно висше бизнес училище, гр. Ботевград¹

Резюме

В статията се обсъждат новите модели на облагане с данък върху добавената стойност, които са насочени към преодоляване на сериозни проблеми в ЕС, свързани с нарушаване на принципа на неутралност в данъчното облагане. Изследват се внесените от Европейската комисия в края на 2016 г. предложения за промени на данъчното законодателство на ЕС, в областта на облагане с данък върху добавената стойност на електронни издания, развитието на електронна търговия и обрънатото начисляване на данъка.

Ключови думи: единен цифров пазар; трансгранично начисляване; електронна търговия.

THE TOPICAL TENDENCY TO VAT TAXATION

Abstract

This report discusses recent data on tax revenue and the European Commission series of measures to improve the Value Added Tax (VAT). The article contains information and analysis of the proposals will allow consumers and companies, in particular start-ups and SMEs, to buy and sell goods and services more easily online. The article contains information about proposal of implement a temporary generalised reverse charge mechanism (hereinafter 'GRCM') with a certain threshold per invoice which would derogate from one of the general principles of the current VAT system, and about European Commission is committed to ensuring the free movement of goods and services and to ensuring that "individuals and businesses can seamlessly access and exercise online activities under conditions of fair competition".

Keywords: VAT, temporary generalised reverse charge mechanism, start-ups and SMEs.

§ 1. Развитие на проблема

Данъкът върху добавената стойност (ДДС) е въведен за първи път в Европа през 1954 г. във Франция. През 1967 г. държавите членки на съществуващата тогава Европейска икономическа общност се споразумяват да заменят националните си системи за данък върху оборота с обща система на ДДС.

Оттогава досега ДДС е въведен в около 140² страни в света. ЕК отчита, че през 2008 г. приходите от ДДС са възлизали на 21,4% от националните данъчни приходи на държавите членки на ЕС, което представлява повишение с 12% от това през 1995 г. Така данъкът придобива значението на важен източник на приходи за националните бюджети, като в много държави членки той е и основния техен източник. Приходите от ДДС за 2008 г. представляват средно 7,8% от БВП на държава членка, което показва ръст от почти 13% в сравнение с този от 1995 г.

За съжаление финансовата и икономическа криза предизвика сериозни трудности в публичните финанси на много от държавите членки. В резултат на резкия спад на постъпленията от преките данъци и от данъците върху собствеността след неотдавнашната рецесия, се

¹ lubka_tzenova@abv.bg

² Вж. Доклад на ОИСР, "Тенденции в развитието на данъка върху потреблението за 2008 г., ДДС/GST (данък върху стоките и услугите) и ставки на акцизите, тенденции и административни въпроси".

наблюдава тенденция на увеличение дела на приходите от ДДС в общите приходи в много от държавите членки.

Комисията приема, че 40 г. след въвеждането на ДДС е настъпил моментът да се подходи критично към системата на ДДС с цел подобряване на нейната адекватност с единния пазар и повишаване на нейната способност за увеличаване на приходите. Според Комисията тази цел може да бъде постигната посредством подобряване на икономическата ефективност и солидност на данъка, както и на приноса му към други политики, като в същото време се намаляват разходите за привеждане в съответствие и за неговото събиране¹.

В сравнение с 2013 г., през 2014 г. несъответствието в приходите от ДДС се наблюдава тенденция на намаление с 2,5 милиарда евро, но в резултатите на отделните държавите от ЕС има значителни разлики по отношение на спазването на разпоредбите за ДДС. Резултатите на 18 държави членки са се подобрили, но 8 държави не са успели да съберат повече приходи от ДДС от предходната година.

Загубата на приходи от ДДС в ЕС през 2014 г. възлиза на 159.5 милиарда евро. Изследванията показват, че общата разлика между очакваните и действително събраните приходи от ДДС (така нареченото "несъответствие в приходите от ДДС") отново е неприемливо висока за годината. Тази констатация потвърждава необходимостта от реформа на системата на ДДС в ЕС с цел справяне с измамите и повишаване на нейната ефективност, за която Комисията призова от години. В тази връзка държавите от ЕС трябва да предприемат последващи действия във връзка с плана за действие на Комисията за изграждане на единно пространство на Съюза по отношение на ДДС и да се споразумеят за по-задълбочени реформи и мерки за постигане на окончателен режим на ДДС за трансграничната търговия в ЕС, независимо от предприетите вече мерки за справяне с измамите с ДДС. Процентът на несъбрани приходи от ДДС варира от 37,9% в Румъния до едва 1,2% в Швеция. Като в абсолютна стойност, най-голям е размерът на несъбраните приходи в Италия – 36,9 милиарда евро, а най-малък – 147 милиона евро – в Люксембург². В ЕС се наблюдава постоянна тенденция, която се изразява в това, че държавите от ЕС губят десетки милиарди евро от несъбрани приходи от ДДС, което се приема за недопустимо. съществуват неоспорими доказателства, че действащият режим на ДДС е непригоден за справяне с измамите и грешните изчисления. Подчертава се на ниво Комисия, че нещата няма да се подобрят от само себе си и за целта е необходимо държавите членки бързо да се споразумеят за окончателна защитена от измами система за ДДС в ЕС³.

Комисията посочва, че с реструктурирането на системата, ДДС може да играе ключова роля в подкрепа на стратегията "Европа 2020", както и за възстановяване на икономическия растеж чрез изработване на потенциал за укрепване на единния пазар и бюджетната консолидация в държавите членки. Според Комисията всички набелязани от нея цели, обаче изискват широко обхватна система на ДДС, която може да се адаптира към промените в икономическите и технологичните условия, и която да е достатъчно стабилна, за да може да устои на опитите за измами от вида, който се наблюдава през последните години. Комисията смята, че една по-опростена система на ДДС ще намали оперативните разходи на данъ-

¹ Вж. Зелената книга на Европейската комисия относно бъдещето на ДДС (COM(2010)0695; Доклад от 30 септември 2011 г. на Комисията по икономически и парични въпроси на Европейския парламент относно бъдещето на ДДС, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2011-0318+0+DOC+XML+V0//BG>

² Поради непълни данни от националните сметки Кипър не е включен в проучването.

³ По-подробно вж. доклад на ЕС https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/2016-09_vat-gap-report_final.pdf.

коплатците и на данъчните администрации, и така ще допринесе за увеличаване на нетните приходи в бюджета на ЕС и в националните бюджети.

§ 2. Нови модели за облагане с ДДС

Анализът на съвременните тенденции в развитието на облагането с ДДС се свеждат до следните модели на облагане:

1. Нови правила при данъчното облагане с ДДС на книги, вестници и периодични издания.
2. Нови правилата при данъчното облагане с ДДС за целите на трансграничната електронна търговия
3. Нови правила за временното прилагане на общ механизъм за обратно начисляване за доставките на стоки и услуги на стойност над определен праг при ДДС.

2.1. Нови правила при данъчното облагане с ДДС на книги, вестници и периодични издания

В плана за действие на Комисията по отношение на необходимите промени в ДДС¹ е застъпено виждането, че модернизиранието на облагането с ДДС по отношение на цифровата икономика е основна цел и на стратегията за цифровия единен пазар². В тази връзка се приема за необходимо е да се създаде данъчен режим по ДДС за публикациите, предоставяни по електронен път, в който да се прилага същото преференциално третиране за целите на ДДС, както е въведено за публикациите на всички видове физически носители. С цел постигане на уеднаквен режим на данъчно третиране на този вид доставки е безспорно установено, че е нужно да бъде предвидена нормативна възможност за всички държави членки да прилагат по отношение на доставките на книги, вестници и периодични издания, намалена ставка на ДДС, включително и възможност за предоставят освобождаване от облагане, чрез прилагане на нулеви ставки.

До необходимостта от въвеждане на специален режим за облагане на електронни издания се стигна поради съществуващите разнообразни правила за тяхното данъчно третиране. На ниво ЕС са познати се прилагат следните режими на данъчно облагане с ДДС на електронните издания:

* Облагане със стандартна ставка на ДДС, която е минимум 15 на сто. Известно е, че услугите, извършвани по електронен път, включително публикациите, предоставяни по електронен път се облагат преимуществено с тази ставка /България/.

* Облагане с намалена ставка, която е минимум 5 на сто. На редица държавите членки е предоставена възможността да облагат публикациите на всички видове физически носители по намалена ставка на ДДС, която е минимум 5%/ /Германия -7%; Австрия -10%, Хърватия -5% /³.

* Облагане със свръх намалени ставки. По силата на нарочни дерогации предоставени от Комисията на някои държави членки, те могат да прилагат наречените свръх намалени ставки, които са по-ниски от прилагания минимум от 5% ;

* Прилагане режима на нулеви ставки. Също по силата на дерогации, в някои държави членки се прилага режима на освобождаване с възможност за приспадане на платения на предходния етап ДДС, т.е. нулеви ставки за някои печатни публикации.

¹ COM(2016) 148 final

² Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите "Стратегия за цифров единен пазар за Европа", COM(2015) 192 final, 6 май 2015 г.

³ Вж. подробно EU VAT Compass 2016/2017, IBFD,2016, ISBN 978-90-8722-376-2 /print/, p. 659-686.

Отчита се факта, че от действието на някои дерогации на Директивата за ДДС, само 10 от 28 държави членки могат да прилагат свръх намалени и нулеви данъчни ставки за някои печатни публикации, докато другите държави членки нямат същата възможност.

Отсъствието на равно третиране между еднакви по предмет доставки на стоки и извършвани услуги, е залегнало в Директивата за ДДС и не позволява на държавите членки да намалят ставките на ДДС за електронните публикации. Очевидно тези не съвършенства в правната материя изискват да се направи промяна в Директива 2006/112/ЕО, което да създаде възможност на държавите членки да хармонизират ставките на ДДС за електронните публикации със ставките на ДДС, които се прилагат за печатните публикации.

Необходимостта това да бъде направено е потвърдено от Съда на ЕС в решенията му постановени по дела С-479/13 и С-502/13. В тези свои решения Съдът на ЕС ясно посочва, че държавите членки не могат да прилагат намалена ставка на ДДС по отношение на електронните книги съгласно действащата Директива за ДДС и следователно само тълкуването на Директивата за ДДС или инициативи с незадължителен характер, не са достатъчни за преодоляване на това несъответствие. Съдът на ЕС прави предложение de lege ferenda да се предприеме необходимата необходима законодателна инициатива на равнището на ЕС за изменение на директивата за ДДС, с цел решаването на проблема. В тази връзка Комисията изготвя предложение за изменение на Директива 2006/112/ЕО по отношение на ставките на ДДС за книги, вестници и периодични издания на 1.12.2016 г.¹

В предложението за промяна на Директивата е предвидено право за държавите членки да могат да прилагат намалени ставки, по-ниски от минималните или да предоставят освобождавания с възможност за приспадане на платения на предходния етап ДДС за стоките и услугите, т.е. нулеви ставки, отнасящи се до следните доставки: доставката, включително заемане от библиотеки на книги, вестници и периодични издания, различни от публикации, които са изцяло или основно предназначени за реклама, и различни от публикации, които са изцяло или основно съставени от музикално или видео съдържание.

Директива е в процес на приемане според правилата на законодателната процедура на ЕС. Предвижда се изменителната директива да влезе в сила в деня на обнародването ѝ в Държавен вестник на ЕС и така да стане веднага задължителна в своето действие за всички държави членки.

2.2. Нови правилата при данъчното облагане с ДДС за целите на трансграничната електронна търговия

В изпълнение на поетите ангажменти, насочени към гарантиране свободно движение на стоки и услуги и за гарантиране на правото на "хората и предприятията да имат безпроблемен достъп до онлайн дейности в условията на лоялна конкуренция" Комисията предприема две законодателни инициативи в тази област. Едната промяна е предвидена в Директива 2006/112/ЕО за ДДС данъка върху добавената стойност, а втората е промяна в Регламент за изпълнение (ЕС) № 282/2011 за установяване на мерки за прилагане на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност се регламентират задълженията на държавите членки.

¹ Вж. Директива на Съвета за изменение на Директива 2006/112/ЕО по отношение на ставките на данъка върху добавената стойност за книги, вестници и периодични издания {COM(2016) 758 final} ; {SWD(2016) 392 final}; <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016PC0758&qid=1504180669286>

2.2.1. Промени в Директива 2006/112/ЕО

Промените в Директива 2006/112/ЕО са предприети в изпълнение на решения на Комисията посочени в "Стратегия за единен цифров пазар за Европа"¹ и в План за действие във връзка с ДДС: "Към единно пространство на ЕС по отношение на ДДС – Време за избор"².

И в двата документа се посочват като приоритети преодоляването на пречките пред трансграничната електронна търговия в резултат на тежките и тромави задължения във връзка с прилагането на ДДС, което е в нарушение на принципа за неутралност при извършване на стопанската дейност в ЕС.

В предложението за промени в Директивата 2006/112/ЕО се акцентира върху следните приоритети:

- * разширяване на обхвата на съществуващия режим за съкратено обслужване на едно гише, така че да обхване и вътреобщностните дистанционни продажби на материални стоки и услуги, различни от електронни услуги, както и дистанционните продажби на стоки от трети държави;

- * въвеждане на опростени условия за общо деклариране и плащане на ДДС при внос за вносителите на стоки, предназначени за крайния потребител, когато ДДС не е бил платен посредством режима за съкратено обслужване на едно гише;

- * премахване на съществуващите прагове за вътреобщностните дистанционни продажби, причина за нарушаване на единния пазар;

- * премахване на съществуващото освобождаване от ДДС на вноса на малки пратки от доставчици в трети държави, с което се нанасят вреди на доставчиците от ЕС;

- * въвеждане на обща мярка за опростяване в рамките на цялата Общност, включително праг на ДДС за вътреобщностните дистанционни продажби на стоки и електронни услуги, насочени към подпомагане на малките стартиращи предприятия в сектора на електронната търговия, както и опростени правила за идентификация на клиентите;

- * разрешаване на лицата от ЕС, които извършват търговска дейност да прилагат правилата на държавата по произход в области като фактуриране и водене на регистри;

- * осъществяване на по-тясна координация между държавите членки при одит на трансграничните предприятия, които ползват системата на ДДС, с цел гарантиране правилно прилагане на режима по ДДС.

Като основания за предприетите законодателни промени могат да се посочат следните причини:

- * Сложността на задълженията по ДДС винаги е посочвана като основна причина една компания да не се извършва трансгранична електронна търговия, от което следва, че единният пазар остава достъпен за много от тях предприятия. От направени изчисления е видно, че разходите на всяка фирма, която иска да извършва електронна търговия съобразно изискванията на Европейското законодателство ще са и необходими средно 8 000 EUR годишно за всяка държава членка, до която дадено фирма желае да извърша доставки. Това са значителни разходи основно за малките и средните предприятия.

- * Създадената система не е неутрална, тъй като предприятията от ЕС са в очевидно по-неблагоприятно положение от предприятията от държави извън ЕС, които могат законно или в сериозно нарушение на правилата да извършват освободени от ДДС доставки в ЕС. Като се има предвид, че ставките на ДДС може да достигнат 27%, налице е значително изкривяване в полза на предприятията извън ЕС, ако ДДС не бъде приложен.

- * Сложността на системата, както и действащото освобождаване на вноса на малки пратки способства държавите членки да губят ценни данъчни приходи. Изчислено е, че в

¹ Вж Съобщението от май 2015 г., COM(2015) 192 final

² Вж. Съобщението от април 2016 г. (2)COM(2016) 148 final

резултат на несъбран ДДС и на неспазване на правилата за трансгранична електронна търговия тези загуби към 2016 г. възлизат в размер на 5 милиарда евро годишно.

От направения широко обхванат анализ е установено, при въвеждане на вътрешен за ЕС трансграничен праг през 2018 г. ще пренасочи 6 500 предприятия от режима за съкратено обслужване на едно гише, и потенциалните икономии за предприятията ще бъдат в размер на 13 милиона евро.

Комисията смята, че при въвеждане през 2018 г. от опростените изисквания, за доказване на доставките ще се възползват поне още 1 000 предприятия., а след като прагът, който ще се прилага за стоките, когато режимът за съкратено обслужване на едно гише бъде разширен през 2021 г., този режим ще се прилага за 430 000 предприятия, като потенциалните икономии за тях ще бъдат в размер на 860 млн. евро.

Комисията е посочила като свое очакване след въвеждане през 2021 г. на елементът REFIT¹ на инициативата, а именно: "свеждане до минимум на пречките пред трансграничната електронна търговия, произтичащи от различните режими за ДДС" се разходите на предприятията за привеждане в съответствие със задълженията им по ДДС да намалят с 2,3 милиарда евро на година, като в същото време приходите от ДДС за държавите членки се увеличат със 7 милиарда евро. За да се постигнат очакваните резултати са предприети промени в ключови актове на ЕС, каквито са:

- * Планът за действие във връзка с ДДС², подкрепен от Съвета;
- * Стратегията за цифровия единен пазар³;
- * Стратегията за единния пазар⁴;
- * Планът за действие за електронно управление⁵.

Директива е в процес на приемане според правилата на законодателната процедура на ЕС. Комисията предвижда новият режим да влезе в сила от двадесетия ден след деня на публикуването ѝ в Официален вестник на Европейския съюз.

2.2.2. Промени в Регламент за изпълнение (ЕС) № 282/2011⁶ за установяване на мерки за прилагане на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност

В Регламента за изпълнение на Съвета за изменение на Регламент за изпълнение (ЕС) № 282/2011 за установяване на мерки за прилагане на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност⁷ се правят промени свързани с предложение на Комисията, внесено на 1.12. 2016 г.⁸. Предложението е част от пакета от законодателни мерки относно модернизирването на ДДС за целите на трансграничната електронна търговия между предприятия и потребители (B2C). Предложенията за изменение са съобразени с действащия режим за съкратено обслужване на едно гише (MOSS), прилаган за доставки между предприятия и потребители на далекосъобщителни услуги, услуги по радио и теле-

¹ Програма за пригодност и резултатност на регулаторната рамка- https://ec.europa.eu/info/law/law-making-process/overview-law-making-process/evaluating-and-improving-existing-laws/reducing-burdens-and-simplifying-law/refit-platform_en

² <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/05/25-conclusions-vat-action-plan/>

³ COM(2015) 192 final.

⁴ COM(2015) 550 final.

⁵ COM(2016) 179 final.

⁶ ОВ L 77, 23.3.2011 г., стр. 1.

⁷ Регламента намира приложение относно правната уредба на дялове –V и VII–XII от Директива 2006/112/ЕО.

⁸ Вж. COM (2016)756 final; SWD(2016) 379;SWD(2016) 382.

визионно излъчване и услуги, извършвани по електронен път, който режим се определя като твърде тежък за малките и средните предприятия и Микро предприятията.

Предложението за изменение на Регламент за изпълнение (ЕС) № 282/2011 на Съвета за установяване на мерки за прилагане на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност има за цел да отстрани пречките пред малкия и средния бизнес, считано от 2018 г., като предвижда, че за предприятие с трансгранични вътреобщностни доставки на далекосъобщителни услуги, услуги по радио- и телевизионно излъчване и услуги, извършвани по електронен път, на стойност до 100 000 EUR ще е необходимо само едно доказателство.

Регламентът е в процес на приемане според правилата на законодателната процедура на ЕС. Предвижда се измененията в Регламента да се прилага от 1 януари 2018 г.

2.3. Нови правила относно временното прилагане на общ механизъм за обратно начисляване за доставките на стоки и услуги на стойност над определен праг при ДДС

Във връзка с изпълнението на Плана за действие във връзка с ДДС на Комисията¹, в който се представят целите и мерките за осъвременяването на системата на ЕС за ДДС е направено предложение за изменение на Директива на Съвета за изменение на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност по отношение на временното прилагане на общ механизъм за обратно начисляване за доставките на стоки и услуги на стойност над определен праг², което е внесено на 21.12.2016 г.

Предложението се прави на основата на резултатите от работата, извършена след приемането на Съобщение на Комисията до Съвета, до Европейския парламент и до Европейския икономически и социален комитет относно бъдещето на ДДС³ и се основава на Зелената книга на Комисията за бъдещето на ДДС⁴.

Комисията отчита факта, че изграждането на стабилно и единно ДДС пространство на ЕС е едно от най-важните действия, обявени в нейния план за действие. Комисията намира, че за постигането на тази цел е необходимо действащата система, която е планирана като временна, но след като докаже своята жизненост ще бъде заменена от окончателна система на ДДС за вътреобщностна трансгранична търговия между предприятия.

Комисията посочва, че промените се налагат от данните за неизпълнение на потенциалните приходи от ДДС, което е в размер близо 160 милиарда евро⁵, като от трансграничните

¹ Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета и Европейския икономически и социален комитет относно план за действие във връзка с ДДС – Към единно пространство на ЕС по отношение на ДДС – Време за избор (COM(2016)148 final, 7.4.2016 г.)

² Вж. COM(2016) 811 final

³ Съобщение на Комисията до Съвета, до Европейския парламент и до Европейския икономически и социален комитет относно бъдещето на ДДС – За по-опростена, по-сигурна и по-ефективна система на ДДС, отговаряща на нуждите на единния пазар (COM(2011) 851, 6.12.2011 г.)

⁴ (3) Зелена книга относно бъдещето на ДДС – За по-опростена, по-солидна и по-ефективна система на ДДС (COM(2010)695, 1.12.2010 г.)

⁵ (4) CASE, Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2016 Final Report (Проучване и доклад за неизпълнението на потенциалните приходи от ДДС в 28-те държави – членки на ЕС: окончателен доклад, 2016 г.)

измами се дължат ежегодно близо 50 милиарда евро загуба¹. Комисията смята, че благодарение на новата система тези загуби да намалееят с до 80% (40 милиарда евро).

Като ограничителна мярка се предлага поисканата от някои държави членки на възможност да им се позволи да въведат временно общ механизъм за обратно начисляване (ОМОН), който би представлявал дерогация на един от основните принципи на Директивата за ДДС, а именно плащането на части. За тази цел Комисията смята да предприеме необходимите законодателни мерки, след като извърши задълбочена оценка на политическите, правните и икономическите последици от евентуалното въвеждане на временен ОМОН, преди да представи заключенията си. Най-дискутираният праг е механизмът да се прилага за фактурната стойност от 10 000 EUR.

Директива е в процес на приемане според правилата на законодателната процедура на ЕС.

Предвижда се изменителната директива да се прилага от 30 септември 2022 г.

§ 3. Заключение

В заключение може да се посочи, че след приемане от страна на Комисията през април 2016 г. на План за действие във връзка с ДДС са предприети редица мерки, които могат да се определят като радикални. Тези мерки са насочени към изграждане на единно пространство на ЕС по отношение на ДДС. Предприетите мерки от Комисията предлагат по наше мнение стратегически дългосрочни решения за преодоляване на измамите с ДДС и подобряване на събирането на ДДС в целия ЕС. Предвидените стъпки, които трябва да се предприемат за постигане на единно пространство на ЕС по отношение на ДДС, както и начините за адаптиране на системата на ДДС към реалностите на вътрешния пазар, цифровата икономика и потребностите на малките и средни предприятия са разписани коректно, точно и ясно.

¹ (5)Ernst & Young, Implementing the ‘destination principle’ to intra-EU B2B supplies of goods: 2015 Final Report (Прилагане на принципа на местоназначението при вътреобщностни доставки на стоки между предприятия: окончателен доклад, 2015 г.)

АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИЯ КАПИТАЛ НА ИНДУСТРИАЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Росица Иванова,
катедра "Счетоводство и анализ", УНСС¹

Резюме

Важен двигател на индустриалното производство в България за последните години е преработващата промишленост. Тя е с висока добавена стойност, създава работни места, а възнагражденията на наетия персонал са по-големи от средните за страната. Сред отраслите с най-голямо увеличение на нетните приходи от продажби на продукцията е текстилната промишленост. Важен сектор на текстилната промишленост е производството на облекло и текстил. Секторът заема значителен дял в износа на продукцията от преработващата промишленост на страната, в т.ч. в страните от Европейския съюз.

Въпросът за ефективността от използването на производствения капитал на водещи предприятия от сектор "Облекло и текстил" е актуален на всички етапи от тяхното развитие.

Обект на изследването е рентабилността на производствения капитал, а предмет – моделите за анализ на този ключов индикатор за ефективност на бизнеса.

Целта на изследването е на базата на сегашното състояние на сектор "Облекло и текстил" да се очертаят насоки за подобряване на ефективността на бизнеса в условията на членство на страната в Европейския съюз.

Ключови думи: ефективност, производствен капитал, анализ, модели, фактори
JEL: M49.

ANALYSIS OF PRODUCTION CAPITAL PROFITABILITY OF BULGARIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract

During the recent years, processing industries are a major driver of the industrial production in Bulgaria. It has a high added value and creates jobs, and the remunerations of employees are higher than the average for the country. Textile industry is among the sectors that have the highest increase of net revenue from sales of goods. Production of clothes and fabrics is an important sector of the textile industry. This sector has a significant share in the export of processing industry goods, including to the European Union member states.

The issue of the efficiency of use of the production capital of leading enterprises in the Clothes and Fabrics sector is topical at all stages of their development.

This study highlights the profitability of production capital, and its subject matter covers the models for analysis of this key indicator for the business efficiency.

This study is aimed at outlining guidelines for business efficiency improvement under the conditions of our country's membership in the European Union, based on the current position of the Clothes and Fabrics sector.

Key Words: efficiency, production capital, analysis, models, factors

1. Въведение

Безспорно членството в Европейския съюз донесе много ползи на България както в икономически, така и в политически аспект. По своето съдържание Европейският съюз е главно икономически съюз. "Негова сърцевина беше и остава Общият Европейски пазар и Еврозоната, а също и други важни икономически дейности. През последните години се засилва

¹ JSM 0879 450461, e-mail: Rosi_Ivanova@abv.bg

интеграцията и в политическата област, а сега започва интеграция във военната област, в сигурността, съдебната система, прокуратурата и т.н."¹

В условията на десет годишното членство в Европейския съюз интерес представляват значенията на редица ключови индикатори, характеризиращи развитието на промишленото производство на страната. Тези ключови индикатори се разработват в съответствие със системата от показатели за Еврозоната, а техните значения се посочват на основата на статистически изследвания.

Основен ключов индикатор е темпът на изменение на промишленото производство на страните – членки на Европейския съюз. Темпът на изменение на промишленото производство на България за последните пет години, изчислен на база всяка предходна година, е както следва: 2011 г. – увеличение от 6,0; 2012 г. – намаление от 0,2; 2013 г. – не се наблюдава изменение; 2014 г. – увеличение в размер на 1,7; 2015 г. – увеличение от 3,5; 2016 г. – увеличение в размер на 5,8.² Световната финансова и икономическа криза, започнала през 2008 г., оказва влияние върху обема на общото промишлено производство на страната. Наблюдава се тенденция към намаляване на общия обем на продукцията, произведена от промишлеността на България. Това се вижда и от темпът на намаление на промишленото производство за 2012 г. спрямо 2011 г. След 2012 г. страната преодолява последиците от кризата. За периода 2013 г. – 2016 г. се наблюдава един устойчив темп на нарастване на промишленото производство на страната.

2. Състояние на преработващата промишленост

През последните пет години преработващата промишленост на България се развива с устойчиви темпове.

В таблица 1 са обобщени данните за броя на предприятията от преработващата промишленост, групирани съобразно броя на заетите лица. Вижда се, че преобладава броят на предприятията, в които са заети до 9 човека (74,98% от общия брой предприятия). Общо предприятията с брой на заетите лица до 249 човека са 99,08%. Това означава, че в преработващата промишленост на страната преобладават микропредприятия, малките и средни предприятия, като първостепенна роля в отрасъла имат микропредприятията. Едва 0,92% от общия брой предприятия в отрасъла се класифицират в групата на големите предприятия.

Таблица 1. Брой предприятия, групирани според броя на заетите лица – 2015 г.

Брой заети лица	Предприятия	
	Брой	Отн. дял
1. От 0 до 9 човека	23154	74,98
2. От 10 до 19 човека	2984	9,66
3. От 20 до 49 човека	2713	8,79
4. От 50 до 249 човека	1743	5,64
5. Над 250 човека	285	0,92
Общо	30879	100,00

Източник: НСИ

¹ Ангелов, И., "Резултатите от членството ни в ЕС, според икономистите на БАН и Центъра на либерални стратегии", в-к "Славянско слово", Монтана, бр. 26/12.07.2017 г.

² НСИ, <http://www.nsi.bg/>

В таблица 2 са представени данните за броя на заетите лица по групи предприятия. Най-голям е относителният дял на заетите лица в големите предприятия.

В 285 големи предприятия от преработващата промишленост работят 182438 човека, т.е. 33,46%, или средно в едно предприятие са заети около 640 човека. Най-малък е относителният дял на заетите лица в малките предприятия с персонал от 10 до 19 човека.

Таблица 2. Брой предприятия по групи според броя на заетите лица – 2015 г.

Групи предприятия	Заети лица	
	Брой	Отн. дял
1. От 0 до 9 човека	61146	11,22
2. От 10 до 19 човека	40674	7,46
3. От 20 до 49 човека	84134	15,43
4. От 50 до 249 човека	176795	32,43
5. Над 250 човека	182438	33,46
Общо	545187	100,00

Източник: НСИ

В таблица 3 е обобщена информацията за нетните приходи от продажби на продукцията на предприятията от преработващата промишленост, групирани според броя на заетите лица.

От тези данни се вижда, че най-голям е относителният дял на нетните приходи от продажби на продукцията на големите предприятия (56,14%), след което се нареждат предприятията с персонал от 50 до 249 човека (26,54%). Това означава, че 82,68% от нетните приходи от продажби на продукцията се постигат от средните и големи предприятия, а само 17,32% – от микропредприятията и малките предприятия.

Таблица 3. Групи предприятия според размера на нетните приходи от продажби на продукцията – 2015 г.

Групи предприятия	Нетни приходи от продажби на продукцията	
	хил. лв.	Отн. дял
1. От 0 до 9 човека	2564667	4,50
2. От 10 до 19 човека	2148226	3,77
3. От 20 до 49 човека	5155978	9,05
4. От 50 до 249 човека	15124725	26,54
5. Над 250 човека	31992810	56,14
Общо	56986406	100,00

Източник: НСИ

От данните в таблиците могат да се направят следните изводи:

1) Най-голям брой, респ. относителен дял в преработващата промишленост на България заемат микропредприятията, в които са заети 61146 човека, като същевременно с това тези предприятия постигат едва 4,50% от нетните приходи от продажби на продукцията, което

изразено в абсолютна величина е 2564667 хил.лв. Нетните приходи от продажби на продукцията, падащи се на едно лице от персонала за 2015 г., възлизат на 41,94 лв. (2564667 : 61146).

2) В малките предприятия, които са 5697 на брой (вж. групи 2 и 3 от таблица 1) са заети 124808 лица (вж. групи 2 и 3 от таблица 2). Нетните приходи от продажби на продукцията на тази група от предприятия на преработващата промишленост на страната възлизат на 7304204 хил.лв. (вж. групи 2 и 3 на таблица 3). Нетните приходи от продажби на продукцията, падащи се на едно лице от персонала на малките предприятия за 2015 г. възлизат на 58,52 лв. (7304204 : 124808).

3) В средните предприятия са, които са 1743 на брой, са заети 176795 човека, като нетните приходи от продажби на продукцията възлизат на 15124725 хил.лв. Нетните приходи от продажби на продукцията, падащи се на едно лице от персонала на средните предприятия за 2015 г. възлизат на 85,55 лв. (15124725 : 176795).

4) В големите предприятия от преработващата промишленост на страната, които са 285 на брой, са заети 182438 лица, а нетните приходи от продажби на продукцията възлизат на 31992810 хил.лв. Нетните приходи от продажби на продукцията, падащи се на едно лице от персонала на тези предприятия за 2015 г. възлизат на 175,36 лв. (31992810 : 182438).

В таблица 4 са обобщени данните за ключовите индикатори, характеризиращи преработващата промишленост на България за 2015 г. Въз основа на тези данни са изчислени значенията на ключови резултативни показатели, характеризиращи ефективността на дейността на предприятията от този сектор на икономиката на страната. Те са представени в таблица 5.

Таблица 4. Преработваща промишленост

Ключови индикатори	2015 г.
1. Предприятия, брой	30879
2. Произведена продукция по фактическа себестойност, хил.лв.	54235396
3. Нетни приходи от продажби на продукцията, хил.лв.	56986406
4. Разходи за персонала, хил. лв., т.ч.:	5815443
а) разходи за възнаграждения	4920864
5. Разходи за материали, хил.лв.	45129820
6. Заети лица, брой	545187

Таблица 5. Ключови показатели, характеризиращи ефективността на бизнеса

Показатели, хил. лв.	2015 г.
1	2
1. Нетни приходи от продажби на продукцията, падащи се на едно лице от персонала	104,53
2. Разходи за жив труд, падащи се на един лев нетни приходи от продажби на продукцията	0,10
3. Нетни приходи от продажби на продукцията, падащи се на един лев разходи за жив труд	9,80
4. Разходи за възнаграждения, падащи се на един лев нетни приходи от продажби на продукцията	0,09

Продължение

1	2
5. Нетни приходи от продажби на продукцията, падащи се на един лев разходи за възнаграждения	11,58
6. Разходи за материали, падащи се на един лев нетни приходи от продажби на продукцията	0,79
7. Нетни приходи от продажби на продукцията, падащи се на един лев разходи за материали	1,26
8. Разходи за жив труд, падащи се на едно лице от персонала	10,67
9. Разходи за възнаграждения, падащи се на едно лице от персонала	9,03

От данните в таблицата се вижда, че за постигането на един лев нетни приходи от продажби на продукцията разходите за жив труд (разходи за възнаграждения и осигуровки на персонала) възлизат на 0,10 хил.лв., а разходите само за възнаграждения са в размер на 0,09 хил.лв. Същевременно с това разходите за жив труд, падащи се средно на едно лице от персонала на предприятията от преработващата промишленост на страната възлизат на 10,67 хил.лв., а само разходите за възнаграждения са 9,03 хил.лв. Това означава, че средните месечни разходи за жив труд за 2015 г. възлизат на 0,8891666 хил.лв., а средните месечни разходи за трудови възнаграждения са в размер на 0,7525 хил.лв. Следователно може да се направи извода, че трудовите възнаграждения на персонала, зает в преработващата промишленост са по-големи от средните трудови възнаграждения за страната за този период.

От данните в таблицата се вижда, също така, че за постигането на един лев нетни приходи от продажби на продукцията разходите за материали възлизат на 0,79 хил.лв. Същевременно с това нетните приходи от продажби на продукцията, падащи се средно на едно лице от персонала на предприятията от преработващата промишленост са 104,53 хил. лв. По същество последният показател характеризира производителността в предприятията от този индустриален сектор на страната.

3. Сектор "Облекло и текстил"

Производството на облекла е един от основните отрасли на преработващата промишленост на страната. Този отрасъл заема около 5% от индустриалното производство и създава 8% от добавената стойност в промишлеността на България. През 2015 г. в шивашката промишленост на страната работят около 5000 предприятия, което е приблизително 16,19% (5000 : 30879) от предприятията от преработващата промишленост. За същата година в сектора са заети около 92 хил.лица, което е 16,87% (92000 : 545187) от заетите лица в преработващата промишленост на страната. Основният проблем в сектор "Облекло и текстил" от промишлеността на страната е намаляващия брой на заетите лица, което се дължи преди всичко на миграцията на населението.¹

България притежава редица предимства като производител на различни видове облекла – мъжко, дамско и детско облекло. По-важните от тях са: географското местоположение на страната; традициите в отрасъла; модерното производствено оборудване; внедряването на най-модерни производствени технологии; използването на квалифициран персонал; малкото заплащане на труда в някои от предприятията от отрасъла; добрите условия за работа на

¹ <http://www.investor.bg/bloomberg-tv/461/a/tekstilniiat-sektor-ochakva-da-prodylji-rystyt-na-iznosaprez-2016-g-218577/>

ишлеми; гъвкавостта на шивашките предприятия; изграденият имидж за добро качество на готовите изделия и др.

В резултат на тези предимства в България се изработват облекла по поръчки на водещи световни марки, като например: "Армани"; "Макс Мара"; "Rollmann" и др. Българските шивашки предприятия изпълняват поръчки преди всичко за страните от Европейския съюз – Италия, Германия, Великобритания, Франция, Гърция, Испания и др. Налице е намаление на износа на готова продукция от сектор "Облекло и текстил" за Русия, което се дължи на наложените санкции от страна на Европейския съюз към тази страна. За 2015 г. намалението на износа на продукти от сектора за Русия възлиза на близо 13%.¹ Ограничаването на руския пазар се отразява косвено посредством намаляването на поръчките от клиенти, които оперират в тази страна.

Основните конкуренти на българските производители на облекла на регионално ниво са предимно Румъния и Турция, и в по-малка степен Сърбия, Македония и Албания. Засилва се конкуренцията в сектора от страни от Азия – Бангладеш, Камбоджа, Виетнам. Върху развитието на сектор "Облекло и текстил" влияние оказва и конкуренцията на Китай, който в последните години инвестира значителни средства в Европа, вкл. и в България, с цел удовлетворяване потребностите на китайския пазар от разнообразни и качествени облекла.

Следва да се отбележи, че голяма част от предприятията за облекло и текстил в България предлагат собствени марки, които успешно се котират на пазара и определено заемат добър пазарен дял. Все още вътрешният пазар не е определящ за продукцията, предлагана от предприятията от сектора. Причината за това е, че готовата продукция е предназначена преди всичко за страните от Европейския съюз, поради което върху динамиката на продажбите на сектор "Облекло и текстил" влияние оказва потреблението на общия европейски пазар.

4. Рентабилност на производствения капитал на предприятията от сектор "Облекло и текстил" – модели за анализ

За промишлените предприятия определен интерес представлява показателят за рентабилността на производствения капитал (производствените активи). Това са активите, които са заети в производството и продажбите на продукцията. Става дума за дълготрайните материални активи (реалният основен капитал) и краткотрайните активи (оборотният производствен капитал).²

Рентабилността на производствения капитал е важен бизнес индикатор, характеризиращ ефективността на оперативната дейност на промишлените предприятия. Показва размерът на печалбата от продажби на продукцията, падаща се на сто лева инвестиран производствен капитал в оперативната дейност.

Рентабилността на производствения капитал се анализира като самостоятелен обект на анализа. От тази гледна точка върху динамиката на показателят влияние оказват различни преки и косвени фактори. Бизнес анализът, посредством елементите на своя метод, установява и оценява силата и посоката на влиянието на преките фактори върху формирането и изменението на рентабилността на производствения капитал.

Актуалността на въпроса за рентабилността на производствения капитал се обуславя от значимостта на показателят и възможностите за управление влиянието на преките фактори върху неговата динамика. Съобразно поставените цели и задачи при анализа се установява влиянието на редица преки фактори, характеризиращи различни аспекти от дейността на

¹ <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/proizvoditeli-na-tekstil-otchitat-silen-iznos-za-2015-g-204506/>

² Чуков К., Р.Иванова, "Финансово-стопански анализ", ИК-УНСС, София, 2014, с.263

предприятието. Например: промените в печалбата от продажби на продукцията; промените в средните размери на дълготрайните материални активи и на краткотрайните активи; промените в рентабилността на продажбите; промените в коефициента на натовареност, респ. коефициента на поглъщаемост на дълготрайните материални активи; промените в коефициента на заетост, респ. в коефициента на обръщаемост на краткотрайните активи и др.

Рентабилността на производствените активи (RT^{pa}) се определя като процентно отношение между печалбата от продажби на продукцията (Pf^s) и средния размер на производствените активи ($\overline{A^{pa}}$) – **модел 1**:

$$RT^{pa} = \frac{Pf^s}{\overline{A^{pa}}} \times 100 = \frac{Pf^s}{\overline{TFA} + \overline{CA}} \times 100$$

където:

\overline{TFA} е средният размер на дълготрайните материални активи, а
 \overline{CA} – средният размер на краткотрайните активи.

Средните размери на дълготрайните материални активи и на краткотрайните активи се изчисляват като средни аритметични или като средни хронологични величини като се използват балансовите стойности на тези активи.

Общата формула за рентабилността на производствените активи може да се представи като произведение между рентабилността на база нетни приходи от продажби на продукцията ($\frac{Pf^s \times 100}{NS}$) и оборота на производствения капитал ($\frac{NS}{\overline{A^{pa}}}$) – **модел 2**:

$$RT^{pa} = \frac{Pf^s}{\overline{A^{pa}}} \times 100 = \frac{Pf^s \times 100}{NS} \times \frac{NS}{\overline{A^{pa}}}$$

където:

NS са нетните приходи от продажби на продукцията.

К. Чуков отбелязва, че "методологията за определяне и анализ на рентабилността на производствения капитал на американската фирма "Дюпон" се базира именно на тази зависимост."¹

Въз основа на посоченото и посредством метода на детерминирано факторно моделиране формулата за рентабилността на производствения капитал може да се преобразува в следния вид:² – **модел 3**:

$$RT^{pa} = \frac{Pf^s}{\overline{TFA} + \overline{CA}} \times 100 = \frac{\frac{Pf^s \times 100}{NS}}{\frac{\overline{TFA}}{NS} + \frac{\overline{CA}}{NS}} = \frac{\frac{Pf^s \times 100}{NS}}{\frac{1}{NS} + \frac{1}{NS}}$$

където:

\overline{TFA} е средният размер на дълготрайните материални активи (производствен основен капитал);

\overline{CA} – средният размер на краткотрайните активи (производствения оборотен капитал);

NS – нетният размер на приходите от продажби на продукцията;

¹ Чуков К., Р. Иванова, "Финансово-стопански анализ", С., ИК – УНСС, 2014, с. 263-264, цит. Зудилин А., "Анализ хозяйственной деятельности предприятия в развитых капиталистических стран", М., 1986, с. 89.

² Пак там, с. 266.

$\frac{Pf^S \times 100}{NS}$ – рентабилността на продажбите (рентабилността на база нетни приходи от продажби на продукцията);

$\frac{TFA}{NS}$ – коефициентът на поглъщаемост на дълготрайните материални активи. Изразява размерът на дълготрайните материални активи, падащ се на един лев нетни приходи от продажби.

$\frac{CA}{NS}$ – коефициентът на ангажираност (заетост) на краткотрайните активи. Показва размерът на краткотрайните активи, обслужили един лев оборот. Характеризира обръщаемостта на краткотрайните активи;

$\frac{NS}{TFA}$ – коефициент на натовареност на дълготрайните материални активи. Изразява размерът на нетните приходи от продажби на продукцията, постигнати с един лев дълготрайни материални активи;

$\frac{NS}{CA}$ – коефициентът на обръщаемост на краткотрайните активи. Изразява броят на оборотите, извършени от краткотрайните активи за определен период. Характеризира обръщаемостта на краткотрайните активи.

От тази формула може да се направи извода, че върху динамиката на рентабилността на производствения капитал влияние оказва система от фактори, в състава на която се включват:

1) Факторите, участващи в изходния аналитичен модел за анализ на показателят. Това са промените в размера на печалбата от продажби на продукцията и промените в средния размер на производствения капитал на предприятието. Значенията на тези фактори се формират и изменят под влиянието на редица други преки фактори, които характеризират различни аспекти от целокупната дейност на предприятието.

2) Промените в ефективността от използването на дълготрайните материални активи, т.е. на производствения основен капитал – промените в коефициента на поглъщаемост, респ. коефициента на натовареност на дълготрайните материални активи.

3) Ускоряването или забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи, т.е. на производствения оборотен капитал – коефициентите на ангажираност и на обръщаемост. Промените в обръщаемостта на производствения оборотен капитал могат да се детайлизират съобразно неговия състав като се установява и оценява влиянието на: промените в коефициента на ангажираност на материалните запаси, респ. промените в размера на нетните приходи от продажби на продукцията, постигнати с един лев материални запаси; промените в коефициента на заетост на краткосрочните вземания, респ. промените в нетните приходи от продажби, постигнати с един лев вземания (ресурс на предприятието), както и изменението на паричните средства, падащи се на един лев нетни приходи от продажби, респ. промените на нетните приходи от продажби на продукцията, постигнати с един лев парични средства.

4) Промените в рентабилността на продажбите, т.е. рентабилността, определена въз основа на нетните приходи от продажби.

5. Аprobация на моделите за анализ

Изходните данни от дейността на три водещи предприятия от сектор "Облекло и текстил", необходими за анализа и оценката на рентабилността на техния производствен капитал, са представени в таблица 6. В същата таблица са изчислени и значенията на допълнителните показатели, необходими за анализа и оценката на този ключов бизнес индикатор за ефективност.

От данните в таблицата се вижда, че рентабилността на производствения капитал на първото предприятие се е увеличила с 0,6303 пункта (8,4137 – 7,7834), на второто предприятие се е намалила с 2,5997 пункта (8,3183 – 10,9180), а на третото предприятие се е увеличила със 7,5458 пункта (17,3500 – 9,8042). Вижда се, също така, че рентабилността на производствения капитал, изчислена и по трите модела, има еднакви значения. Това позволява рентабилността на производствения капитал да се обвърже с различни аспекти от дейността на промишлените предприятия, като се установява и оценява силата и посоката на влияние на различните преки фактори върху нейната динамика.

Така например, влиянието на преките фактори върху рентабилността на производствения капитал, изчислена по формулата на модел 2, е систематизирано в таблица 7. Влиянието на факторите е установено по метода на последователните замествания.

От данните в таблицата се вижда, че и за трите предприятия факторите оказват разнопосочно влияние. В резултат на увеличението на рентабилността на продажбите (повишаване на ефективността на търговската дейност) с 6,309 пункта (43,0605 – 36,7515) рентабилността на производствения капитал на първото предприятие се е увеличила с 1,3362 пункта.

Същевременно с това, в резултат на забавянето на обръщаемостта на производствения капитал за същото предприятие с 0,0164 лв. (0,1954 – 0,2118), неговата рентабилност се е намалила с 0,7058 пункта.

Таблица 6

Показатели	Предприятие 1		Предприятие 2		Предприятие 3	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6	7
I. Изходни показатели, хил. лв.:						
1. Печалба от продажби на продукцията	2860	3115	4360	3450	3485	6250
2. Среден размер на производствените активи, в т.ч.:	36745	37023	39934	41475	35546	36023
а) среден размер на дълготрайните материални активи	20810	21495	23510	24585	24250	24495
б) среден размер на краткотрайните активи	15935	15528	16424	16890	11296	11528
3. Нетни приходи от продажби на продукцията	7782	7234	9305	11250	15862	15162
II. Допълнително изчислени показатели:						
4. Рентабилност на производствения капитал, % – модел 1	7,7834	8,4137	10,9180	8,3183	9,8042	17,3500
5. Рентабилност на продажбите, %	36,7515	43,0605	46,8565	30,6667	21,9707	41,2215
6. Оборот на производствения капитал, лв.	0,2118	0,1954	0,2330	0,2712	0,4462	0,4209
7. Рентабилност на производствения капитал, % – модел 2	7,7834	8,4137	10,9180	8,3183	9,8042	17,3500
8. Коефициент на поглъщаемост на дълготрайните материални активи, лв.	2,6741	2,9714	2,5266	2,1853	1,5288	1,6156

Продължение

1	2	3	4	5	6	7
9. Коефициент на заетост на краткотрайните активи	2,0477	2,1465	1,7651	1,5013	0,7121	0,7603
10. Рентабилност на производствения капитал,% – модел 3	7,7834	8,4137	10,9180	8,3183	9,8042	17,3500
11. Коефициент на натовареност на дълготрайните материални активи, лв.	0,3740	0,3365	0,3958	0,4576	0,6541	0,6190
12. Коефициент на обръщаемост на краткотрайните активи, оборота	0,4884	0,4659	0,5665	0,6661	1,4042	1,3152
13. Рентабилност на производствения капитал,% – модел 3	7,7834	8,4137	10,9180	8,3183	9,8042	17,3500

Таблица 7. Фактори, влияещи върху изменението на рентабилността на производствения капитал, пункта

Фактори	Предприятие 1		Предприятие 2		Предприятие 3	
	+	-	+	-	+	-
1. Промени в рентабилността на продажбите	1,3362	x	x	-3,7724	8,5904	x
2. Промени в оборота на производствения капитал	x	-0,7058	1,1727	x	x	-1,0446
Положително влияещи фактори	1,3362	x	1,1727	x	8,5904	x
Отрицателно влияещи фактори	x	-0,7058	x	-3,7724	x	-1,0446
Общо влияние на факторите	0,6303	x	x	-2,5997	7,5458	x

Това означава, че с един лев производствен капитал са постигнати с 0,0164 лв. по-малко нетни приходи от продажби на продукцията. Или, в резултат на общото влияние на двата фактора рентабилността на производствения капитал на първото предприятие за 2016 г. спрямо 2015 г. се е увеличила с 0,6303 пункта, т.е. с толкова, колкото е изменението на рентабилността на производствения капитал.

Различно е влиянието на факторите във второто предприятие. Под влияние на намалението на рентабилността на продажбите с 16,1898 пункта (30,6667 – 46,8565) рентабилността на производствения капитал се е намалила с 3,7724 пункта. В резултат на ускоряването на обръщаемостта на производствения капитал с 0,0382 лв. (0,2712 – 0,2330), което означава, че с един лев производствен капитал са постигнати с 0,0382 лв. в повече нетни приходи от продажби на продукцията, рентабилността на производствения капитал се е увеличила с 1,1727 пункта. Под влияние на двата фактора рентабилността на производствения капитал на второто предприятие за 2016 г. спрямо 2015 г. се е намалила с -2,5997 пункта, или с толкова, колкото е изменението на показателят за същия период.

За третото предприятие е налице значително увеличение на рентабилността на продажбите с 19,2508 пункта (41,2215 – 21,9707), в резултат на което рентабилността на производствения капитал се е увеличила с 8,5904 пункта, както и забавяне на обръщаемостта на производствения капитал с 0,0253 лв. (0,4209 – 0,4462), под влияние на което неговата рентабилност се е намалила с 1,0446 пункта. Общото влияние на факторите възлиза на 7,5458

пункта, което е точно изменението на рентабилността на производствения капитал на третото предприятие за 2016 г. спрямо 2015 г.

Финансовият мениджмънт на първото и третото предприятие следва да разкрие причините за забавянето на обръщаемостта на производствения капитал и да предприеме мерки за тяхното отстраняване, а този на второ предприятие – да разкрие, оцени и оптимизира в позитивна посока влиянието на факторите, довели до влошената ефективност на търговската дейност.

Анализът и оценката на рентабилността на производствения капитал на промишлените предприятия може да се задълбочи в различни насоки. Една важна за бизнеса насока е установяването на силата и посоката на влияние на ефективността от използването на дълготрайните материални активи (производственият основен капитал) и на обръщаемостта на краткотрайните активи (производственият оборотен капитал). Резултатната аналитична информация позволява на финансовия мениджмънт ефективно да управлява промените в значенията на тези фактори, както и влиянието им върху динамиката на рентабилността на производствения капитал.

По същество става дума за формулата (модел 3) за анализ и оценка на рентабилността на производствения капитал. Въз основа на значенията на изходните показатели за дейността на трите предприятия, представени в таблица 6, се съставя таблица 8, в която са обобщени допълнително изчислените показатели, необходими за анализа.

Вижда се, че рентабилността на производствения капитал има същите значения, както при моделите 1 и 2. Влиянието на факторите, установено по метода на последователните замествания, е представено в таблица 9.

Таблица 8

Показатели	Предприятие 1		Предприятие 2		Предприятие 3	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
1. Рентабилност на продажбите, %	36,7515	43,0605	46,8565	30,6667	21,9707	41,2215
2. Коефициент на поглъщаемост на дълготрайните материални активи, лв.	2,6741	2,9714	2,5266	2,1853	1,5288	1,6156
3. Коефициент на заетост на краткотрайните активи, лв.	2,0477	2,1465	1,7651	1,5013	0,7121	0,7603
4. Рентабилност на производствения капитал, %	7,7834	8,4137	10,9180	8,3183	9,8042	17,3500

Таблица 9. Фактори, влияещи върху изменението на рентабилността на производствения Капитал, пункта

Фактори	Предприятие 1		Предприятие 2		Предприятие 3	
	+	-	+	-	+	-
1. Промени в рентабилността на продажбите	1,2327	x	x	-4,3915	8,1026	x
2. Промени в коефициента на поглъщаемост на дълготрайните материални активи	x	-0,4610	0,9432	x	x	-0,3654
3. Промени в коефициента на заетост на краткотрайните активи	x	-0,1414	0,8485	x	x	-0,1914
Положително влияещи фактори	1,2327	x	1,7917	x	8,1026	x
Отрицателно влияещи фактори	x	-0,6024	x	-4,3915	x	-0,5568
Общо влияние на факторите	0,6303	x	x	-2,5998	7,5458	x

Въз основа на получените резултати за влиянието на факторите върху динамиката на рентабилността на производствения капитал за 2016 г. спрямо 2015 г. могат да се направят следните изводи.

Под влияние на увеличението на рентабилността на продажбите на първото предприятие рентабилността на производствения капитал се е увеличила с 1,2327 пункта. В резултат на влошената ефективност от използването на дълготрайните материални активи, изразяваща се в увеличението на коефициента на тяхната поглъщаемост, рентабилността на производствения капитал на същото предприятие се е намалила с 0,4610 пункта. Забавената обръщаемост на краткотрайните активи, изразяваща се в увеличението на значението на коефициента на тяхната заетост, е довела до намалението на рентабилността на производствения капитал на първото предприятие 0,1414 пункта. Финансовият мениджмънт следва да установи причините за влошената ефективност от използването на дълготрайните материални активи, тъй като именно тя оказва най-голямо негативно влияние върху изменението на рентабилността на производствения капитал.

За третото предприятие изводите са същите. Увеличението на рентабилността на производствения капитал се дължи на значителното подобряване на ефективността на търговската дейност, с което се компенсира влошаването на ефективността от използването на дълготрайните материални активи и забавянето на обръщаемостта на краткотрайните активи.

Във второто предприятие подобрената ефективност от използването на производствения основен капитал и ускоряването на обръщаемостта на производствения оборотен капитал компенсират силно негативното влияние на влошената ефективност на търговската дейност. Финансовият мениджмънт следва да установи причините за намалението на печалбата от продажби на продукцията като вземе под внимание обстоятелството, че размерът на нетните приходи от продажби на продукцията се е увеличил. Анализът следва да се задълбочи по отношение на разходите, формиращи себестойността на продадената продукция, като се вземат мерки за тяхното оптимизиране.

Заключение

Анализът на рентабилността на производствения капитал може да се задълбочи в посока на установяване влиянието на промените в различни фактори, например на промените в стойностната асортиментна структура на продадената продукция и на индивидуалната рентабилност на отделните изделия. Въз основа на получената информация финансовият мениджмънт може да взема решения за спиране на производството на дадено изделие, което е нерентабилно или е с по-ниска рентабилност от тази на цялата продадена продукция, или за замяната на дадено изделие с по-ниска рентабилност с друго изделие, което е с по-голяма рентабилност. При това може да се определи ефектът (печалбата) от взетите стопански решения.

Интерес представлява и влиянието на някои косвени фактори върху промените, които настъпват в рентабилността на производствените активи на промишлените предприятия, като например прилаганият метод за амортизация на дълготрайните материални активи, методът за текуща оценка на материалните запаси, промените в счетоводната политика, промените в счетоводните приблизителни оценки и др.

Литература

1. Ангелов И., "Резултатите от членството ни в ЕС, според икономистите на БАН и Центъра на либерални стратегии", в-к "Славянско слово", Монтана, бр.26/12.07.2017
2. Директива 2013/34/ЕС от 26.06.2013 г., www.minfin.bg/document/13842:1
3. Закон за счетоводството, ДВ бр.95/08.12.2015 г.

4. Национални счетоводни стандарти, ПМС 394/30.12.2015 за изменение и допълнение на НСФОМСП, ДВ бр.3/12.01.2016 г.
5. НСИ, <http://www.nsi.bg/>
6. Чуков К., Р.Иванова, "Финансово-стопански анализ", ИК-УНСС, София, 2014, с.263
7. <http://www.investor.bg/bloomberg-tv/461/a/tekstilniiat-sektor-ochakva-da-prodylji-rystyt-na-iznosa-prez-2016-g-218577/>
8. <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/proizvoditeli-na-tekstil-otchitat-silen-iznos-za-2015-g-204506/>

РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР СЛЕД ВЛИЗАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Деан Иванов, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Капиталовите пазари са важен елемент от всяка развита и стабилна икономика, това прави изследването на проблемите в областта актуални и значими. Разработката изследва капиталовия пазар в България преди и след влизането на страната в Европейския съюз. А по конкретно се анализират перспективите и проблемите на финансовия пазар, като се обръща внимание на инициативата на ЕС за Съюз на капиталовите пазари. Базирайки се на събраните данни и след анализ на тенденциите и проблемите по темата, се формулират изводи и препоръки що се отнася до българския финансов пазар.

Ключови думи: капиталови пазари, съюз на капиталовите пазари, инвестиции

JEL: F21

DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN CAPITAL MARKET AFTER ACCESSION OF BULGARIA TO THE EUROPEAN UNION

Summary

Capital markets are an important element of any developed and stable economy, making the study of problems in the field relevant and of great significance. The development explores the capital market in Bulgaria before and after the country's entry into the European Union. In particular, the prospects and problems of the financial market are analyzed, drawing attention to the EU's Capital Markets Union Initiative. Based on the collected data and after analyzing the trends and problems on the topic, conclusions and recommendations are formulated regarding the Bulgarian financial market.

Keywords: capital markets, capital markets union, investment

JEL: F21

Увод

Капиталовите пазари играят жизненоважна роля за, икономическият растеж и конкурентоспособността на икономиката. За да могат българските предприятия да участват активно в подпомагането на иновативните процеси и да допринесат за икономическия растеж, те имат нужда от информация и адекватно диверсифицирано финансиране. Българските предприятия разчитат основно на банковото финансиране, много повече от Европейските, които имат по-широк достъп до капиталовите пазари. Именно тези предизвикателства налагат изследването на този проблем и правят темата актуална и значима. Въпреки че не-банкови алтернативи на финансови инструменти съществуват от дълго време, комбинацията от променящите се кредитни политики на финансовите институции последвали финансовата криза, новите технологии, намаляващата посредническа роля на банките както и социално-икономически и културни промени, поставят под въпрос преобладаващите начини за бизнес финансиране. Финансирането на Българските предприятия от капиталовите пазари е една добра възможност за осигуряване на диверсификация на набирането на капитали от българските дружества.

Обект на изследването е българският капиталов пазар

Целта на настоящото изследване е да проследи развитието на капиталовия пазар след като България става член на ЕС

За постигането на целта на следва да се формулират следните **задачи**:

- Проучване на развитието на капиталовия пазар в България преди влизането ѝ в ЕС.
- Изследване на инициативата на ЕС за Съюз на капиталовите пазари.
- Анализ на състоянието на българския капиталов пазар.
- Анализ на получените резултати и формулиране на препоръки.

1. Теоретични аспекти на капиталовият пазар

Капиталовите пазари са пазари, където се срещат търсенето и предлагането на капиталови и дългови инструменти. Капиталовите пазари насочват спестявания и инвестиции между капиталовложителите, като инвеститори на дребно и институционални инвеститори, и потребителите на капитали, като предприятия, правителства и физически лица. Капиталовите пазари са жизненоважни за функционирането на икономиката, тъй като капиталът е критичен компонент за генериране на икономически ръст. Капиталовите пазари включват първични пазари, където нови емисии акции и облигации се продават на инвеститори и вторични пазари, на които търгува със съществуващи ценни книжа.¹

В сравнение с други части на света, българският бизнес традиционно продължава да се финансира в голяма степен чрез банките и относително по-малко, чрез капиталовите пазари, както и други алтернативни методи на финансиране. А именно устойчивите капиталови пазари, допълват банките като източник на финансиране, а също така:

- Осигуряват повече инвестиционни средства за бизнеса, особено за малките и средните предприятия;
- Увеличават притока на инвестиции от останалата част на света към България;
- Стабилизируют финансовата система чрез диверсификация на източниците на финансиране.

По същество, създаването на една по-директна връзка между инвеститорите и спестителите допринася за икономическия растеж.

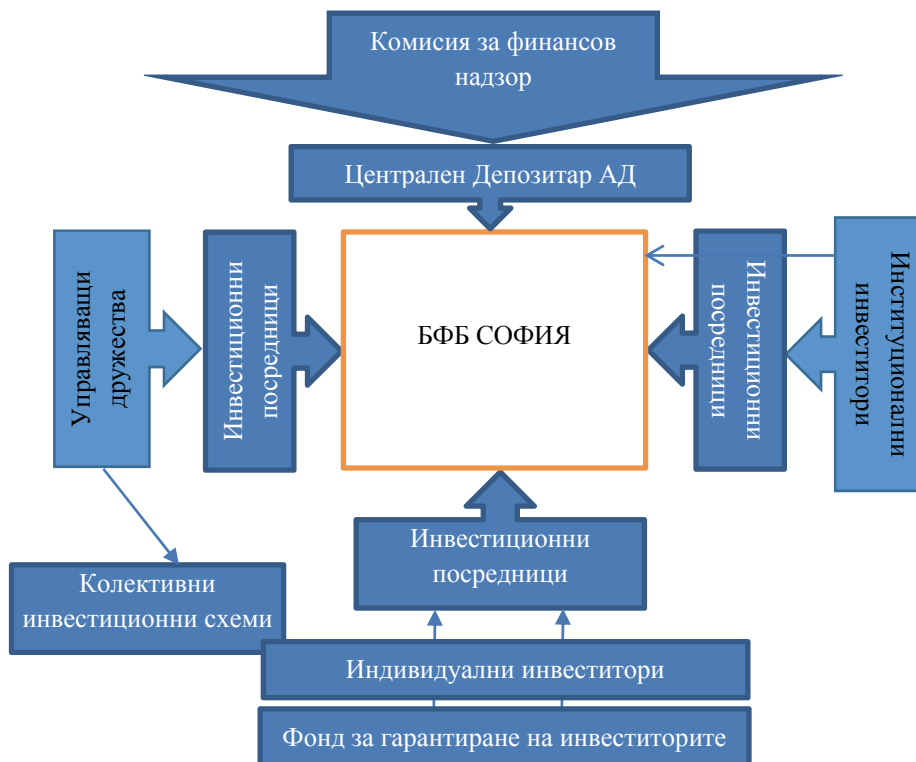
1.2. Структура на капиталовия пазар в България

По конкретно:

- **Българска фондова борса СОФИЯ АД** е лицензирана през 1997г. от Държавната комисия по ценни книжа и е единственият действащ регулиран пазар за търговия с ценни книжа в страната.
- **Комисия за финансов надзор (КФН)** специализиран държавен орган за регулиране и контролиране на участниците на капиталовия пазар. Основната му цел е да съдейства за поддържане на стабилността и прозрачността на капиталовия, осигурителния и застрахователния пазар и да осигурява равнопоставеност между пазарните участници.
- **Централен депозитар АД** – представлява национална система за съхранение и управление на ценните книжа. Чрез ЦД се осъществява смяната на собствеността на търгуваните на Борсата ценни книги при сключена сделка между инвеститорите.

¹ The Economics of Money, Banking and Financial Markets (11th Edition) (The Pearson Series in Economics)

Схема 1



- **Инвестиционни посредници** са лицензирани от КФН дружества, които опосредстват търговията на Борсата като свързват продавачите и купувачите на ценни книжа.
- **Институционални инвеститори** са дружества, които инвестират средства на капиталовия пазар като част от основната си дейност. Те управляват големи по размери фондове от средства и са сред най-активните инвеститори на капиталовите пазари. Основни представители са банките (които, освен инвеститори, са често и емитенти на финансови инструменти), пенсионно осигурителните дружества, застрахователните компании, управляващите дружества, колективните инвестиционни схеми и др. Като общо правило, институционалните инвеститори са стратегически инвеститори и имат по-дълъг инвестиционен хоризонт от индивидуалните инвеститори.
- **Колективни инвестиционни схеми** са дружества, които инвестират парични средства, набрани чрез предлагане дялове или акции в ценни книжа и инструменти на паричния пазар, както и в други ликвидни финансови активи. КИС действат на принципа на разпределение на риска. Основните видове КИС са договорните фондове и инвестиционните дружества от отворен тип.
- **Индивидуалните инвеститори** могат да бъдат физически и юридически лица. Характерното за тях е, че те използват собствения си опит и знания, за да инвестират свободните си средства. Индивидуалните инвеститори са сред най-активните участници на капиталовия пазар и един от факторите за осигуряване на допълнителна ликвидност на търгуваните на капиталовия пазар финансови инструменти.

- **Фонд за компенсиране на инвеститорите**- осигурява изплащане на компенсация на клиентите на инвестиционните посредници в случаите, когато инвестиционният посредник не е в състояние да изпълни задълженията си към клиентите поради причини, пряко свързани с неговото финансово състояние.¹

2. Българският капиталов пазар преди членството на страната в ЕС

Българският капиталов пазар възниква 1995 когато се приема закона за ценните книжа, фондовите борси и инвестиционните дружества (ЗЦКФБИД), като се създава и специален надзорен орган на пазара на ценни книжа – Комисията за ценните книжа и фондовите борси (КЦКФБ).

В периода 1995 – 1996 г. се изгражда инфраструктурата на капиталовия пазар, като се създава Българската фондова борса, която обединява няколко регионални борси и се учредява и "Централен депозитар" АД. Въз основа на решението за масова приватизация на държавните предприятия, трансформирани в акционерни дружества в периода 1996-1997 г. се създават повече от 80 приватизационни фондове.

В последващия период се приема действащият и понастоящем Закон за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК), базиран на европейското законодателство в областта на регулирането на капиталовия пазар, а Комисията получава наименованието Държавна комисия по ценни книжа (ДКЦК).

През 2000 г. БФБ въвежда търговия на напълно автоматизираната търговска система RTS Plaza, като същата година създава борсовия индекс SOFIX, а през 2003 г. Борсата създава интернет базирано приложение за достъп до БФБ в реално време: COBOS. От 2007 г. функционира електронната търговска система Xetra® на Дойче бърсе, която като търговска платформа на БФБ създава нови функционалности за ИП и техните клиенти. ЦД също въвежда нова система за търговия, позволяваща извършването на клиринг и сетълмент, като продължава да функционира като основен регистър на сделки и притежание на безлични ценни книжа. От 2003 г. се създава Комисията за финансов надзор, който обединява ДКЦК и агенциите за осигурителен и застрахователен надзор.²

3. Българският капиталов пазар след членството на страната в ЕС

Благоприятният данъчен режим, синхронизираното с правото на Европейския съюз българско законодателство, високите регулаторни и надзорни изисквания към дейността на инвестиционните посредници и останалите пазарни участници, както и изградената модерна пазарна инфраструктура в лицето на Българска фондова борса и Централния депозитар създават условия за постепенно и положително развитие на българския капиталов пазар през годините на членство на България в ЕС.

Като основни ползи за капиталовите пазари от членството на България в ЕС могат да бъдат посочени:

- *Европейска регулация*: присъединяването на България към ЕС от 01.01.2007 г. доведе до цялостното хармонизиране на нормативната уредба на българския капиталов пазар с европейската;

¹ <http://www.bse-sofia.bg/?page=GuideCapitalMarketStructure&language=bg>

² <http://balip.com/kapitalov-pazar/>

- *Стабилна макросреда*: съществува устойчив валутен борд и рестриктивна фискална политика; след присъединяването на България към ЕС политическият риск е силно редуциран;
- *Модерна търговска платформа на борсата*: въведена е съвременната търговска платформа Xetra, оперирана от Deutsche Boerse;
- *Добра основа на корпоративното управление*: членството ни в ЕС доведе до качествен напредък на корпоративното управление в страната в унисон с най-модерните международни практики.
- *Инициативата на ЕС за Съюз на капиталовите пазари*¹

3.1. Предизвикателства пред българският капиталов пазар

По-малките капиталови пазари, са изправени пред сериозни предизвикателства. Дългосрочното съществуване на малките фондови борси в класическия им вид е съмнително в условията на нарастващата интеграция на финансовите пазари в Европа и в света, водеща до сериозни промени в инфраструктурата на финансовите пазари, и в частност на търговията, клиринга и сетълмента на сделките с финансови инструменти. Борсите под определен размер вероятно няма да могат да привличат и задържат ликвидност, както и да генерират приходи, необходими за инвестиране в нови технологии. Много икономисти поддържат тезата, че в настоящите условия относително по-малките пазари не могат самостоятелно да прогресират – нарасналата активност в резултат на развитие на местните пазари в голяма степен мигрира към международните борси, т.е. в крайна сметка местните пазари нямат друг избор, освен да свържат своите търговски системи или да се слеят с глобалните пазари. В тази ситуация са необходими действия в посока на консолидация, като така да осигурят на компаниите и инвеститорите по-добри финансови услуги, по-ниски транзакционни разходи и снижена цена на набирания ресурс от пазара. Малките борси все по-трудно могат да покриват постоянните си разходи по поддръжка на търговията, клиринга и сетълмента, камо ли да отделят средства за технологично развитие, а в широк смисъл – да генерират достатъчен поток поръчки и бизнес за местните инвестиционни фирми.

Тези динамични интеграционни процеси създават сериозна мотивация за пазарните оператори, особено на малките и средни пазари, да търсят варианти за консолидиране или да интензифицират сътрудничеството помежду им.² Именно Съюзът на капиталовите пазари е инициативата на ЕС, която има за цели да задълбочи и допълнително да интегрира капиталовите пазари на 28-те държави членки.

Според принципа на Римския договор капиталите трябва да се движат свободно в рамките на Европейския съюз. Следователно капиталовите пазари трябва да бъдат напълно интегрирани и това би трябвало да има положителен ефект върху икономическия растеж. Интегрирани капиталови пазари насърчават икономическата активност. Когато капиталовите пазари са напълно интегрирани, активите притежаващи идентични рискови характеристики, имат една и съща цена, независимо от страните, в които се търгуват. Всъщност ако няма бариери пред финансовите потоци, съответните рискови активи следва да имат същата очаквана възвръщаемост, независимо от местоположението им. С други думи, интеграцията на капиталовите пазари предполага процес на сближаване на пазарния риск и цената. От друга страна, когато пазарите са сегментирани, два еднакви актива могат да имат различна очаквана възвръщаемост, тъй като източниците на риск и техните цени могат да се различа-

¹ www.investor.bg/company.../Development_Bulgarian_capital_market_FINAL.doc

² <http://www.fsc.bg/bg/novini/savetat-za-razvitie-na-kapitaloviya-pazar-odobri-strategiya-za-razvitie-na-balgarskiya-kapitalov-pazar-8278.html>

ват на различните пазари, а специфичните за страната рискове не могат да бъдат напълно диверсифицируеми. Интеграцията на капиталовите пазари е от основно значение за подобряване на европейската икономика. Премахването на бариерите пред интеграцията ще подобри икономическата активност по следния начин:

- На първо място, повишената конкуренция между посредниците ще намали маржовете им, което означава, че разходите за финансиране ще намалее за кредитополучателите, а възвръщаемостта на спестителите ще се увеличи. Това ще насърчи спестителите да предоставят повече финансови средства, а кредитополучателите да получат по-евтино финансиране. В резултат на това по-ефективната финансова индустрия трябва да повиши нивото на инвестициите.

- Второ по-дълбоките и по-конкурентоспособни финансови пазари също могат да допринесат за растежа, като разпределят капитала по-ефективно. Чрез улесняването на търговията, хеджирането и обединяването на рисковете един по-развит финансов сектор ще позволи на инвеститорите да финансират печеливши, но рискови инвестиционни възможности, които иначе биха били пропуснати. Доколкото по-сложните посредници могат да разграничат добрите проекти от лошите, средствата ще отидат за по-печеливши проекти и производителността на икономиката ще се увеличи. "В случая с Европейския съюз, особено в еврозоната, интегрираните капиталови пазари имат друго основно предимство – повишена икономическа устойчивост. Според Европейската централна банка (ЕЦБ)"¹:

- Подобряването на диверсификацията на финансирането ще засили трансграничното поемане на риск и ще позволи на капиталовите пазари да играят по-голяма роля за намаляване на въздействието на шока в една страна;

- Ефективните и диверсифицирани капиталови пазари ще имат възможност да имат повече трансгранични банки, които са достатъчно големи, за да извършват трансгранични операции и да диверсифицират рисковете, но достатъчно малки, за да бъдат спасени. Трансмисионния механизъм на паричната политика ще се подобри, тъй като икономическите политики и условията на държавите-членки ще станат по-хомогенизирани - колкото по-сходни са те, толкова по-подходяща е единната парична политика за всяка страна. Всъщност интеграцията ще доведе до засилване на конкуренцията между капиталовите пазари в Европа. Това ще намали различията между различните пазарни сегменти (кредитен пазар, пазар на облигации и др.). Вследствие на това, стимулите на паричната политика ще засегнат европейските пазари по много по-хомогенен начин, отколкото при фрагментиран пазар. Освен това, ако интеграцията означава хармонизация на регулацията, като например законодателството в областта на несъстоятелността, това ще позволи на инвеститорите да правят последователни ценови оценки между отделните страни. Това би позволило сближаване на цената на заемите между отделните страни, което би направило решенията за паричната политика по-лесни за изпълнение. Това ще позволи на инвеститорите да правят последователни ценови оценки в различните страни. Това би позволило сближаване на разходите за заеми между отделните държави, което би направило решенията за паричната политика по-лесни за изпълнение.²

А по конкретно Съюзът на капиталовите пазари има за цел:

- да осигури нови източници на финансиране за предприятията, по-специално за малките и средните предприятия
- да намали разходите за набиране на капитал
- да увеличи възможностите за вложителите в ЕС

¹ Coeuré B. , member of the Executive Board of the ECB, Speech delivered at ILF Conference, March 2015.

² <https://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/pdf/cmu-report-sept-2015.pdf>

- да улесни трансграничните инвестиции и да привлече повече чуждестранни инвестиции в ЕС
- да подпомага дългосрочни проекти
- да направи финансовата система на ЕС по-стабилна, устойчива и конкурентоспособна

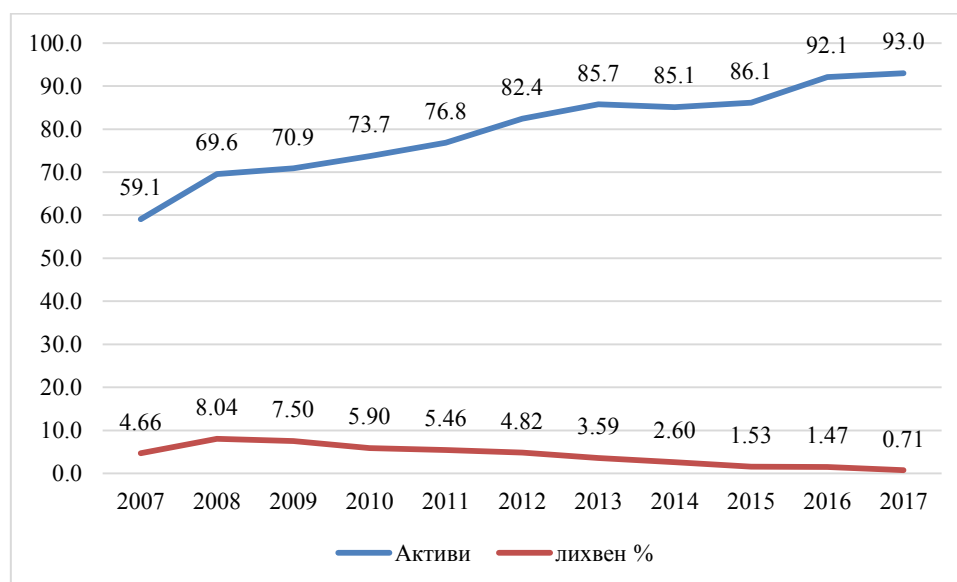
За постигането на тези цели Европейската комисия предложи план за действие, в който се съдържат поредица от стъпки за постепенното изграждане на съюз на капиталовите пазари, който да бъде завършен до 2019 г.

Повечето от действията са насочени към прехвърляне на финансовото посредничество към капиталовите пазари и отстраняване на пречките пред трансграничните инвестиции.

В плана за действие се включват различни инструменти – от правни актове на ЕС до подпомагане за инициативи на самия отрасъл.¹

4. Анализ на състоянието на капиталовия пазар в България

Графика 1. Активи на банките и лихвен % по депозитите²



Видно от графика 1 банковият сектор в България е много ликвиден въпреки това, банките се въздържат от кредитиране поради високия риск, произтичащ от ниското ниво на капитал и активи на българските дружества. Лихвените проценти по депозитите спадат плавно до почти нулеви нива, което е благоприятна предпоставка за развитието на българския капиталов пазар, тъй като предлага инвестиционни алтернативи на капиталовложителите.

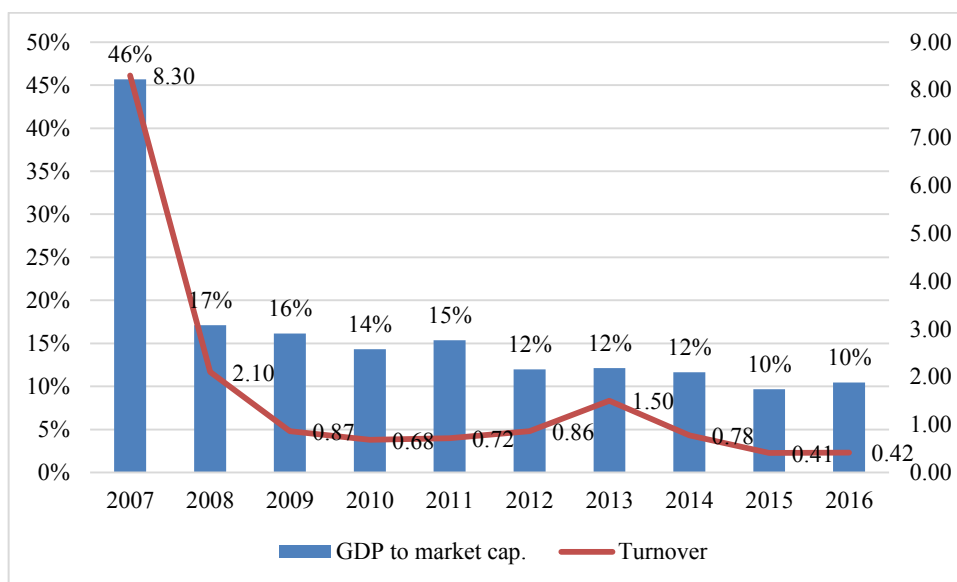
Не само неблагоприятните последици от глобалната финансова криза, доведоха до намаляване на инвестициите в България. "Причините за слаб капиталов пазар, от началото на прехода са липсата на държавна политика в посока развитие на капиталовия пазар и на фондовата борса като канал за привличане на инвестиции. Важно за бъдещето на икономиката на страната е развитието на капиталовия пазар и привличането на инвестиции през

¹ <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/capital-markets-union/>

² Данните са взети от <http://www.bnb.bg/Statistics/index.htm>

фондовата борса да се превърне във водещ приоритет на България."¹ Крачка напред в тази насока е изразената позиция на Република България за подкрепа на инициативата за изграждане на Съюз на капиталовите пазари.

Графика 2. Пазарна капитализация на БФБ към БВП²



Според данни на Световна банка от 2013 година, ръстът на пазарната капитализация спрямо БВП с всеки 10 процента води до нарастване на БВП на глава от населението приблизително с 2500 долара. Видно от графика 2 капитализацията на БФБ спрямо БВП намалява драстично в разглеждания период, като в момента е 10%, в развитите европейски държави е 60 – 100%, а в САЩ и Великобритания – 120% от БВП. Оборътът за периода 2007-2016 спада от 8,3 млрд. лева годишно до 410 млн. лева. Този негативен тренд се дължи не само на последиците от глобалната криза, но и на следните проблеми дефинирани на заседание на Съвета за развитие на капиталовия пазар:

1. Недостатъчна ликвидност;
2. Липса на достатъчно добри инструменти и компании за инвестиране;
3. Липса на инструменти с достатъчно голям обем за привличане на големи институционални инвеститори;
4. Оттегляне на чуждите инвеститори след 2008 година;
5. Лоша финансова култура и грамотност.

Съвета за развитие на капиталовия пазар предлага следните мерки за решаването на гореизброените проблеми. А именно:

- Увеличаване на набора от финансови инструменти, търгувани на БФБ по качество, видове и обем.

¹ Стратегия за развитие на българския капиталов пазар, приета на заседание на Съвета за развитие на капиталовия пазар, проведено на 17 Ноември 2016 г.

² Оборътите са в милиарда лева, използваните данни са от <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> и <http://www.bse-sofia.bg/?page=MarketPerformance>

- Привличане на чужди и местни инвеститори чрез:
 - Подобряване и хармонизиране на нормативната уредба с европейската правна рамка;
 - Предоставяне на нови услуги
 - Модернизиране и непрекъснато развитие на инфраструктурата на пазара.
 - Активна реклама за представяне на капиталовия пазар и българските предприятия
 - Намаляване на административната тежест
- Образование на българските инвеститори и повишаване на финансовата им грамотност

Изводи

Направеното изложение дава основание да се заключи, че БФБ може да бъде основен катализатор за икономическия растеж на българската икономика. Членството на България в ЕС несъмнено дава добра основа за развитието на капиталовия пазар, въпреки това наблюдаваната тенденция е отрицателна. Това се дължи на множество социални и икономически фактори, които са проследени в разработката. Именно поради това предложените мерки за решаването на проблемите трябва да бъдат реализирани в кратък срок, като трябва да срещнат подкрепа както от бизнеса така и от държавните структури отговарящи за регулативната рамка. А по конкретно при успешното реализиране на препоръчаните мерки ще бъдат реализирани следните ползи:

- Ускоряване на средносрочния ръст на икономиката. Тъй като привличането на инвестиции води до повишаване на БВП, а в следствие на това се подобряват икономическите показатели;
- Акумулиране на свежи капитали, което от своя страна ще доведе до съществено увеличаване на банковото кредитиране – на практика всеки един лев привлечен под формата на капитал, банките осигуряват допълнително финансиране в размер два до три пъти привлечения капитал;
- При добре развит капиталов пазар притокът на инвестиции може да стане съизмерим със средствата получавани по линия на евро фондовете.

Литература

1. The Economics of Money, Banking and Financial Markets (11th Edition) (The Pearson Series in Economics)
2. Българска Фондова Борса: <http://www.bse-sofia.bg/?page=GuideCapitalMarketStructure&language=bg>
3. Българската асоциация на лицензираните инвестиционни посредници: <http://balip.com/kapitalov-pazar/>
4. Насоки за развитие на капиталовия пазар в България документ: www.investor.bg/company.../Development_Bulgarian_capital_market_FINAL.doc
5. Реч на член на изпълнителния борд на ЕЦБ: Coeuré V. , member of the Executive Board of the ECB, Speech delivered at ILF Conference, March 2015
6. Доклад на Прайс Уотърхаус Купърс: <https://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/pdf/cmu-report-sept-2015.pdf>
7. Европейска комисия: <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/capital-markets-union/>
8. Българска Народна Банка: <http://www.bnb.bg/Statistics/index.htm>
9. Евростат: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
10. Стратегия за развитие на българския капиталов пазар, приета на заседание на Съвета за развитие на капиталовия пазар, проведено на 17 Ноември 2016 г.: <http://www.fsc.bg/>

bg/novini/savetat-za-razvitie-na-kapitaloviya-pazar-odobri-strategiya-za-razvitie-na-balgarskiya-kapitalov-pazar-8278.html

ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ ПРИ ДЪЛГОВИТЕ ИЗКУПУВАНИЯ (LBO СДЕЛКИ) В БЪЛГАРИЯ С УЧАСТИЕТО НА ФОНДОВЕ ЗА ДЯЛОВИ ИНВЕСТИЦИИ

Светослав Младенов, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС¹

Резюме

Настоящата разработка има за предмет на изследване *основните характеристики на дълговите изкупувания (LBO сделки) и тяхното приложение от страна на фондовете за дялови инвестиции за постигане на висока норма на възвръщаемост*. В допълнение, *представени са актуални тенденции на сделките по изкупувания в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ), и в частност в България, както и тяхната нарастваща роля при осъществяване на дялови инвестиции в региона*. Сравнително ниската степен на развитие на пазара на дългови изкупувания в ЦИЕ предполага потенциал за растеж, произтичащ от продължаващия процес на икономическа конвергенция със Западна Европа, развитието на местните капиталови и дългови пазари и повишаващия се интерес на чуждестранни стратегически и финансови инвеститори към региона.

Ключови думи: сливания, придобивания, дългово изкупуване, дългово финансиране, външен растеж

DYNAMICS AND TRENDS IN PRIVATE EQUITY-BACKED LEVERAGED BUYOUTS (LBOS) IN BULGARIA

Abstract

This paper examines the characteristics of the leveraged buyouts (LBOs) and how private equity funds use these deals to achieve relatively higher rates of return. The study also presents recent trends in the LBO deals in the countries from Central and Eastern Europe (CEE), and Bulgaria in particular, underlining their increasing role in the private equity activity in the region. The relatively low level of development of the leveraged buyout market in CEE highlights significant growth potential stemming from the ongoing process of economic convergence with Western Europe, the development of local capital and debt markets, and the growing interest of foreign strategic and financial investors in the region.

Key words: mergers, acquisitions, leveraged buyout (LBO), debt financing, external growth

JEL: G24, G34

За сравнително кратката си история² сделката по дългово изкупуване бързо се трансформира от специфична финансова техника за организиране на прехвърляне на активи, стопански дейности или компании между купувач и продавач в комплексна техника за генериране на висока норма на възвръщаемост за широк кръг заинтересовани лица, както и в инструмент за разрешаване на редица проблеми, свързани със собствеността и управлението на компанията. Допълнителни фактори, които повишават интереса на инвестиционната общност към сделките по дългово изкупуване, са възстановяването на световната икономика и експанзионистичната политика на водещите централни банки от 2010 г. насам, които свеждат основните лихвени проценти и респективно цената на дългово финансиране до исторически ниски нива. Това от своя страна води до висока ликвидност на световните

¹ mladenov_sp@abv.bg

² Приема се, че първата сделка по дългово изкупуване е осъществена през 1955 г. в САЩ, но този вид сделки набират популярност едва през 80-те години на XX век.

финансови пазари и до търсене от страна на инвеститорите на сделки, осигуряващи по-голяма доходност.

Настоящата разработка има за предмет на изследване *основните характеристики на дълговите изкупувания и тяхното приложение от страна на фондовете за дялови инвестиции* за постигане на висока норма на възвръщаемост, както и за генериране на стойност за широк кръг заинтересовани лица. В допълнение, *представени са актуални тенденции при сделките по изкупувания в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ), и в частност в България, както и тяхната нарастваща роля при осъществяване на дялови инвестиции в региона*. Сравнително ниската степен на развитие на пазара на дългови изкупувания в ЦИЕ предполага потенциал за растеж, произтичащ от продължаващия процес на икономическа конвергенция със Западна Европа, развитието на местните капиталови и дългови пазари и повишаващия се интерес на чуждестранни стратегически и финансови инвеститори към региона. Сред тях са както глобални фондове за дялови инвестиции като *Blackstone* и *KKR*, така и специализирани фондове с фокус върху региона на ЦИЕ като *Mid Europa Partners* и *East Capital*.

1. Характеристики на сделката по дългово изкупуване

В българската научна литература все още няма еднозначно дефиниране и тълкуване на понятието дългово изкупуване (от английски език leveraged buyout, LBO), което предполага изясняване на основните характеристики на този вид сделка по придобиване и съпътстващия я понятиен апарат. Срещат се различни разновидности на понятието: изкупуване със заеман капитал, изкупуване със заемни средства, изкупуване чрез дълг, изкупуване с ливъридж, придобиване на компания с помощта на кредит и др. Въпреки това, все по-често в теорията и практиката се използва понятието дългово изкупуване, срещано в научни трудове (Георги Петров и колектив¹ (2010 г.), Николай Димитров² (2013 г.), специализирана икономическа преса (в-к Капитал), публикации на български фондове за дялови инвестиции.³ Паралелно в практиката се използва и английският термин LBO сделка. За целите на настоящото изследване, *авторът приема за валидно използването на понятието дългово изкупуване, което постепенно се налага в българската теория и практика*.

В чуждестранната литература и практика се срещат *различни дефиниции за сделката по дългово изкупуване*. Според Международния валутен фонд (МВФ) тя се състои в придобиване на компания чрез използване на значително по размер дългово финансиране за покриване на цената на придобиване.⁴ Обикновено активите на компанията, обект на придобиване, служат за обезпечение на дълговото финансиране. Според Конференцията на ООН за търговия и развитие (UNCTAD) при сделка по дългово изкупуване се придобива мажоритарен дял в компания на етап зрялост чрез комбинация от собствен капитал и дългово финансиране.⁵ Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) определя сделката по изкупуване като: придобиване на активи, бизнес поделение или компания от страна на финансов инвеститор

¹ Петров, Г., и колектив, 2010. Корпоративни финанси кратък курс. София: Издателство "Тракия-М", с.244.

² Димитров, Н. 2013. Роля на фондовете за дялови инвестиции за финансиране на международните сделки по сливания и придобивания. Автореферат за присъждане на образователна и научна степен "доктор".

³ Вж. Entrea Capital [online] Available at: <http://www.entrea-capital.com/bg/services/>

⁴ International Monetary Fund, Global Financial Stability Report 2008, Glossary, pp. 153-158 [online] Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2008/02/pdf/glossary.pdf>

⁵ UNCTAD, 2011. Private Equity Activity, Growth, and Performance in Morocco, p.8 [online] Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeeducMisc06_en.pdf

(финансов спонсор), което се финансира чрез комбинация от собствен капитал и дългово финансиране.¹ Организацията предлага и следното определение за дългово изкупуване: вид изкупуване, при което капиталовата структура на придобитата компания включва значителен размер дългово финансиране, по-голямата част от което има за обезпечение нейните активи. Въз основа на приведените *дефиниции*, може да се изведе **обобщаващо определение на сделката по дългово изкупуване**: придобиване на компания, бизнес поделение, отделен актив или група активи чрез използване на значителен размер дългово финансиране (кредити от финансиращи институции или емисия облигации), с което се покрива цената на придобиване. Останалата част от покупната цена се финансира чрез собствен (дялов) капитал на купувача, който обикновено е финансов спонсор (напр. фонд за дялови инвестиции). Сделката е структурирана по такъв начин, че активите или оперативният паричен поток на компанията, обект на придобиване, служат за обезпечение на полученото дългово финансиране.

Основен мотив за осъществяване на дългово изкупуване е постигане на по-висока норма на възвръщаемост за финансовия спонсор в сравнение с тази при традиционната сделка по придобиване. Обикновено финансовият спонсор се стреми към норма на възвръщаемост при дългово изкупуване, измерена чрез показателя **вътрешната норма на възвръщаемост (IRR), от над 20%**, при среден период на задържане на инвестицията (т.нар. инвестиционен хоризонт) от пет години, което е значително над средната историческа възвръщаемост от пазара на акции.² Преди предприемане на дългово изкупуване финансовият спонсор определя атрактивността на инвестицията чрез анализ на възвръщаемостта на вложения собствен капитал. Основен подход при анализа на възвръщаемостта е техниката LBO моделиране.

За разлика от стратегическите инвеститори, които предпочитат да финансират покупната цена с налични парични средства, финансовият спонсор се стреми да използва възможно най-голямо съотношение на дългово финансиране. **Дълговото финансиране в цената на придобиване варира между 10% и 90%** в зависимост от различни емпирични проучвания. Според *Rosenbaum* и *Pearl* в традиционната сделка по дългово изкупуване, дялът на дълговото финансиране е между 60% и 70%, като останалата част се набавя под формата на собствен капитал на финансовия спонсор.³ Според данни на американската инвестиционна компания *Limestone Capital*, на практика, дълговото финансиране представлява между 40% и 90% от финансовата структура на сделката.⁴ **Високият дял на дългово финансиране в цената на придобиване служи като лост (ливъридж) за увеличаване на възвръщаемостта от инвестицията.** Основен източник на положителните ефекти от финансовия лост е разликата между по-високата възвръщаемост, която осигуряват активите на фирмата и по-ниската нетна (след данък) цена на дълговото финансиране.⁵ **Допълнителен положителен ефект се създава от т.нар. данъчен щит** – намаляването на облагаемата печалба на компанията вследствие на данъчното признаване на разходите по лихви по дълговото финансиране. Дълговото финансиране се поема от компанията, обект на придобиване, и се записва в нейния счетоводен баланс. Непропорционално големият размер на дългово финансиране се обезпечават с наличието на достатъчни по размер прогнозирани свободни парични потоци

¹ European Investment Fund, June 2016. European Small Business Finance Outlook, Working Paper 2016/35, pp.88-89 [online] Available at: http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_35.pdf

² Rosenbaum, J., Pearl, J., 2009, Investment Banking: Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, p.161.

³ Пак там.

⁴ Lay, W., CEO of Limestone Capital, October 2015. Presentation on Leveraged Buyouts. Limestone Capital.

⁵ Ненков, Д. 2008. Финансов мениджмънт, кратък курс. София: Университетско издателство "Стопанство", с.142-160.

и/или активи на компанията, обект на придобиване. Това позволява на финансовия спонсор да участва в покупната цена със сравнително малък дял собствени средства и да реализира висока възвръщаемост. *В тази връзка основно правило при структуриране на сделката по дългово изкупуване е настоящите или бъдещите активи (оперативни парични потоци) на фирмата, обект на придобиване, да бъдат достатъчни за покриване на плащанията по обслужване на дълговото финансиране.* В допълнение, следва да се изготви такава структура на финансиране на сделката, която едновременно да предоставя възможност на компанията да обслужва дълговото финансиране и да поддържа дейността си. В рамките на инвестиционния хоризонт оперативният паричен поток на компанията, обект на придобиване, се използва за обслужване на плащанията по дълговото финансиране, което постепенно води до увеличаване на дела на собствения капитал в капиталовата структура на компанията. Това от своя страна води до нарастване на възвръщаемостта на предоставения собствен капитал от финансовия спонсор. Междувременно *финансовият спонсор реализира мерки по бизнес реинженеринг във фирмата с цел подобряване на оперативната и финансова ефективност, както и за подпомагане на нейния растеж*, които са още един източник за увеличаване на стойността на фирмата и на възвръщаемостта от инвестицията.

От управленска гледна точка, сделката по дългово изкупуване се разглежда като комплексен инструмент за бизнес реинженеринг или системно реструктуриране на компанията, като средство за намаляване на агентските разходи и като финансова техника за разрешаване на определени проблеми свързани със собствеността. Финансовият спонсор има структуроопределяща роля и активно участва на всички етапи от процеса по дългово изкупуване. Той е основен източник на създаваната стойност от сделката – както на етапа на преговори и структуриране на сделката чрез изграждане на оптимална организационна структура и структура на финансиране, така и в рамките на инвестиционния хоризонт, чрез предприемане на мерки за повишаване на стойността на компанията. Въпреки критиките за концентриране на ползите от сделката по дългово изкупуване основно във финансовия спонсор, редица емпирични проучвания сочат, че новосъздадената стойност от сделката се разпределя към по-широк кръг лица. Широко се застъпва виждането, че дълговите изкупувания имат благоприятно влияние върху работните места и растежа при компании, изпитващи финансови затруднения, което ги превръща в подходящ инструмент за реструктуриране на определени сектори на икономиката, намиращи се във фаза на спад от тяхното развитие.

Спецификите на сделката по дългово изкупуване налагат определени изисквания към компании, към които е подходящо да се използва този вид техника на придобиване. *Могат да се обособят две групи характеристики на потенциален кандидат за сделка по дългово изкупуване: финансови и оперативни.*¹ Финансовите характеристики биват: компанията генерира стабилни и предвидими парични потоци, които могат да служат за обслужване и погасяване на дълговото финансиране; наличие на значителна база от материални активи, които могат да се използват за обезпечение; компанията има нисък финансов риск, респективно ниска задлъжнялост; компанията разполага с неключови активи, които могат да бъдат продадени поотделно или да се обособят в нова компания (*spin-off*) с цел продажба, което да доведе до увеличаване на възвръщаемостта за финансовия спонсор. Сред оперативните характеристики на компанията са: наличие на силни и защитими пазарни позиции; голям потенциал за растеж; възможности за подобряване на оперативната ефективност и намаляване на разходите; наличие на опитен мениджърски екип; сравнително ниска необходимост

¹ Класификация на автора въз основа на: Lay, W., CEO of Limestone Capital, October 2015. Presentation on Leveraged Buyouts. Limestone Capital; Rosenbaum, J., Pearl, J., 2009, Investment Banking: Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, pp.168-171.

от постоянни капиталови разходи за поддържане на основната дейност; акциите на компанията са подценени спрямо компании-аналози; възможност за извличане на синергии с други компании от инвестиционния портфейл на финансовия спонсор.

За разлика от традиционните сделки по сливания и придобивания, при сделката по дългово изкупуване **финансовият спонсор цели излизане от инвестицията след определен период, който обикновено трае между три и седем години.** Сред основните методи за изход от инвестицията са:

- продажба на компанията на стратегически инвеститор, опериращ в същата или сходна индустрия на портфейлната компания, на друг фонд за дялови инвестиции (т.нар. вторично изкупуване, *secondary buyout*), на финансова институция (напр. банка, застрахователна компания, пенсионен фонд) или на настоящия мениджърски екип;
- първично публично предлагане или продажба на търгувани акции, ако компанията се листва и/или остава публична по време на инвестиционния хоризонт;
- рекапитализиране чрез изплащане на дивиденди (*dividend recapitalisation*) – портфейлната компания поема ново дългово финансиране с цел изплащане на специален дивидент на собствениците си (в т.ч. финансовия спонсор) и увеличаване на тяхната възвръщаемост. Този метод позволява на финансовия спонсор да запази своята собственост в компанията, както и да се възползва от печалба от бъдещото развитие на компанията или от опцията да продаде своя дял. Основен недостатък е увеличаването на степента на финансов ливъридж на компанията и респективно на вероятността от изпадане в състояние на финансово разстройство;
- изход чрез погасяване на предоставен заем – в случай, че финансовият спонсор е предоставил заем на портфейлната компания по време на първоначалната инвестиция;
- изход чрез отписване на инвестицията – това е най-неблагоприятният сценарий за финансовия спонсор, който обикновено е налице при реструктуриране на задълженията или обявяване на несъстоятелност на портфейлната компания.

2. Тенденции на пазара на дългови изкупувания в Централна и Източна Европа

Пазарът на дългови изкупувания в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) е с много по-кратка история в сравнение с този в САЩ и Западна Европа, като бележи бързо развитие от 2003 г. насам.¹ Процесите на икономическа конвергенция със Западна Европа, либерализирането на редица сектори за чуждестранни инвестиции, развитието на местните капиталови пазари, навлизането на чуждестранни финансови компании и експанзията на местни кредитни институции създават благоприятни условия за осъществяване на сделки по изкупувания със значително дългово финансиране. Присъединяването на редица държави от региона към Европейския съюз (ЕС) и респективно намаляването на страновия риск, както и нарастващият брой местни компании с опитен мениджърски екип дават допълнителен тласък за развитието на пазара на дългови изкупувания.

Световната финансова и икономическа криза в периода 2008-2009 г. и произтичащите от нея спад на икономическата активност, понижаване на кредитирането и затягане на кредитните условия, се отразяват негативно върху активността на фондовете за дялови инвестиции в региона на ЦИЕ, измерена чрез брой и стойност на реализираните сделки. Очакванията за

¹ По въпроса вж. Димитров, Н., "Взаимовръзка между съвременната дейност на фондовете за дялови инвестиции и пазара за сливания и придобивания в Централна и Източна Европа и България", "Научни трудове на УНСС", том 2/2013, ИК "УННС", с.90-103.

бързо възстановяване на икономиките от региона, стимулирано от ръст на износа към страните от Западна Европа, не се оправдават поради разрастването на дълговата криза в страните от европейския икономически и паричен съюз от 2010 г. насам. В резултат, фондовете за дялови инвестиции отлагат набирането на нови средства и същевременно увеличават инвестиционния хоризонт за съществуващи портфейлни компании. Допълнителни фактори за ниската инвестиционна активност са все още по-високият странови риск за редица държави от региона, особено тези извън ЕС, както и сравнително малкият по размер пазар (регион с население от 170 млн. души, но с общ БВП от 1.3 трлн. евро през 2016 г.).¹

От 2013 г. насам сделките по изкупувания се превръщат в движеща сила на пазара на дялови инвестиции в страните от ЦИЕ, с дял от над 2/3 от общата стойност на реализирани дялови инвестиции в региона. През 2016 г. осъществените сделки по изкупувания в региона за втора поредна година надхвърлят един трилион евро, с което пазарът се връща до предкризисните нива. Основни фактори за това са икономическото възстановяване на региона и продължаващият процес на икономическа конвергенция с държавите от Западна Европа, изразяващ се в ускорени темпове на нарастване на БВП и на кредитирането. Положително влияние оказва и експанзионистичната монетарна политика на водещите централни банки, която увеличава ликвидността и стимулира търсенето на по-висока доходност от страна на инвеститорите. Това обяснява разширяването на присъствието в региона на ЦИЕ на водещи глобални фондове за дялови инвестиции като *Advent*, *Blackstone*, *CVC Capital Partners*, *Cinven*, *Bridgpoint*, *BC Partners* и *Warburg Pincus*, така и на европейски фондове с фокус върху региона на ЦИЕ (*Mid Europa Partners*, *East Capital*, *CEE Equity Partners*, *GED Capital*). Регионът привлича и нови участници като американската компания за дялови инвестиции *KKR*, която реализира първата си сделка в ЦИЕ през октомври 2013 г. чрез придобиването на сръбския кабелен оператор и интернет доставчик *SBB/Telemach* за 1 млрд. евро. Допълнителни фактори за повишения инвеститорски интерес са обявените приватизационни сделки в отделни страни (напр. Словения, Сърбия и Хърватия), наличието на нарастващ брой зрели компании с утвърден бизнес модел, но и големи възможности за реструктуриране и повишаване на стойността, както и относително високият брой семейни компании, чиито собственици желаят да се оттеглят от бизнеса. В допълнение, все още фрагментираните пазари в повечето страни от региона позволяват консолидацията и създаването на монополни позиции в отделни сектори чрез стратегията план за портфейла (*portfolio plan*, *build-up*, *roll-up*), при която компания, обект на дългово изкупуване, служи за платформа за последващи придобивания на компании със сходен предмет на дейност. Благоприятно влияние върху пазара оказва и развитието и по-високата активност на местни компании за дялови инвестиции като *Penta Investments* (Чехия), *PPF* (Чехия), *Enterprise Investors* (Полша), *Rosslyn Capital Partners* (България), с по-благоприятно отношение към риска в региона и достъп до местни ресурси. Положително влияние има и изтичането на инвестиционния хоризонт на компании, придобити в предкризисния период, и развитието на пазара на вторични сделки по изкупувания (*secondary buyouts*). Показателен пример за това е продажбата от страна на английската компания за дялови инвестиции *Mid Europa Partners* на полската верига супермаркети *Żabka Polska* на базираната в Люксембург компа-

¹ Използва се класификацията на Европейската асоциация за рисков и дялов капитал *Invest Europe* за региона на Централна и Източна Европа, който включва 17 страни: Босна и Херцеговина, България, Естония, Латвия, Литва, Македония, Молдова, Полша, Румъния, Сърбия, Словакия, Словения, Унгария, Хърватия, Черна гора, Чехия и Украйна.

ния *CVC Capital Partners* през февруари 2017 г.¹ Сделката, която се оценява на близо 1.5 млрд. евро, е най-големият изход на фонд за дялови инвестиции от Полша. *Mid Europa Partners* придобива *Żabka Polska* през 2011 г. за 400 млн. евро и активно прилага стратегията на развитие на компанията чрез придобивания (*buy-and-build*) и чрез органичен растеж (откриване на средно 500 супермаркети годишно), което води до трикратно увеличение на приходите и четирикратно нарастване на печалбата преди лихви, данъци и амортизация (ЕБИТДА) на компанията за периода.²

Въпреки положителните тенденции, е налице **значителен потенциал за развитие на пазара на изкупувания в страните от ЦИЕ**. През 2016 г. **осъществените сделки по изкупувания са едва 0.10% от БВП на региона в сравнение със средно равнище от 0.23% за страните от Европа**. Независимо от общите си характеристики, пазарът на дългови изкупувания в региона на ЦИЕ остава хетерогенен. Полша, най-голямата икономика в региона, заедно с Чехия, Словакия и Словения, са най-атрактивните пазари за фондове за дялови инвестиции в региона, основно поради по-добрата бизнес среда, голям брой средни по размер компании с утвърден бизнес модел, и високата степен на икономическа интеграция със страните от Западна Европа, основно Германия. Това от своя страна намалява рисковата премия и изискваната норма на възвръщаемост от фондовете за дялови инвестиции в тези страни. Според *Tomas Kubica*, представител за региона на ЦИЕ на американската компания за дялови инвестиции *KKR*, Полша и Чехия имат сходен рисков профил със страните от Западна Европа, което предполага и изисквана по-ниска норма на възвръщаемост от инвестицията (*IRR* от около 20%), в сравнение с държавите от Балканите (*IRR* от близо 30%).³ От друга страна, инвеститорите остават по-предпазливи спрямо Унгария (в резултат на протекционистичните политики на местното правителство спрямо чуждестранни инвеститори след 2010 г.), като и спрямо Румъния и България, поради проблеми свързани със съдебната система и корупцията. Въпреки по-високата премия за риск, страните от Западните Балкани остават атрактивни за фондове за дялови инвестиции – основно поради процеса на интеграция с ЕС, очакванията за ускорен темп на икономически растеж спрямо други по-зрели страни в ЦИЕ, както и сходните културни и езикови белези, които на практика формират единен регионален пазар.

Банковото финансиране остава основно за сделките по дългово изкупуване в региона. Водещи участници са универсални западноевропейски банки с операции в страните от ЦИЕ, като *Unicredit*, *Erste*, *Société Générale*, *BNP Paribas* и *ING*, които имат за цел разширяване на кредитните си портфейли в региона и са склонни да си сътрудничат с утвърдени фондове за дялови инвестиции. Според *Thierry Baudon*, основател и управляващ партньор на компанията за дялови инвестиции *Mid Europa Partners*, в региона на ЦИЕ може лесно да се осигури местно финансиране на стойност между 200 и 300 млн. евро, въпреки че кредитните условия са по-рестриктивни в сравнение със Западна Европа – по-кратък срок на дълговото финансиране, по-нисък дял на дълговото финансиране във финансовата структура на сделката, по-стриктни условия за предоставяне на финансирането и по-високи административни такси.⁴ Развитието на дълговите пазари в региона е допълнителен положителен фак-

¹ CVC Capital Partners, Funds Advised by CVC Capital Partners Agree to Acquire Żabka Polska, 21 February 2017, [online] Available at: <http://www.cvc.com/Media-Centre.htm?mediaitem=13541714025401&tabyear=2017>

² Mid Europa, Mid Europa Sells Zabka Polska to CVC, 21 February 2017 [online] Available at: <http://www.mideuropa.com/media/news/2017/mid-europa-sells-zabka-polska-to-cvc/>

³ Fitzgeorge-Parker, L. Emerging Europe: The Growing Pains of CEE Private Equity, Euromoney, March 2015 [online] Available at: <http://www.euromoney.com/Article/3435541/Emerging-Europe-The-growing-pains-of-CEE-private-equity.html?single=true>

⁴ Пак там.

тор за пазара по дългови изкупувания. Показателен пример за това е американската компания *KKR*, която през 2013 г. успява да набере цялото необходимо дългово финансиране за придобиването на сръбския кабелен оператор и интернет доставчик *SBB/Telemach* чрез издаване на седемгодишни високодоходни облигации на стойност 475 млн. евро с обезпечение активите на дружеството в Словения и Босна и Херцеговина.¹ От друга страна, основен задържащ фактор за развитието на пазара на изкупувания в региона на ЦИЕ е липсата на ликвидни капиталови пазари, които да послужат за изход от инвестицията – за единствено изключение се счита Полша, чийто капиталов пазар отчита бързо развитие от 2010 г. насам. Това обяснява и предпочитанията към продажби на стратегически инвеститори или на други фондове за дялови инвестиции като основни методи на изход от инвестицията в региона.

3. Тенденции на пазара на дългови изкупувания в България в периода 2007-2016 г.

В последващото изложение е направен обзор и са изведени актуални тенденции на пазара на дялови инвестиции в България за периода 2007-2016 г., с фокус върху сделките по изкупувания. Използвани са данни от Европейската асоциация за рисков и дялов капитал *Invest Europe* (по-рано известна като *European Private Equity & Venture Capital Association, EVCA*).² Следва да се отбележи, че *Invest Europe* дефинира сделката по изкупуване (*buyout*) като финансиране предоставено от фонд за дялови инвестиции с цел закупуване на мажоритарен дял от компания-цел, което по правило включва значителен дял на дългово финансиране за покриване на цената на придобиване. В тази категория организацията включва следните видове сделки: сделки по дългово изкупуване (*leveraged buyout, LBO*), сделки с участието на настоящия мениджмънт на компанията-цел (*management buyout, MBO*), сделки с участието на външен (нов) мениджърски екип за компанията-цел (*management buy-in, MBI*), сделки с участието на комбинация от настоящ и външен (нов) мениджърски екип за компанията-цел (*buy-in management buyout, BIMBO*), сделки, при които публична компания се делиства от фондова борса след изкупуването (*public-to-private*) и други сделки по изкупуване. Основните тенденции на пазара на дялови инвестиции в България и в частност на сделките по изкупувания са представени въз основа на жизнения цикъл на фондовете за дялови инвестиции – етап на набиране на средства, етап на инвестиране и управление на инвестициите, етап на изход от инвестициите.

Пазарът на дялови инвестиции в България е все още в начален етап на развитие, като основни участници са паневропейски фондове за дялови инвестиции, които набират средства извън страната. Според данни на *Invest Europe* за периода 2007-2016 г. в България са създадени едва три фонда за рискови инвестиции и два фонда за дялови инвестиции с общ капитал от 95.9 млн. евро. Първите два фонда за рискови инвестиции са създадени през 2007 г. и 2008 г. с общ капитал от 41.4 млн. евро. Третият фонд за рискови инвестиции е създаден през 2013 г. с капитал от 20.4 млн. евро. През 2014 г. се създава и фонд за дялови инвестиции с по-общ инвестиционен фокус (*generalist fund*) с капитал от 15 млн. евро и със стратегия на инвестиране във всички етапи на развитие на придобиваните ком-

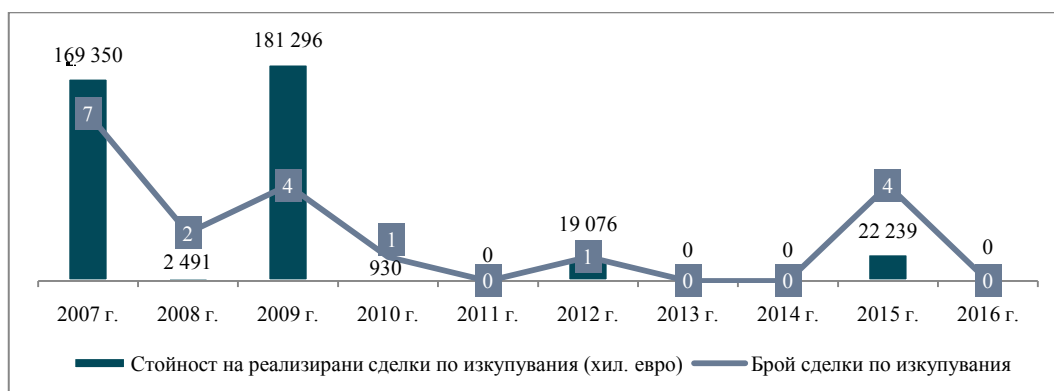
¹ Moody's Investors Service, Moody's Assigns a (P)B2 CFR to SBB/Telemach; Stable Outlook, 4 November 2013 [online] Available at: https://www.moody's.com/research/Moodys-assigns-a-PB2-CFR-to-SBBTelemach-stable-outlook--PR_285840

² Предоставените данни от *Invest Europe* се базират на *European Data Cooperative*, паневропейска база данни за дялови инвестиции с нетърговска цел. През 2016 г. базата данни *European Data Cooperative* проследява дейността на 1,200 компании за дялови инвестиции, формиращи 88% от общите средства под управление на фондове за дялови инвестиции в Европа.

пани. Подобен фонд се създава и през 2016 г. с капитал от 21.1 млн. евро. Характерно за фондовете, създавани в България от 2013 г. насам е преобладаващото участие на правителствени агенции и институции, подкрепени с финансиране от държавни или европейски фондове, в ролята на инвеститори с дял от над 87% от привлечените инвестиции за периода, като останалите 13% са набрани от частни инвеститори. Това се свързва с използването на механизми за подпомагане създаването на фондове за рискови инвестиции по линията на европейските фондове, като например инициативата "Джереми" ("Съвместни европейски ресурси за малки и средни предприятия"). **За периода 2007-2016 г. не се наблюдава създаването и набирането на средства от страна на фондове за изкупувания в България.** В резултат, за разглеждания период, пазарът на дългови изкупувания в страната се характеризира с епизодични, големи по размер сделки, осъществявани от чуждестранни фондове за дялови инвестиции и финансирани от чуждестранни кредитни институции и институционални инвеститори.

Пазарът на дългови изкупувания в България следва тенденциите, характерни за региона на ЦИЕ, но с известно забавяне. Пазарът набира скорост от 2003 г. насам в унисон с бързото развитие на фондовете за дялови инвестиции, процеса на интеграция на страната в ЕС и кредитната експанзия на местните финансови институции. Приемането на страната в ЕС води до намаляване на рисковия ѝ профил от гледна точка на инвеститори и кредитори. Това определя и достигането на върхова стойност на сделките по изкупувания през 2007 г. и 2009 г., когато са осъществени сделки в размер от съответно 169.4 млн. евро и 181.3 млн. евро (вж. Фигура 1). Въпреки това следва да се отбележи, че **този върхов резултат се дължи до голяма степен на три мащабни сделки**, а именно придобиването на телекомуникационната компания БТК от американския фонд за дялови инвестиции *AIG Capital Partners* през 2007 г. и на кабелните телевизионни оператори Евроком и Кейбълтел от шведския инвестиционен фонд *EQT V* през 2009 г. Разрязването на дълговата криза в страните от европейския икономически и паричен съюз, вследствие на започналите през 2009 г. дългови проблеми в Гърция, се отразява негативно на пазара на дългови изкупувания в България, която се разглежда от инвеститорите като част от проблемен регион. Това определя и ниската инвестиционна активност от 2010 г. насам. Изключение правят 2012 г. с реализирана една сделка на стойност от 19.1 млн. евро в сектор потребителски стоки и услуги и 2015 г. с осъществени четири сделки на обща стойност 22.2 млн. евро. Положителна тенденция през 2015 г. е **нарастването на инвеститорския интерес към компании от по-голям кръг икономически сектори** като компютърна и потребителска електроника, бизнес продукти и услуги. В допълнение, **наблюдава се и успешното използването на сделката по изкупуване и при малки и средни по размер фирми в страната.**

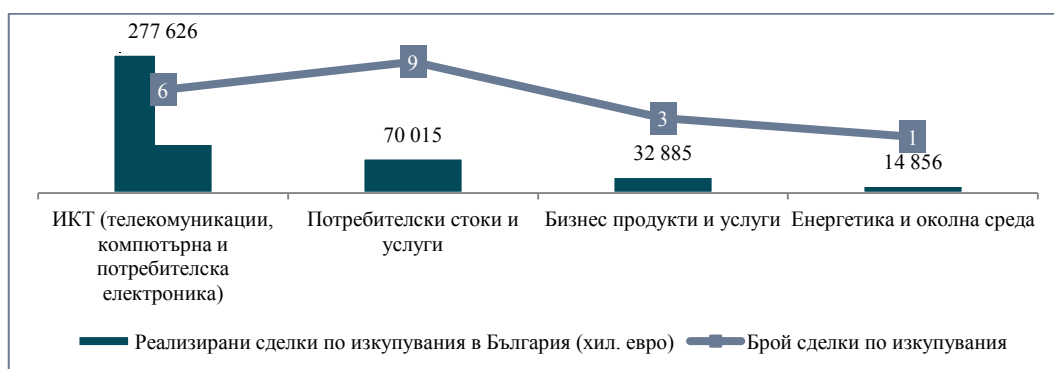
Фигура 1. Брой и стойност на реализирани сделки по изкупувания от фондове за дялови инвестиции в България, 2007-2016 г.



Източник: Invest Europe, European Data Cooperative

Според данни на Invest Europe за периода 2007-2016 г. в България са осъществени 19 сделки по изкупувания на обща стойност от 395.4 млн. евро, или 4.5% от стойността на осъществените сделки в ЦИЕ за периода. Този резултат отрежда на страната шесто място като най-атрактивна дестинация за сделки по изкупувания в региона, като е изпреварена от Полша, Чехия, Унгария, страните от бивша Югославия и Словакия, и Румъния. Основен двигател на пазара на изкупувания в България за разглеждания период е осъществяването на средни по размер сделки (между 15 и 150 млн. евро) в компании от сектор ИКТ (телекомуникации, компютърна и потребителска електроника) – шест сделки на обща стойност от 277.7 млн. евро или 70.2% от общата стойност на сделките по изкупувания за периода (вж. Фигура 2). На следващо място са секторите потребителски стоки и услуги (дял от 17.7%), бизнес продукти и услуги (8.3%), енергетика и околна среда (3.8%). По отношение на брой сделки най-атрактивен е секторът на потребителски стоки и услуги с дял от 47% от общия брой изкупувания в България за периода 2007-2016 г., следван от ИКТ (дял от 31.6%).

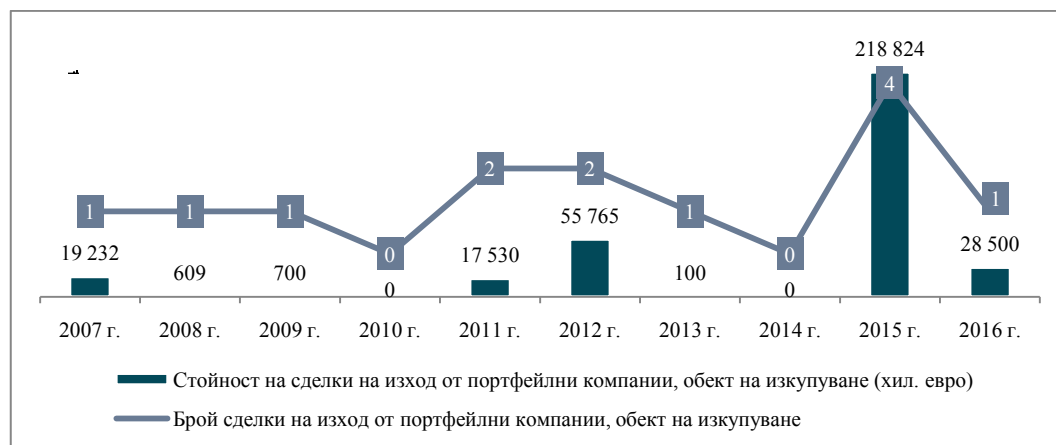
Фигура 2. Брой и стойност на реализирани сделки по изкупувания от фондове за дялови инвестиции в България по икономически сектори, 2007-2016 г.



Източник: Invest Europe, European Data Cooperative

Въз основа на метода на историческа цена на инвестицията¹, за периода 2007-2016 г. фондовете за дялови инвестиции са осъществили общо 13 сделки по изход от портфейлни компании, обект на изкупуване, в България на обща стойност от 341.3 млн. евро (вж. Фигура 3). Поради все още началния етап на развитие на пазара на изкупувания и наличието на инвестиционен хоризонт от между пет и седем години на задържане на инвестицията, е налице слаба активност в периода 2008-2014 г. Допълнителни фактори за това са по-голямата предпазливост от страна на стратегически и финансови инвеститори към страната, поради ефектите на световната финансова и икономическа криза, дълговата криза в европейския икономически и паричен съюз и структурните проблеми на българската икономика. По-висока активност се наблюдава през 2012 г., основно поради изход на американския инвестиционен фонд *PineBridge Investments* от българската телекомуникационна компания БТК чрез отписване на инвестиция от 55 млн. евро, като част от дългово реструктуриране на компанията. През 2015 г. пазарът достига върхова стойност за разглеждания период основно поради реализирането на две големи по размер сделки – продажбата от страна на инвестиционните фондове *Advent International* и *Rosslyn Capital Partners* на българската компания за производство на керамични плочки *KAI Group* на американския производител на подови настилки *Mohawk Industries* за 175.5 млн. евро; както и продажбата от страна на шведския инвестиционен фонд *EQT Partners* на кабелния оператор Близу на австрийската телекомуникационна компания *Telekom Austria Group*, собственик на българския мобилен оператор Мобилтел, за 140 млн. евро. През 2016 г. се отчита една сделка – продажбата от страна на американския инвестиционен фонд *Advent International* на неговия дял от 93.3% в българския производител и дистрибутор на минерална вода Девин на белгийския стратегически инвеститор *Spadel Group*.

Фигура 3. Брой и стойност на сделки на изход от портфейлни компании, обект на изкупуване, в България, 2007-2016 г.

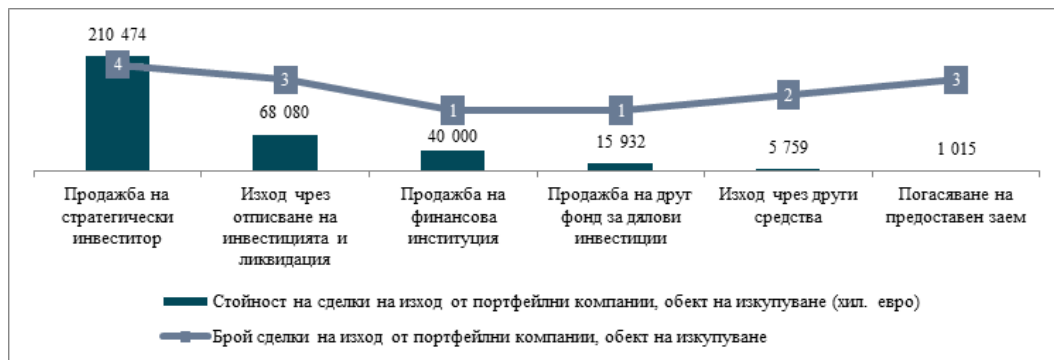


Източник: Invest Europe, European Data Cooperative

¹ Методът на историческа цена на инвестицията (*historical investment cost*) отразява балансовата стойност на първоначално инвестирания капитал в дадена компания, а не реално получените средства от продажбата (вкл. печалба или загуба от продажба под или над счетоводна стойност), т.е. общата стойност на продажбата е равна на първоначално инвестираните средства от фонда за дялови инвестиции.

Основен метод на изход от портфейлни компании, обект на изкупуване в България, е чрез продажба на стратегически инвеститор, с дял от близо 62% от стойността на реализираните сделки за периода 2007-2016 г. (вж. Фигура 4). Водещ фактор за това е сравнително високото търсене от страна на местни стратегически инвеститори, които се стремят да разширят своите позиции в страната. На второ място е отписване на инвестицията и ликвидация (дял от 19.9%), който се свързва главно с изхода на американския инвестиционен фонд *PineBridge Investments* от българската телекомуникационна компания БТК чрез отписване на инвестиция от 55 млн. евро. На следващо място са изход чрез продажба на финансова институция и на друг фонд за дялови инвестиции (т.нар. вторично изкупуване или *secondary buyout*). Сред останалите методи интерес представлява изходът чрез погасяване на заем, предоставен от фонда за дялови инвестиции по време на първоначалната инвестиция. Чрез този метод е реализиран изход от инвестиции на обща стойност от 1 млн. евро от три компании от сектора потребителски стоки и услуги в периода 2012-2015 г.

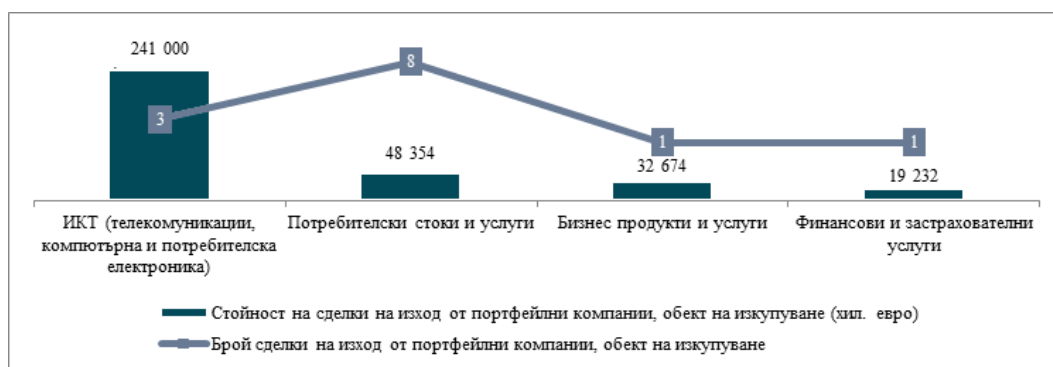
Фигура 4. Брой и стойност на сделки на изход от портфейлни компании, обект на изкупуване, в България според метод на изход, 2007-2016 г.



Източник: Invest Europe, European Data Cooperative

Секторната структура на сделките на изход от портфейлни компании, обект на изкупуване, е силно повлияна от осъществените малък на брой големи по размер сделки за периода 2007-2016 г. (вж. Фигура 5). Сектор ИКТ концентрира над 70% от стойността на сделките (основно поради сделките с БТК и Близу), следван от сектор потребителски стоки и услуги (14.2%) и бизнес продукти и услуги (9.6%). Наблюдава се и една сделка в сектор финансови и застрахователни услуги, която се свързва с продажбата на компанията за потребителски заеми *JetFinance* от страна на американския фонд *AIG Capital Partners* на френската банка *BNP Paribas* през 2007 г.

Фигура 5. Брой и стойност на сделки на изход от портфейлни компании, обект на изкупуване, в България по икономически сектори, 2007-2016 г.



Източник: Invest Europe, European Data Cooperative

В заключение, степента на проникване на сделките по дългово изкупуване в България, измерена като дял на стойността на реализираните сделки в БВП, остава по-ниска от средното равнище за страните от региона на ЦИЕ и Европа като цяло, което създава потенциал за бъдещ растеж. Пазарът на дългови изкупувания в страната все още е на първоначален етап от своето развитие, характеризира се с епизодични, големи по размер сделки в ограничен кръг икономически сектори, главно осъществявани от чуждестранни фондове за дялови инвестиции и финансирани от чуждестранни кредитни институции и институционални инвеститори. Въпреки това, от 2015 г. насам се наблюдават редица благоприятни тенденции, като нарастване на инвеститорския интерес към компании от по-широк кръг икономически сектори, както и приложение на сделката по изкупуване при придобиване на малки и средни по размер фирми. В средносрочен период България може да се облагодетелства от нарастващия интерес от страна на фондове за дялови инвестиции и стратегически инвеститори към региона на ЦИЕ като цяло, продиктуван от сравнително високи темпове на икономически растеж, развитието на местните капиталови и дългови пазари, както и наличието на малки и средни по размер фирми с утвърдени пазарни позиции, разпознаваема търговска марка и умения за разработване на собствени технологии. От друга страна, редица структурни проблеми на българската икономика, неефективна съдебна система, широко разпространени корупционни практики и висока административна тежест ще продължават да бъдат задържащ фактор за интереса на чуждестранни инвеститори към страната. Допълнителни бариери пред развитието на пазара на дългови изкупувания в България са ограниченият кръг от компании, подходящи за сделка по изкупуване, сравнително малките възможности за изход от инвестицията, неликвидният капиталов пазар и липсата на развит местен пазар на финансиране на дългови изкупувания. Бързото преодоляване на тези ограничителни фактори е от ключово значение за активизирането на пазара на дългови изкупувания в страната и за възползване от възможностите, които те предоставят, за създаване на стойност за широк кръг заинтересовани лица.

Литература

1. Боева, Б., Цанов, Ц., Вълков, П., Христов, А., 2016. Корпоративно управление в международния бизнес. София: Издателски комплекс – УНСС.
2. Димитров, Н., 2013. Роля на фондовете за дялови инвестиции за финансиране на международните сделки по сливания и придобивания. Автореферат за присъждане на образователна и научна степен "доктор".
3. Димитров, Н., 2013. Взаимовръзка между съвременната дейност на фондовете за дялови инвестиции и пазара за сливания и придобивания в Централна и Източна Европа и България, "Научни трудове на УНСС", том 2/2013, София: Университетско издателство "Стопанство".
4. Димитров, Н., 2011. Съвременни тенденции на пазара на сливания и придобивания в България, сп. "Икономически алтернативи", бр.4.
5. Ненков, Д. 2008. Финансов мениджмънт, кратък курс. София: Университетско издателство "Стопанство".
6. Петров, Г., и колектив, 2010. Корпоративни финанси кратък курс. София: Издателство Тракия-М, с. 239-245.
7. Bain & Company, Global Private Equity Report, 2017, [online] Available at: <http://www.bain.com/publications/articles/global-private-equity-report-2017.aspx>
8. Baker & McKenzie, Global LBO Guide, August 2015. Available at: <http://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2015/08/global-lbo-guide/>
9. Berg, A., Gottschalg, O., 2003. Understanding Value Generation in Buyouts, INSEAD Working Paper, April 2003.
10. Butler, P., 2001. The Alchemy of LBOs, McKinsey Quarterly (2), p.140.
11. Cross Asset Investment Strategy, Jean Daumet, Amundi Asset Management, March 2016, Issue: 3, Available at: http://research-center.amundi.com/ezjscore/call/ezjscamundibuzz::sfForwardFront::paramsList=service=ProxyMarketingDocRequest&routeId=_download_geds_amundirc_lists_Documents_documents_1322
12. EBRD, November 2015. Transition Report 2015-16 Rebalancing Finance, p.52.
13. European Investment Fund, June 2016. European Small Business Finance Outlook, Working Paper 2016/35, pp.88-89 [online] Available at: http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_35.pdf
14. Fitzgeorge-Parker, L. *Emerging Europe: The Growing Pains of CEE Private Equity*, Euromoney, March 2015 [online] Available at: <http://www.euromoney.com/Article/3435541/Emerging-Europe-The-growing-pains-of-CEE-private-equity.html?single=true>
15. Fitzgeorge-Parker, L. *Private Equity Funds Line Up for Central Europe Bonanza*, Euromoney, November 2016 [online] Available at: <http://www.euromoney.com/Article/3599462/Private-equity-funds-line-up-for-central-Europe-bonanza.html>
16. Gottschalg, O., 2007. Private Equity and Leveraged Buy-Outs Study, Study for the European Parliament.
17. International Monetary Fund, Global Financial Stability Report 2008, Glossary, pp. 153-158 [online] Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2008/02/pdf/glossary.pdf>
18. Invest Europe, Central and Eastern European Private Equity Statistics 2015, [online] Available at: <https://www.investeurope.eu/media/504370/invest-europe-cee-statistics-2015.pdf>
19. Invest Europe, 2016 European Private Equity Statistics 2015, [online] Available at: <https://www.investeurope.eu/media/651727/invest-europe-2016-european-private-equity-activity-final.pdf>
20. Karsai, J., Private Equity in CEE. The Development of Venture Capital and Private Equity Industry in Central and Eastern Europe, 2010.

21. Lay, W., CEO of Limestone Capital, October 2015. Presentation on Leveraged Buyouts. Limestone Capital.
22. Loos, N., 2007. Value Creation in Leveraged Buyouts: Analysis of Factors Driving Private Equity Investment Performance. Berlin: Springer Science & Business Media.
23. Rosenbaum, J., Pearl, J., 2009, Investment Banking: Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, pp.161-194.
24. Wolf Theiss, Inside Corporate – Wolf Theiss Corporate Monitor FY 2014, [online] Available at: http://www.wolftheiss.com/fileadmin/content/6_news/pdf/Wolf_Theiss_Corporate_Monitor_FY_2014_LR.pdf

ЕВОЛЮЦИЯ НА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА РАМКА ЗА ФИНАНСОВА СТАБИЛНОСТ В ЕВРОПА

*Руслан Цанков, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС¹,
Стела Вълева, магистър,
катедра "Икономикс", УНСС²*

Резюме

Световната криза от 2007-2008 година, както и кризата на суверенните дългове, породена от дълбоки противоречия в самия Европейски съюз (ЕС) аргументира активна политика за промяна на европейската рамка за финансовите услуги и икономическо управление. Целта на настоящия доклад е да предложи широк обзорен и аналитичен поглед върху институционалните трансформации в ЕС вследствие на кризите не само в статика, но и в динамика. Нейното декомпозиране ще ни даде възможност да проследим причините, довели до изграждане на нова институционална структура за финансов надзор в ЕС, да задълбочим разбирането си за типичните за еврозоната и ЕС суверенни проблеми и да изследваме институционалните мерки за надзор на бюджетната и икономическа политика на държавите в тях.

Ключови думи : Европейски съюз, криза, институции, политика, надзор

JEL: H12, E44, E69, G01, G28

EVOLUTION OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR FINANCIAL STABILITY IN EUROPE

Abstract

The global crisis from 2007-2008, as well as the sovereign debt crisis due to deep contradictions in the European Union become the main reason for an active policy to change the european framework for financial stability and economic governance. The purpose of this paper is to offer a broad overview and an analysis of those institutional transformations not only in statics but also in dynamics. To uncover the reasons that have led to the establishment of a new institutional structure for financial supervision in the EU, the authors deepen into the understanding of the typical sovereign problems of the Euro area and examine the institutional measures to oversee the budgetary and economic policies of the countries.

Key Words: European union, crisis, institutions, policy, control

JEL: H12, E44, E69, G01, G28

Увод

Финансова криза от 2007-2008 година предизвика сътресения в две последователни вълни. Реакцията на външни за ЕС шокове премина през банковият сектор непосредствено след разразяването на кризата в САЩ. Неговата основна роля на кредитор на икономическия прогрес на Съюза задълбочи настъпващата криза въпреки усилията на Европейската централна банка чрез серия от мерки да възстанови икономическата активност. С лаг, но слабата конкурентоспособност на ЕС и неговата икономическа раздробеност допринесоха за задълбочаване на тенденциите към дефлационно икономическо развитие. Причините се коренят в

¹ e-mail: 4academicmailbox@gmail.com

² e-mail: 4academicmailbox@gmail.com

различните темпове на развитие и структура на стопанствата на отделните държави-членки на еврозоната и ЕС в цялост.

Целта на настоящия доклад е да предложи аналитичен поглед върху институционалните трансформации в ЕС. Нейното декомпозиране ще ни даде възможност проследим причините, довели до изграждане на нова структура за финансов надзор в ЕС и да изследваме институционалните мерки за надзор на бюджетната и икономическа политика на държавите в тях. Разглеждане на създадените кризисните механизми за намеса при екстремални ситуации и анализ на ролята на ЕЦБ за преодоляване на настъпилите икономически сътресения ще надгради общата институционална рамка, както и настоящите инициативи на Съюза.

Обект на изследването е институционалната рамка необходима за нормалното функциониране на финансовата система. Предмет е как тя се развива под влияние на вътрешни сили и вътрешни противоречия в такава динамична структура каквито са еврозоната и ЕС в цялост.

Методологията на анализа обхваща, но не се ограничава до:

- ❖ Теоретико-методологичен анализ;
- ❖ Емпиричен анализ- на примера на мерките, предприети вследствие на двете кризи ще разгледаме еволюцията в институционалното развитие на ЕС в съвременния свят;
- ❖ Системен подход към изследването.

С тези кратки уводни бележки и средствата на които ще разчитаме пристъпваме към анализа в дълбочина в последващото изложение.

ЕС и световната криза от 2007-2008 година. Докладът "Де Ларозиер"

Още през 2008 година Европейската комисия възлага на група експерти да оценят каналите по които кризата, започнала в САЩ се пренася в Европа. Нейният анализ, станал известен като докладът "Де Ларозиер" обобщава слабостите в няколко основни насоки. На първо място той констатира пропуски в регулаторната политика, подобни на тези в САЩ. На второ място специално за Европа е липсата на междудържавен надзорен механизъм. Големите финансови компании са наблюдавани до този момент от отговорните национални органи, а глобалните фирми оперират на много пазари. В документа се предлага нова финансова архитектура на Европа.

Докладът е публикуван на 25 февруари 2009 г. и съдържа 31 препоръки, насочени към нова регулаторна рамка за по-добро управление на рисковете, нов координиран надзор в ЕС, ефективно управление на кризи. Всички препоръки са реализирани и включват:

- ❖ Преразглеждане на стандартите Базел II – подценяването се някои важни рискове и способността на банките да се справят с тях налага необходимост от повече и по-качествен капитал (препоръки 1,2);
- ❖ Преразглеждане на регулацията на агенциите за кредитен рейтинг – по-ефективно регулиране, осигуряване на независимост, обективност и високо качество на кредитните рейтинги (препоръка 3);
- ❖ Разглеждане на дейността на т.нар "паралелна банкова система" и подготовка на подходяща регулация за субектите и дейностите, попадащи в нея (препоръки 7,8);
- ❖ Регулиране на възнагражденията във финансовия сектор (препоръка 11) и създаване на правна рамка за оздравяване и преобразуване на проблемни кредитни институции и инвестиционни посредници (препоръка 13), подобряване на регулацията на схемите за гарантиране на депозитите (препоръка 14);
- ❖ Създаване на Европейски съвет за системен риск – осъществяване на "пруденциален надзор на макроравнище" (препоръки 16,17);
- ❖ Европейска система за финансов надзор (ЕСФН) – осъществяване на "пруденциален надзор на микроравнище" (препоръки 18-24).

Новата финансова архитектура

Във финалния доклад на групата " Де Ларозиер" се подчертава, че надзорната уредба трябва да постави акцент върху стабилността на финансовата система като цяло. В тази връзка на 1 януари 2011 г. влязоха в сила и четирите нови европейски регламента. Европейската система за финансов надзор включва ESMA, EIOPA, ESRB и EBA, Съвместния комитет на европейските надзорни органи (ЕНО) и надзорните органи в държавите членки.

Към макроикономическа финансова стабилност

Европейски съвет за системен риск (European Systemic Risk Board – ESRB)

Групата "Ларозиер" препоръча да бъде създаден орган на равнището на Съюза с мандат да наблюдава рисковете във финансовата система. С регламент (ЕС) № 1092/2010 за пруденциалния надзор върху финансовата система на Европейския съюз на макроравнище се създава Европейски съвет за системен риск, а с Регламент (ЕС) № 1096/2010 на Съвета на Европейската централна банка се възлагат специфични задачи, свързани с дейността на Европейския съвет за системен риск. Целта е да предотвратява и да смекчава системния риск за финансовата стабилност в Европейския съюз в контекста на макроикономическата конюнктура.

Европейският съвет за системен риск има широка сфера на компетентност, която обхваща банките, застрахователните предприятия, мениджърите на активи, нерегулирания банков сектор, инфраструктурите на финансовия пазар и други финансови институции и пазари.

Нова рамка за финансов надзор на микроикономическо ниво

В ЕС пруденциалният надзор на микроравнище, т.е. надзорът на отделните институции, се характеризира с многопластова система от различни институции. Различните пластове могат да бъдат разделени според секторната област (банкови и застрахователни услуги и пазари на ценни книжа) и равнището на надзор и регулиране (европейски и национални). За да се гарантира последователност и съгласуваност между различните пластове са създадени различни органи и инструменти за координация. На европейско равнище Европейските надзорни органи са отговорни за пруденциален надзор на микроравнище, докато оперативният надзор се извършва на национално равнище.

Европейски банков орган (European Banking Authority – EBA)

Европейският банков орган е независим орган на ЕС, който работи за гарантиране на ефективно и последователно равнище на пруденциално регулиране и надзор в европейския банков сектор. Органът е създаден през 2011 година, на основание на Регламент (ЕС) № 1093/2010 за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски банков орган). Неговото приложно поле включва кредитни институции, финансови конгломерати, инвестиционни посредници и платежни институции.

ЕБО е натоварен с координацията с националните органи, отговорни за надзора над банките при провеждането на "стрес тестове", чиято цел е да се оцени устойчивостта на банките при финансови сътресения. Той също така наблюдава и оценява пазарните и кредитните тенденции.

Европейски орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване (European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA)

Европейският орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване е създаден през 2001 година, на основание на Регламент (ЕС) № 1094/2010 за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване). Сферата му на компетентност се отнася до застрахователните предприятия и институциите за професионално пенсионно осигуряване. ЕОЗППО изготвя регулаторни и технически стандарти, които съпътстват законите, приети от Съвета и Европейския парламент за застрахователни дружества, финансови конгломерати, професионалното пенсионно осигуряване и застрахователните посредници. Той също има правомощия да издава насоки и препоръки за прилагането на европейското право.

Европейски орган за ценни книжа и пазари (European Securities and Markets Authority – ESMA)

Стабилното и ефективно регулиране на пазарите на ценни книжа е от основно значение за растежа, коректността и ефикасността на финансовите пазари и икономиката на Европейския съюз (ЕС). С цел да се подпомогне създаването на тези условия през 2011 година на база на Регламент (ЕС) № 1095/2010 бе създаден ЕОЦКП като независим орган на ЕС за подобряване на хармонизирането както на правилата, така и на практиките на надзора.

За да се постигнат хармонизирани правила и тяхното прилагане в целия Съюз, ЕОЦКП изпълнява определяща роля за стандартите по отношение на законодателството за ценни книжа и предоставя технически консултации, когато такава задача му бъде поставена от Комисията. Компетенциите на ЕОЦКП обхващат широк набор от финансови дейности в областта на пазарите на ценни книжа на ЕС- от сделки със сложни деривати на хедж фондовете, надзор на субекти като агенции за кредитен рейтинг и регистри на трансакции до управление на инвестиционни фондове и тяхната публична продажба. Отговорността за тези широки и разнообразни компетенции цели защита на инвеститорите и осигуряване на стабилността на финансови пазари.

В ролята си на орган, определящ стандартите, ЕОЦКП работи за въвеждане на хармонизирани регулаторни технически стандарти в различни области на регулиране на ценни книжа. ЕОЦКП извършва трансгранични и многонационални икономически анализи на европейските пазари на ценни книжа и моделира въздействието на потенциалните аспекти на развитието на пазарите.

Къде сме ние?

За България Комисията за финансов надзор осъществява надзор над капиталовите пазари, застраховането и допълнителното пенсионно осигуряване КФН, членува в два от трите нови органа, а именно- ESMA и EIOPA и взема сериозно участие в работите на третия- ESRB.

Също така КФН представлява България и в два комитета към Европейската комисия, а именно Европейски комитет по ценни книжа (European Securities Committee (ESC)) и Европейски комитет по застраховане и професионални пенсионни схеми (European Insurance and Occupational Pensions Committee (EIOPC)).

Намеса на ЕЦБ в подкрепа на стабилността

Както в провеждането на неконвенционална монетарна политика за излизане от кризата, така и за тази новата финансова архитектура централна роля се възлага на ЕЦБ. ЕЦБ е ос-

нована на 1 юни 1998 г. със седалище Франкфурт на Майн. Тя взема решенията, необходими за осъществяване на задачите на ЕСЦБ и със съдействието на националните централни банки ЕЦБ събира необходимите статистически данни или от компетентните национални органи, или от самите икономически субекти. ЕЦБ може да изпълнява и специфични задачи, свързани с политики в областта на пруденциалния надзор на кредитните институции и другите финансови институции.

ЕЦБ използва стратегия, базираща се на два стълба:

- ❖ Икономически анализ – оценява краткосрочните и средносрочните фактори за динамиката на цените. За тази цел ЕЦБ редовно преразглежда развитието на съвкупното производство, търсенето и условията на пазара на труда, широка гама от показатели за цените и разходите, фискалната политика, платежния баланс на еврозоната и цените на активите.
- ❖ Паричен анализ – изследва дългосрочната връзка между парите и цените и служи главно за проверка на краткосрочните и дългосрочните прогнози за паричната политика, получени от икономическия анализ.

ЕЦБ реализира паричната си политика чрез определяне на лихвените проценти, при които търговските банки могат да получат пари от централната банка и косвено влияе върху лихвените проценти в икономиката на еврозоната, най-вече върху тези на заемите, които търговските банки отпускат и на спестовните влогове. В отговор на кризата ЕЦБ използва редица нестандартни мерки в областта на паричната политика. От 2009 г. насам са приложени няколко програми за закупуване на активи с цел поддържане на растежа в еврозоната и в съответствие с целта за постигане на темп на инфлация под, но близо до 2% в средносрочен план.

С Регламент (ЕС) № 1096/2010 на Съвета на Европейската централна банка се възлагат специфични задачи, свързани с дейността на Европейския съвет за системен риск.

Дълговата криза в ЕС и институционалният отговор

След създаването на еврозоната държавите от нейната периферия взеха големи заеми, предимно от частни кредитори в чужбина, и постепенно влошиха критериите за стабилност на своите публични финанси. Загубата на вярата на кредиторите в платежоспособността на тези страни доведе до спиране на частното външно кредитиране за тях и прерасна в криза на държавния дълг. Дълговата криза открий ясно асиметриите между центъра и периферията на европейския валутен съюз, които са най-видими в различните нива и динамика на ключови макроикономически показатели като потребление, спестявания и инвестиции. Суверенната дългова криза в еврозоната има системен характер и изисква системни решения – фискална интеграция на държавите от еврозоната и създаване на нова институционално-управленска структура на европейския валутен съюз.

Пактът за стабилност и растеж не беше съблюдаван в достатъчна степен от държавите членки и не съдържаше солидни механизми за осигуряване на устойчиви публични финанси. Резултатът беше неизпълнение на бюджетните цели по време на благоприятната икономическа конюнктура и неспособност да се намали равнището на дълга на силно задлъжнели държави.

Структурата на фискалните политики на Европейския съюз има за цел изграждането на здрава и ефективна рамка за координиране и надзор на фискалните политики на държавите членки. Реформите от 2011-2013 г. на тази структура са пряк отговор на кризата на държавния дълг, която показва необходимостта от по-строги правила предвид разпространението на ефектите от неустойчиви публични финанси в рамките на еврозоната. Ето защо преразгледаната рамка черпи от опита от грешките в първоначалния модел на Европейския паричен

съюз и се опитва да укрепи ръководния принцип за стабилни публични финанси, залегнал в член 119, параграф 3 отДФЕС.

Бюджетен надзор

В резултат на ефективното междуинституционално сътрудничество законодателният процес протече бързо и европейската рамка за икономически и бюджетен надзор беше преразгледана през декември 2011 г. с приемането на пакет от шест законодателни предложения (т.нар. "пакет от шест акта"), предназначени за преодоляване на слабостите, разкрити от икономическата и финансова криза. Измененият ПСР предоставя основните инструменти за надзор на фискалните политики на държавите членки (предпазна част) и за коригиране на прекомерните дефицити (корективна част).

Като част от многостранното наблюдение съгласно член 121 отДФЕС всяка година през април всяка държава членка трябва да представи на Комисията и Съвета програма за стабилност (за държавите членки от еврозоната) или програма за конвергенция (за държавите членки извън еврозоната). Програмите за стабилност трябва да съдържат средносрочна бюджетна цел, набелязания път за нейното постигане и анализ на сценариите, изследващ последиците от промените в основните икономически предположения за фискалната позиция. Основа за изчисленията трябва да бъдат най-вероятните макрофискални сценарии. Комисията и Съветът наблюдават прилагането на програмите за стабилност и конвергенция. Представянето и оценката на програмите представляват част от Европейския семестър, който представлява по-широк процес на координиране на икономическите политики в рамките на Европейския съюз и който включва предпазната част на ПСР.

Целта на процедурата при прекомерен дефицит (ППД) е да се предотвратят прекомерни дефицити и да се осигури тяхното бързо коригиране. Съгласно изменения ПСР, ППД вече се задейства от критериите за дефицита или дълга:

- ❖ дефицитът по консолидирания държавен бюджет се счита за прекомерен, ако той е по-висок от референтната стойност от 3% от БВП по пазарни цени;
- ❖ ако дългът е по-висок от 60% от БВП и годишната цел за намаляване с 1/20 на дълга, надвишаващ прага от 60%, не е била постигната през последните три години.

В случай на неспазване на изискванията, процедурата при прекомерен дефицит предвижда санкции. За държавите членки от еврозоната като правило тази санкция е глоба, която се състои от фиксиран компонент (0,2% от БВП) и променлив компонент (до максимум от 0,5% от БВП за двата компонента, взети заедно).

На заседанието на Европейския съвет през март 2012 г. междуправителственият Договор за стабилност, координиране и управление в Икономическия и паричен съюз, чийто фискален компонент е Фискалният пакт, беше подписан от всички държави членки с изключение на Обединеното кралство и Чешката република (Хърватия също не подписа този договора нито преди, нито след присъединяването си към ЕС). Фискалният пакт предвижда правилото за балансиран бюджет (златното правило) с по-ниска граница на структурния дефицит от 0,5% от БВП (ако държавният дълг е под 60% от БВП, тази по-ниска граница се определя на 1% от БВП), да залегне в националното законодателство за предпочитане на конституционно равнище ("дългова спирачка"). Финансова помощ от Европейския механизъм за стабилност е се предоставя само на държавите членки, подписали фискалния пакт.

Реформите на икономическото управление на Съюза и на рамката за фискална политика през 2011—2013 г. включват, освен преразгледаните правила на ПСР и фискалния пакт, два регламента, чиято цел е допълнително да се засили икономическото управление в еврозоната (т.нар. "Пакет от два акта"):

- ❖ Регламент (ЕС) 473/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 г. относно общите разпоредби за мониторинг и оценка на проектите за бюджетни планове и за гарантиране на коригирането на прекомерния дефицит на държавите членки в еврозоната;
- ❖ Регламент (ЕС) 473/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 г. за засилване на икономическото и бюджетното наблюдение над държавите членки в еврозоната, изпитващи или застрашени от сериозни затруднения по отношение на финансовата си стабилност.

Надзор на икономическата политика

Процедурата при макроикономически дисбаланси (ПМД) е механизъм за наблюдение и привеждане в действие, който има за цел предотвратяване и коригиране на макроикономическите дисбаланси в рамките на ЕС. Извършваното наблюдение е част от европейския семестър за координация на икономическите политики. То се основава на:

- ❖ Доклад за механизма за предупреждение (ДМП), който се изготвя от Комисията и се основава на таблица с показатели и индикативни прагове, които се отнасят до външни и вътрешни дисбаланси;
- ❖ Предпазни препоръки – част от специфичните за всяка държава препоръки;
- ❖ Препоръки за предприемане на корективни действия в рамките на процедурата при прекомерен дисбаланс (ППД);
- ❖ Планове за корективни действия – държавата членка, за която е открита ППД трябва да представи план за корективни действия в срок, който се определя в препоръката на Съвета;
- ❖ Оценка на корективните действия – въз основа на доклад на Комисията Съветът трябва да направи оценка дали засегнатата държава членка е предприела препоръчаните корективни действия;
- ❖ Потенциални финансови санкции – държавите членки на еврозоната, които не спазват препоръките, направени в рамките на ППД, могат да бъдат подложени на степенувани санкции, вариращи от лихвоносен депозит до годишни глоби. Лихвоносният депозит или глобата следва да бъдат в размер на 0,1% от националния БВП.

Антикризисни механизми

Европейските механизми за финансова помощ са насочени към запазването на финансовата стабилност на ЕС и на еврозоната, тъй като финансовите затруднения в една държава членка могат да имат значително отражение върху макроикономическата стабилност в други държави членки. Финансовата помощ е обвързана с изпълнението на определени макроикономически условия за да се гарантира, че държавите членки, които получават такава помощ прилагат необходимите фискални, икономически и структурни реформи, както и реформи в областта на надзора.

През май 2010 г. държавите – членки на ЕС, създадоха временен механизъм за стабилизиране, за да запазят финансовата си стабилност по време на кризата на държавния дълг. Той обхваща следните две програми за отпускане на заеми:

Европейски механизъм за финансово стабилизиране (ЕМФС)

В рамките на ЕМФС Комисията има право да вземе заем в размер до 60 милиарда евро на финансовите пазари от името на Съюза и с имплицитна гаранция от бюджета на ЕС. ЕМФС може да предоставя помощ на всички държави — членки на ЕС. Механизмът беше задействан за Ирландия, Португалия и Гърция. След създаването на Европейския механизъм за стабилност (ЕМС) Европейският механизъм за финансово стабилизиране остава в сила с цел справяне по-специално с изключителни ситуации, при които по практически, процедурни или финансови причини се изисква използването му, обикновено преди или заедно с финансова помощ по линия на ЕМС.

Европейски инструмент за финансова стабилност (ЕИФС)

ЕИФС разполага с общ реален капацитет за отпускане на заеми от 440 милиарда евро. Заемите се финансират от облигации и други дългови инструменти на ЕИФС на капиталовите пазари и се гарантират от акционерите (държавите членки от еврозоната). Инструментът беше задействан за Ирландия, Португалия и Гърция. След създаването на ЕМС ЕИФС вече не предоставя никаква финансова помощ.

Европейски механизъм за стабилност (ЕМС)

През октомври 2012 г. беше създаден основният механизъм за помощ под формата на ЕМС, чиито основни характеристики се основават на ЕИФС, понастоящем е единственият и постоянен инструмент за финансова помощ на държавите членки от еврозоната. Общият му реален капацитет за кредитиране възлиза на 500 милиарда евро. Заемите се финансират от заеми на ЕМС на финансовите пазари и се гарантират от акционерите (държавите членки от еврозоната). Държавите-членки от еврозоната ще внасят в ЕМС и финансовите санкции, наложени съгласно с Пакта за стабилност и растеж и процедурите при макроикономически дисбаланси.

ЕС с поглед в бъдещето

В края на м. юни 2012 г. бе представен докладът "Към един истински икономически и паричен съюз" в който се определят "четири основни градивни елемента" на бъдещия ИПС: интегрирана финансова рамка, интегрирана бюджетна рамка, интегрирана рамка на икономическата политика и засилена демократична легитимност и отчетност. Беше взето решение да се подготви специфична пътна карта за изграждане на "истински" Икономически и паричен съюз, който да включва конкретни предложения за запазване на целостта и интегритета на единния пазар на финансови услуги. В средата на Комисията предложи създаването на банков съюз, който да приеме по-интегриран подход и да допълни зоната на единната валута и единния пазар.

Банковият съюз е съществено допълнение към Икономическия и паричен съюз (ИПС) и вътрешния пазар, което съгласува отговорността за надзора, реструктурирането и финансирането на равнището на ЕС и принуждава банките в еврозоната да се придържат към едни и същи правила. По-специално тези правила гарантират, че банките поемат премерени рискове и че банка, която прави грешка плаща за своите загуби и може да бъде закрыта, като същевременно се свеждат до минимум разходите за данъкоплатците.

Банковият съюз следва да включва три основни стълба:

1. Единен надзорен механизъм (ЕНМ)- упражнява надзор върху най-големите и най-важни банки в еврозоната непосредствено на европейско равнище;

2. Единен механизъм за реструктуриране (ЕМП)- извършва организирано реструктуриране на неплатежоспособни банки;
3. Европейска схема за застраховане на депозитите (ЕСЗД).

Единен надзорен механизъм (ЕНМ)

ЕНМ функционира от 4 ноември 2014 г. , интегриран е в рамките на ЕЦБ и отговаря за прекия надзор върху най-големите и най-значими банкови групи (127 субекта към ноември 2016 г.), докато националните надзорни органи продължават да осъществяват надзора върху всички други банки, като крайната отговорност се носи от ЕЦБ. Държавите членки извън Еврозоната могат да изберат да се включат в него, ако пожелаят това.

Единен механизъм за реструктуриране (ЕМП)

С Регламент (ЕС) № 806/2014 се създават Единният механизъм за преобразуване (ЕМП) и Единният фонд за реструктуриране на банки (ЕФПБ). Правилата, уреждащи банковия съюз имат за цел да се гарантират, че всяко реструктуриране се финансира на първо място от акционерите на банката и, ако е необходимо, също така отчасти от кредиторите на банката, но вече е на разположение и друг източник на финансиране, който може да бъде използван, ако вноските на акционерите и на кредиторите не са достатъчни. Единният фонд за реструктуриране (ЕФП), който се управлява от Единния съвет за реструктуриране (ЕСП). ЕФП следва да разполага с около 55 милиарда евро, което се равнява на около 1% от гарантираните депозити в еврозоната.

Европейска схема за гарантиране на депозитите (ЕСГД)

ЕСГД е тясно свързана с процедурата за възстановяването и реструктуриране на кредитни институции и предоставят важна гаранция за финансовата стабилност. В случай на неизплащане на дължими депозити са защитени до 100 000 EUR от гарантираните депозити. Други подобрения включват вноски, основани на риска, съкратени срокове за погасяване (от 20 на 7 работни дни), както и доброволно трансгранично отпускане на заеми между СГД.

Допълнително за да се гарантират равнопоставени условия на конкуренция, трябва да функционира единен набор от правила. Единен наръчник за надзор следва да гарантира последователност в неговото прилагане.

Съюз на капиталовите пазари

Съюзът на капиталовите пазари е инициатива на ЕС, която има за цел да задълбочи и допълнително да интегрира капиталовите пазари. В ЕС има различно законодателство по отношение на данъците, дружествата и несъстоятелността при които международните инвестиции трябва да работят. Има много примери как това спъва капитала, който се опитва да премине през Европа. За постигането на тези цели Европейската комисия предложи план за действие, в който се съдържат поредица от стъпки за постепенното изграждане на съюз на капиталовите пазари, който да бъде завършен до 2019 г. Повечето от действията са насочени към прехвърляне на финансовото посредничество към капиталовите пазари и отстраняване на пречките, които възпрепятстват трансграничните инвестиции.

Заклучение

Изграждането на Съюз със свободно движение на стоки, услуги, хора и капитали изисква силна институционална структура и законотворчески процес, адекватни както на вътрешните нужди, така и на настъпващите външни промени. Кризата разкри временни несъответствия като липсата на адекватна регулаторна рамка за нововъзникващи финансови инструменти. Но също така в нея се проявиха особеностите и структурните различия в икономическата основа на обществата. Кризата аргументира активна политика за промяна на европейската рамка на финансовите услуги и икономическо управление, но възникват рискове от:

- ❖ свръхрегулация и загуба на конкурентноспособност на глобалния пазар,
- ❖ свръхцентрализация и морален риск,
- ❖ свръхактивност за сметка на качеството,
- ❖ разнопосочно въздействие върху отделните страни, върху догонващите икономики и върху еврозоната,
- ❖ задълбочаване на интеграцията в еврозоната, но и фрагментация на единния пазар.

За глобално разрастване са необходими капитали. Вместо да облекчава достъпа до банково финансиране, Европа изгради система от строги регулации вследствие на кризата. От финансова гледна точка това означава, че банките заделят все повече гаранционен капитал, а не кредитират активно. През 2016 година Европа стартира и проекта за Обединен капиталов пазар (CMU), който да функционира като фондова борса и да подпомага набирането на капитал за европейските предприятия. От общият успехът на предприятиите до този момент мерки зависи мястото на Европа в бързопроменящия се глобален свят.

Литература

1. De Larosière, J., Balcerowicz, L., Issing, O., Masesa, R., McCarthy, C., Nyberg, L., Pérez, J. and Ruding, O., 2009. Report of the high-level group on financial supervision in the EU. *European Commission. Brussels*. Bordo, Michael D. 2008. "An Historical Perspective on the Crisis of 2007-2008." National Bureau of Economic Research.
2. Čihák, Martin, Asli Demirgüç-Kunt, María Soledad Martínez Pería, and Amin Mohseni-Cheraghloo. 2012. "Bank Regulation and Supervision around the World: A Crisis Update." *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 6286.
3. Claessens, Stijn, Giovanni Dell'Ariccia, Deniz Igan, and Luc Laeven. 2010. "Cross-Country Experiences and Policy Implications from the Global Financial Crisis." *Economic Policy* 25 (62): 267–293.
4. Mishkin, Frederic S. 2012. *Economics of Money, Banking, and Financial Markets, 10th Edition*. 10 edition. Boston: Prentice Hall.
5. Stiglitz, Joseph E. 2016, *The Euro: How a Common Currency Threatens the Future of Europe*
6. IMF, April 2017, *Global Financial Stability Report*

Източници от Интернет

1. Board, E.S.R., n.d. National Policy European Systemic Risk Board. URL https://www.esrb.europa.eu/national_policy/html/index.en.html (accessed 12.08.17).
2. EIOPA Missions and tasks [WWW Document], n.d. . European Insurance and Occupational Pensions Authority. URL <https://eiopa.europa.eu/about-eiopa/missions-and-tasks> (accessed 12.08.17).
3. IFRS Supervisory Convergence, European Securities and Markets Authority. URL <https://www.esma.europa.eu/convergence/ifrs-supervisory-convergence> (accessed 12.08.17).

4. Risk analysis and data – European Banking Authority, n.d. . European Banking Authority. URL <https://www.eba.europa.eu/risk-analysis-and-data> (accessed 12.08.17).
5. Европейска система за финансов надзор, URL <https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/esfs/html/index.bg.html> (accessed 12.08.17).
6. Икономическо управление / Информационни фишове за ЕС / Европейски парламент URL http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/bg/displayFtu.html?ftuId=FTU_4.1.4.html (accessed 12.08.17).

**ДИНАМИКА НА БРУТНИЯ ВЪНШЕН ДЪЛГ
НА СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ,
БЕЛГИЯ, ГЕРМАНИЯ, ИТАЛИЯ, ЛЮКСЕМБУРГ, ХОЛАНДИЯ
И ФРАНЦИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2016 г.**

*гл. ас. д-р Аглика Кънева,
катедра "Финанси", УНСС¹*

Резюме

Публикацията е посветена на изменението на brutния външен дълг в няколко страни членки на Европейския съюз и еврозоната – Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2007 – 2016 г. Изследвани са основни показатели за brutния външен дълг на тези страни през периода 2007 – 2016 г. Извършен е сравнителен анализ на динамиката на финансовите показатели за brutния външен дълг на включените в анализа страни през периода 2007 – 2016 г. Извеждат се основните тенденции на динамиката на brutния външен дълг на Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция.

Ключови думи: брутен външен дълг, държавен външен дълг, оценъчни показатели, Европейски съюз

JEL: F34, H63.

**DYNAMICS OF THE GROSS EXTERNAL DEBT OF THE EU MEMBER STATES
BELGIUM, GERMANY, ITALY, LUXEMBOURG, THE NETHERLANDS
AND FRANCE IN THE PERIOD 2007 – 2016**

Abstract

This paper is devoted to the change of the gross external debt in several Member states of the European Union and the euro area – Belgium, Germany, Italy, Luxembourg, the Netherlands and France during the period 2007 – 2016. An examination has been carried out of the key indicators for the gross external debt of these countries in the period 2007 – 2016. A comparative analysis has been made of the dynamics of the financial indicators for the gross external debt of the covered by the analysis countries over the period 2007 – 2016. An outline has been presented of the major trends of the gross external debt dynamics of Belgium, Germany, Italy, Luxembourg, the Netherlands and France.

Key words: gross external debt, government external debt, valuation indicators, European Union

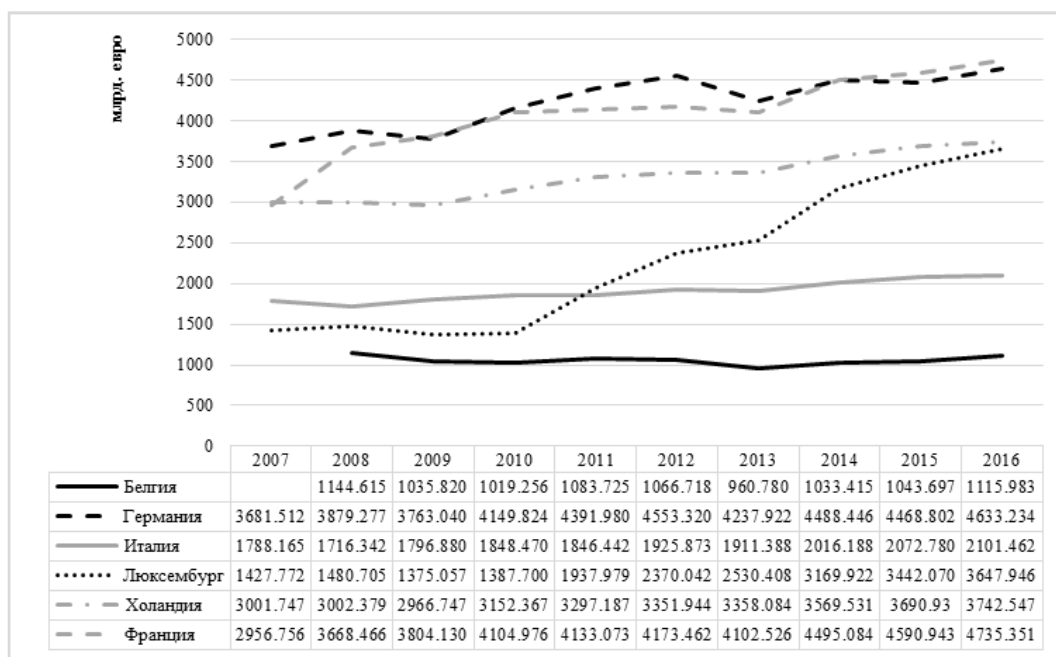
JEL: F34, H63.

Изследването на динамиката на brutния външен дълг на Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция, които основават Европейската икономическа общност, е концентрирано върху някои ключови оценъчни показатели за измерване на външния дълг. Периодът на изследването е от януари 2007 г. до декември 2016 г. включително. Този период обхваща годините на глобалната финансова криза и дълговата криза в еврозоната. В настоящето изследване са използвани официални статистически данни на ЕЦБ и Евростат. Не са налични данни за краткосрочния външен дълг, дългосрочния външен дълг, държавен външен дълг и частен външен дълг за периода 2007 – 2012 г.

¹ e-mail: aglika.kaneva@abv.bg

На фигура 1 е представена динамиката на brutния външен дълг на някои страни членки на Европейския съюз и еврозоната Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2007 – 2016 г.

Фиг. 1 Брутен външен дълг на Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2007 – 2016 г. (млрд. евро)



Източник: ЕЦБ

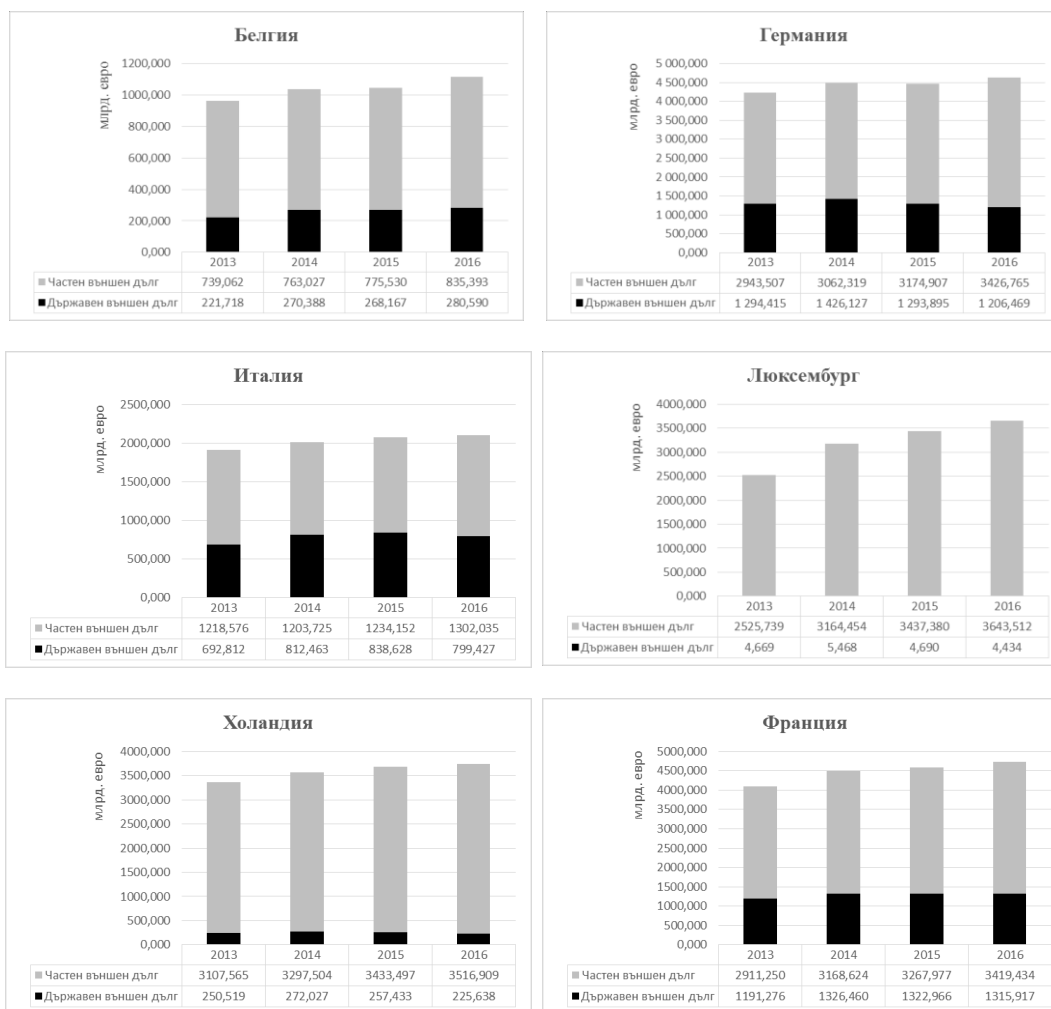
Брутният външен дълг на повечето разглеждани страни през периода 2007 – 2016 г. нараства. Най-значително е това нарастване в Люксембург от 1427,772 млрд. евро през 2007 г. до 3647,946 млрд. евро през 2016 г. или повече от два пъти и половина, като през 2009 г. е отчетено понижение. Единствено при Белгия се наблюдава леко намаление на brutния външен дълг. Следва да се отбележи, че показателят се задържа на близки стойности в Белгия и Италия през периода 2007 – 2016 г. Наблюдава се понижение на външния дълг през 2008 – 2009 г. и през 2012 – 2013 г., като при една част от страните това понижение е по-ясно изразено, докато при останалите то е по-малко. Това изменение на brutния външен дълг на анализираниите страни вероятно се дължи на влиянието на световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната.

Изменението на държавния външен дълг и частния външен дълг на Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2013 – 2016 г., както и съотношението, в което те се намират в рамките на общия външен дълг, е представено на фигура 2.

Във всички разглеждани страни в структурата на brutния външен дълг преобладава частния външен дълг. Особено висок е дялът на частния външен дълг в общия външен дълг в Люксембург, където той възлиза на 99.82% през 2016 г., т.е. външният дълг на Люксембург е почти изцяло съставен от частен дълг. С нисък дял на държавния външен дълг в общия външен дълг е и Холандия – 6.03% през 2016 г. До голяма степен съотношението между

държавен външен дълг и частен външен дълг в отделните страни се запазва през разглеждания период.

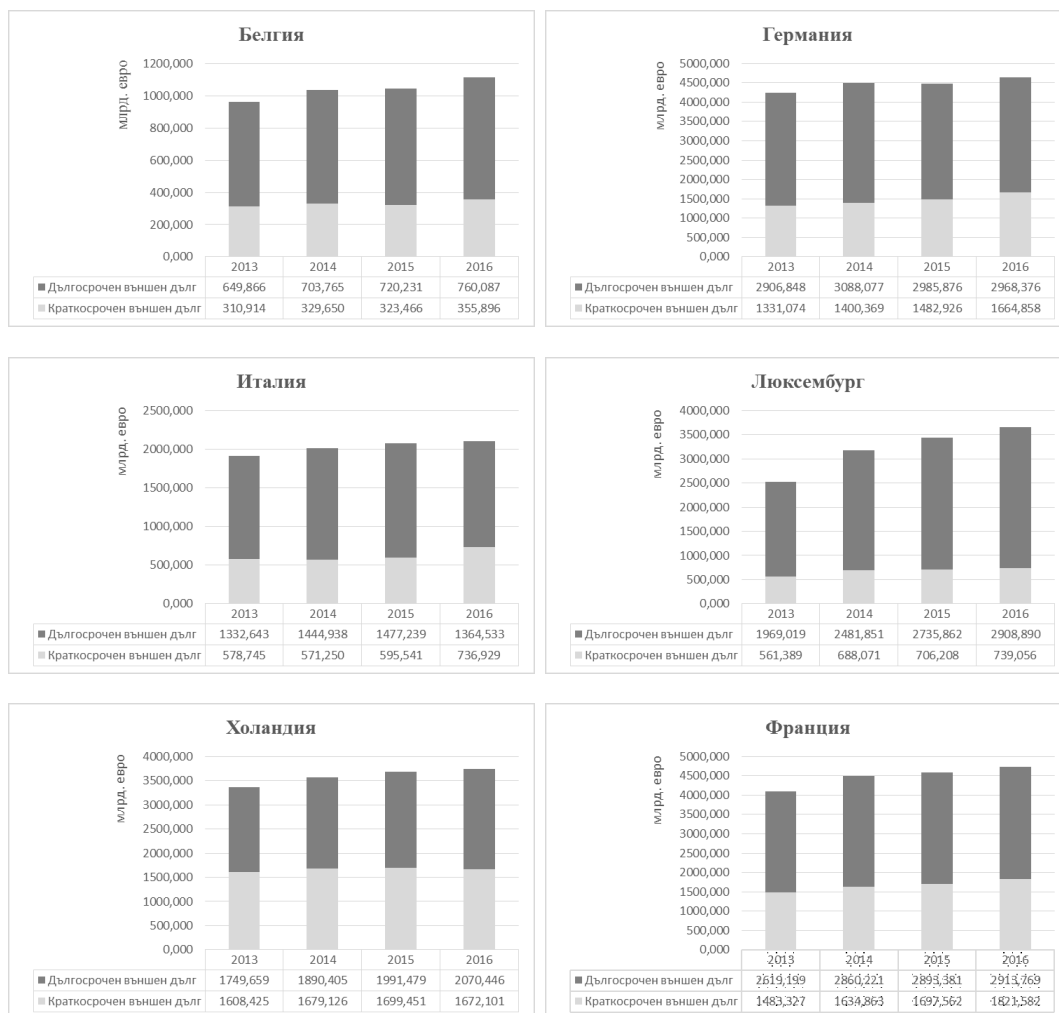
Фиг. 2 Държавен външен дълг и частен външен дълг на Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2013 – 2016 г. (млрд. евро)



Източник: ЕЦБ

Динамиката на дългосрочния външен дълг и краткосрочния външен дълг за Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2013 – 2016 г., както и съотношението им в структурата на общия външен дълг, е представена на фигура 3.

Фиг. 3 Дългосрочен външен дълг и краткосрочен външен дълг на Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2013 – 2016 г. (млрд. евро)

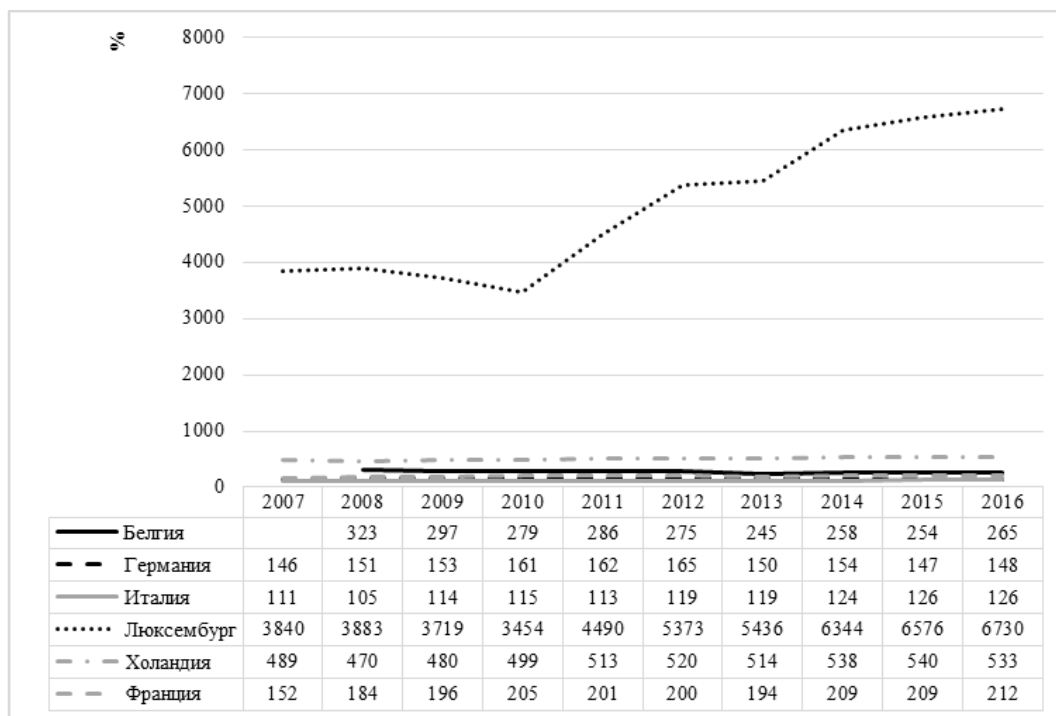


Източник: ЕЦБ

Както се вижда от фигурата дългосрочният външен дълг е на по-висока стойност в сравнение с краткосрочния външен дълг във всички анализирани страни. Най-висок е делът на дългосрочния външен дълг в общия външен дълг в Люксембург – 79.74% през 2016 г. Делът на краткосрочния външен дълг в общия външен дълг в Холандия е висок – 44,68% през 2016 г. Повишаването на дела на краткосрочния външен дълг е свързано с по-висок риск.

На фигура 4 е представена динамиката на съотношението брутен външен дълг към БВП в разглежданите страни от еврозоната през периода 2007 – 2016 г.

Фиг. 4 Съотношение на брутен външен дълг към БВП на Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2007 – 2016 г. (%)

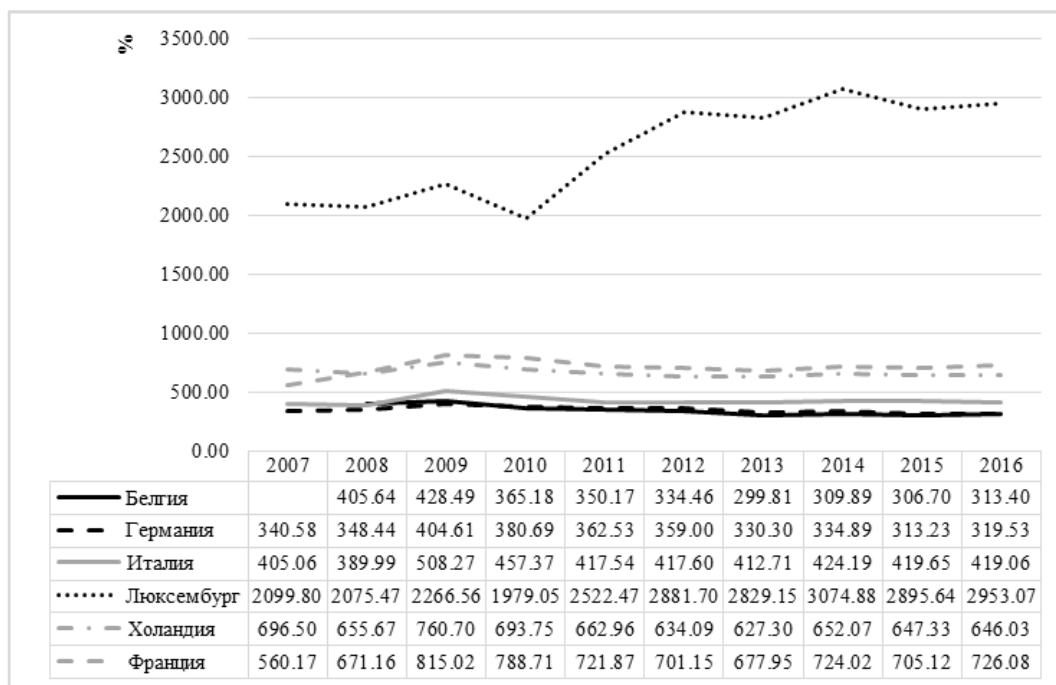


Източник: ЕЦБ, Евростат, собствени изчисления

Съотношението на брутен външен дълг към БВП на дадена страна измерва общата тежест на външния дълг спрямо БВП. Този показател показва величината на разполагаемите ресурси за справяне с дълговата тежест. Препоръчителните му стойности са до 60%. Препоръчителните стойности както за този показател, така и за останалите показатели в анализа, нямат значението на критични прагове, които да показват, че съществува дългово напрежение, то се задълбочава и може да доведе до сериозни проблеми за страната дължник. Тези препоръчителни стойности са установени въз основа на опит. Както се вижда от фигура 4 стойностите на показателя брутен външен дълг като процент от БВП за всички страни, включени в анализа, през периода 2007 – 2016 г. надхвърлят препоръчителните му стойности. На-ниски са стойностите на този показател за Италия. Сравнително по-високи са тези стойности в Белгия и Холандия. Прави впечатление, че стойностите на съотношението брутен външен дълг към БВП на Люксембург са многократно по-високи в сравнение с останалите страни през целия анализиран период и отбелязват значително нарастване. Следва да се предприемат мерки за намаляване на стойностите на този показател.

На фигура 5 е представен показателят брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги на страните, включени в анализа, през периода 2007 – 2016 г.

Фиг. 5 Съотношение на брутен външен дълг към износ на стоки и услуги за Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2007 – 2016 г. (%)

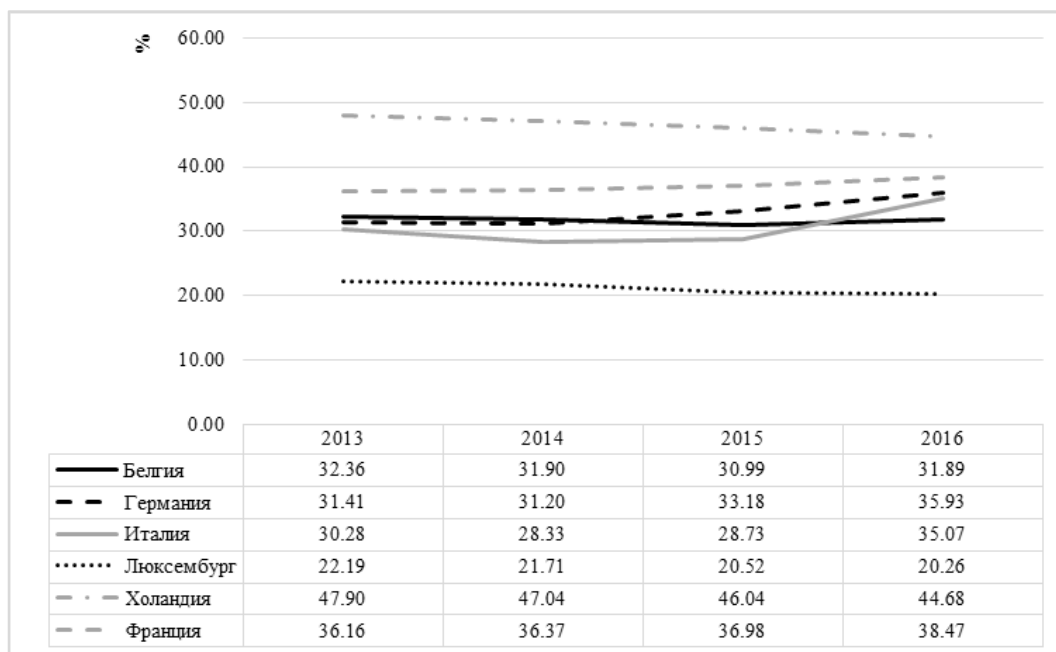


Източник: ЕЦБ, Евростат, собствени изчисления

Показателят брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги показва капацитета на икономиката на страната за регулярно обслужване на външния дълг. Приходите от износ в конвертируема валута се използват за обслужване на външния дълг. Препоръчителната стойност на показателя брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги е 180%. Стойностите на този показател за всички анализирани страни значително превишават препоръчителните стойности. В повечето страни стойностите му се запазват на близки нива през периода 2007 – 2013 г., като по-голяма динамика се наблюдава в Люксембург. Във всички разглеждани страни е отбелязано повишение на стойностите на съотношението брутен външен дълг към износ на стоки и услуги през 2009 г. Това може да се обясни с намаляването на приходите от износ на стоки и услуги през 2009 г., което вероятно е резултат от влиянието на световната финансова и икономическа криза. Отново стойностите на показателя за Люксембург са много по-високи от тези на другите страни. Препоръчително е стойностите на показателя брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги в тези страни да бъдат намалени. По-високите стойности на съотношението могат да се дължат на факта, че една страна длъжник може да прибегва и до други начини за изплащане на външния си дълг освен увеличаването на постъпленията от износ като ограничаване на вноса или използване на част от валутните резерви.

Динамиката на показателя краткосрочен външен дълг като процент от брутен външен дълг в разглежданите страни през периода 2013 – 2016 г. е представена на фигура 6.

Фиг. 6 Съотношение на краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг за Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2013 – 2016 г. (%)



Източник: ЕЦБ, Евростат, собствени изчисления

Съотношението краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг показва степента на уязвимост на икономиката на съответната страна от външни капиталови шокове. Той също така измерва необходимостта от краткосрочно финансиране. Препоръчителните стойности на този показател са 15 – 20%. На препоръчителните стойности отговарят стойностите на показателя за Люксембург. Стойностите на съотношението за останалите страни превишават препоръчителните стойности. На-високи са стойностите на показателя за Холандия. Високи са и стойностите на съотношението краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг за Франция.

Изводите, които могат да се направят от анализа на динамиката на brutния външен дълг и някои основни показатели за оценката му в разглежданите страни членки на Европейския съюз и еврозоната Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2007 – 2016 г., са:

- brutният външен дълг на страните, включени в анализа, през периода 2007 – 2016 г. нараства, като изключение прави Белгия. Външният дълг намалява през периодите 2008 – 2009 г. и 2012 – 2013 г., като при една част от страните намалението е по-голямо, докато при останалите то е по-малко по размер. Това изменение на brutния външен дълг на разглежданите страни вероятно се дължи на световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната;
- във всички разглеждани страни в структурата на brutния външен дълг преобладава частния външен дълг. Много висок е дялът на частния външен дълг в общия външен дълг в Люксембург – над 99% през 2016 г. С нисък дял на държавния външен дълг в общия външен дълг е и Холандия – 6.03% през 2016 г. Съотношението между държа-

вен външен дълг и частен външен дълг в отделните страни се запазва през периода 2013 – 2016 г.;

- стойностите на дългосрочния външен дълг са по-високи от тези на краткосрочния външен дълг във всички разглеждани страни, като най-висок е дялът на дългосрочния външен дълг в общия външен дълг в Люксембург. С най-висок дял на краткосрочния външен дълг в общия външен дълг в Холандия. Увеличението на дела на краткосрочния външен дълг в общия външен дълг води до по-висок риск;
- стойностите показателя брутен външен дълг като процент от БВП за всички анализирани страни през периода 2007 – 2016 г. надхвърлят препоръчителните стойности от до 60%. Най-ниски са стойностите на този показател за Италия, сравнително по-високи са тези стойности в Белгия и Холандия и многократно по-високи в сравнение с останалите страни в Люксембург през целия анализиран период. Следва да се предприемат мерки за намаляване на стойностите на този показател;
- стойностите на показателя брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги за всички анализирани страни значително превишават препоръчителните стойности от 180%. В повечето страни стойностите му се запазват на близки нива през периода 2007 – 2013 г., като по-голяма динамика се наблюдава в Люксембург. Във всички разглеждани страни е отбелязано повишение на стойностите на съотношението брутен външен дълг към износ на стоки и услуги през 2009 г. Това вероятно се дължи на намаляването на приходите от износ на стоки и услуги през 2009 г. под влияние на световната финансова и икономическа криза. Препоръчително е стойностите на показателя брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги в тези страни да бъдат намалени. По-високите стойности на съотношението могат да се дължат на факта, че една страна длъжник може да прибегва и до други начини за изплащане на външния си дълг освен увеличаването на постъпленията от износ като ограничаване на вноса или използване на част от валутните резерви;
- стойностите на някои от показателите за Люксембург като дял на частния външен дълг в общия външен дълг, дял на дългосрочния външен дълг в общия външен дълг, брутен външен дълг към БВП и брутен външен дълг към Износ на стоки и услуги значително се отклоняват от стойностите им за останалите страни в анализа;
- на препоръчителните стойности на съотношението краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг от 15 – 20% отговарят стойностите на показателя за Люксембург. Стойностите на съотношението за останалите страни превишават препоръчителните стойности. Най-високи са стойностите на показателя за Холандия. Високи са и стойностите на съотношението краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг за Франция. По-високите стойности на съотношението показват уязвимост на икономиката на съответната страна от външни капиталови шокове и необходимост от краткосрочно финансиране;
- стойностите на анализирани показатели по страни през периода 2007 – 2016 г. превишават препоръчителните стойности за съответните показатели, като в някои случаи превишението е многократно.

Литература

<http://ec.europa.eu/eurostat>
<http://www.ecb.europa.eu/>

ДЕМОКРАТИЧНА ОТЧЕТНОСТ НА СЪВЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ СЛЕД ВЛИЗАНЕ В СИЛА НА ДОГОВОРА ОТ ЛИСАБОН

гл. ас. д-р Гургана Радойкова,
катедра "Политология", СУ "Св. Кл. Охридски"

През последните две десетилетия темата за демократичната отчетност на Европейския съюз се превръща във все по-популярна и коментирана в академичното и политическото пространство. Дефицитът на отчетност от своя страна се оценява като основна причина за непопулярността, непрозрачността и ниската легитимност на европейското обединение. За голяма част от европейските граждани Европейският съюз не е нищо повече от една затворена и "безлика" бюрократична система, която оказва влияние върху начина и качеството на живот на хората, без да дава на последните много възможности за подобряване на благосъстоянието им. Оттам нараства и тревогата на изследователите, че сложната система на управление на много нива на Съюза не е подсигурана с адекватни и достатъчно ефективни механизми за търсене и предоставяне на отчетност.

Възприемаме като отправна точка на настоящия анализ дефиницията на Марк Бовенс за отчетността като *социална връзка между актьор и форум*, при която актьорът изпълнител е задължен да разяснява и обосновава своето поведение и съответно, предприетите от него действия, докато форумът упълномощител може да задава въпроси, да дава оценка, от която актьорът да носи съответните последиствия и санкции¹. Изследването на отчетността като "социална връзка" дава добра възможност тя да бъде анализирана от гледна точка на цялата верига от взаимодействия в рамките на институциите на Европейския съюз.

Още по замисъла на своето начално структуриране Съветът на Европейския съюз е политическият център за вземане на решения и институцията с най-ясно изразен междуправителствен характер. В качеството си на изразител на интересите на държавите членки, той се състои от един представител на всяка държава членка на министерско равнище, който е овластен да обвързва с решенията си нейното правителство. Съветът е единна институция, но на практика той заседава в различни конфигурации в зависимост от тематичните области, които разисква. Като институция с комплексен характер, Съветът е изпълнителен и законодателен орган, институция със седалище и собствен персонал, а в същото време различни министри участват в различни формати на Съвета; решаващ и преговарящ орган; спирачка на прекомерната интеграция и същевременно неин двигател². Съветът, това са държавите членки, а ефективното прилагане на политиките на ЕС в най-голяма степен зависи именно от тях³.

По силата на договорите Съветът на ЕС упражнява изпълнителните си правомощия по три основни начина:

- Посредством внасянето на промени в договорите на Съюза той залага дългосрочните политически цели на ЕС и делегира правомощия на Европейската комисия за практическото осъществяване на тези цели;

¹ Bovens, 2007.

² Попова, 2011, с. 176.

³ Шикова, 2012, с. 44.

- Определя средносрочния политически дневен ред на Съюза. Държавите членки са отговорни за прилагането на законодателството на ЕС посредством собствените си административни апарати;
- Правителствата на държавите членки се занимават с всекидневното администриране на политиката на ЕС в сътрудничество с Европейската комисия.

Като цяло първите две точки се отнасят до политическия или лидерски аспект на изпълнителните правомощия, а третата – до административния аспект и организационен аспект¹.

Договорът от Лисабон не променя съществено начина на функционирането на Съвета. Той разделя Съвета "Общи въпроси и външни отношения" на две отделни конфигурации, като създава Съвет "Общи въпроси", натоварен с координационни функции и Съвет "Външни работи". Съветът по общите въпроси осигурява последователност в действията на отделните конфигурации, като в допълнение подготвя заседанията на Европейския съвет.

Това са единствените два състава, които са нормативно закрепени, което предопределя тяхното основополагащо значение за работата на институцията.. Останалите осем формата на Съвета остават непроменени.

По силата на Договора за ЕС председателският пост на Съвета на ЕС се заема на ротационен принцип от всяка една от 28-те държави членки на ЕС, за срок от шест месеца. По време на шестмесечния период председателството ръководи заседанията на всички равнища, предлага насоки и изготвя компромисни предложения, необходими за вземането на решение от Съвета. За да отговори на редица критики за липса на приемственост, дължаща се на относително кратката шестмесечна ротация, Европейският съвет в Севиля през 2002 г.² предвижда изготвянето на 18-месечна работна програма за 3 последователни председателства с цел увеличаване на приемствеността в работата на институцията.

Освен чисто организационна и процедурна ролята на председателството на практика се изразява и във важни координационни функции. Председателството изготвя проекта за дневен ред на всяка сесия на Съвета, както и програмата за действие за шестмесечието, в която посочва приоритетите си. Наред с Комисията, ротационното председателство играе важната роля на посредник за отстраняване на разногласията и постигане на съгласие по сложни и многоаспектни проблеми.

Ротационното председателство на Съвета има характерна роля, защото е свързано с прокламиране на равенството на държавите членки на Европейския съюз. По примера на Европейската комисия, наричана "пазител на Договорите", то сполучливо е наречено "пазител на равенството" в Европейския съюз³. След влизането в сила на Договора от Лисабон подредането на държавите членки в трио за 18-месечно ротационно председателство е съобразено с няколко критерия – наличие в едно трио на стари и нови държави членки, големи и малки държави, южни и северни и пр.⁴ Всяко ротационно председателство се подготвя и осъществява в определен политически и икономически контекст. То се влияе и от темповете на развитие на Европейския съюз в качеството му на глобален играч на международната сцена.

Досегашният опит на държавите членки показва, че периодът на подготовка за ротационно председателство може условно да бъде разделен на три етапа⁵. Това са: създаване на организационна рамка и обучение на екипа за председателството, подготовка на приоритетите и програмата на председателството и запознаване с дейностите, които се осъществяват

¹ Hix, Hoyland, 2011.

² Presidency Conclusions, Seville European Council, 21 and 22 June, 2002.

³ Bunse, 2009, p. 32.

⁴ Шикова, 2012.

⁵ Ivan, 2008, p. 3.

по време на ротационното председателство на партньорите от триото. Разделението, разбира се, е условно, тъй като някои от етапите и дейностите протичат едновременно.

През десетилетията на своето развитие ротационното председателство на ЕС е изправено пред различни по своето естество предизвикателства. Именно последните изграждат сложната мозайка от неговите отговорности, които определят четирите му основни функции:

- Определяне на политическите приоритети и изготвяне на програми;
- Администриране и координация;
- Осъществяване на посредничество с цел постигане на консенсус;
- Осъществяване на представителство¹.

Лидерската функция е от първостепенна важност за ротационното председателство, защото тя му дава възможност да формира дневния ред както на Съвета, така и на целия Европейски съюз. В началото процедурните му задължения включват подготовка на дневния ред – като се започне от административно-технически въпроси, за да се стигне до формализиране и разписване на по-конкретни задължения. От 1970 г. насам председателството има за задача да "формира и структурира външнополитическия дневен ред на Съюза", на базата на предложения на държавите членки. Това обаче е само началото. Възможностите на Съвета за формиране на дневния ред на Общността продължават да се увеличават през следващите години. От доклад на Съвета на "тримата мъдреци" от 1979 г. става ясно, че Съветът не осъществява напълно ефективно своите правомощия и че някои от ротационните председателства определено не се справят достатъчно добре със заложените в шестмесечните програми задачи, следователно е необходимо да се обмисли сериозна реформа в начина на тяхното функциониране². Реформите обаче не следва да се извършват чрез промяна на учредителните договори, а по-скоро чрез лансирането на няколко пакета за реформи на институцията.

До 2000 г. не се наблюдават сериозни изменения по посока на все по-нарастващата лидерска роля на ротационното председателство. Най-значимият принос за развитието на институцията имат усилията да се изградят адекватни механизми за гарантиране на последователност на работата в очакване на голямото разширение на Европейския съюз през 2004 г. Предприемат се мерки за засилване на Секретариата на Съвета, както и за подобряване на координацията между председателствата.

След влизането в сила на Договора от Лисабон ротационното председателство губи част от правомощията си по отношение на политическото лидерство и възможностите си за формиране на дневния ред на Общността. Въпреки това то продължава да бъде основен фактор при определянето на политическите приоритети на европейското обединение. Съобразявайки се с наследените теми и въпроси от своя предшественик, всяко ново ротационно председателство има възможност да вмести в своята програма допълнителни въпроси, които приеме за важни, да направи преценка, кои от въпросите са по-значими от други, и дори да реши да избягва конкретни теми, като ги изключи от приоритетите на председателството (и на практика ги остави чисто стратегически "в наследство" за следващото председателство).

Тъй като основна задача на всяко председателство е постигане на напредък в областта на задълбочаването на европейската интеграция, този приоритет традиционно присъства в програмата на всяка от държавите членки. В резултат на това, вместо открито да акцентира върху възможността да преследва националните си интереси, всяка държава предпочита, поне на хартия, "да преследва интеграцията". Конкретният начин, по който тази интеграция "се случва", на практика зависи от текущия дневен ред на Съвета и икономическите и политическите специфики на периода. Засилената интеграция се превръща в национален интерес, като дори се наблюдава елемент на съревнование между държавите. Един от примерите

¹ Шикова, 2012, стр. 78.

² Committee of the Three, 1979, p. 31.

за подобно съревнование е настояването на португалското ротационно председателство новият Договор на ЕС да бъде подписан в Лисабон – въпреки че всичките срещи на върха, свързани с неговото приемане, се провеждат в Брюксел.

Както вече отбелязахме, определянето на политическите приоритети и подготовката на програма са ключова функция на ротационното председателство. Програмата отразява виждането на съответната държава членка за политическите приоритети, върху които да се концентрира вниманието през шестмесечния период. Именно програмата отразява политическото лидерство на председателството¹.

Въпреки ограниченията на функцията на ротационното председателство то притежава възможности да влияе в структурирането на дневния ред на интеграционния процес и да поставя акцент върху важни според председателстващата държава членка въпроси².

Отчетността на ротационното председателство е не по-малко сложен процес от този на формирането на дневния ред и приоритетите на институцията, защото се отличава със своята процедурна сложност, от една страна, и недостатъчна прозрачност и яснота на самия процес – от друга. По своя характер председателството реално не е субект на никакви формално заложи механизми на отчетност³.

Въпреки това с влизането в сила на Договора от Лисабон се поставя ново начало на откритостта, прозрачността и отчетността в работата на Съвета. Дейността му става по-ясно структурирана и по-широко отразена публично. Съветът е главната институция на Съюза за вземане на решения и споделя правомощията за съвместно вземане на решения с Европейския парламент за повечето законодателни актове на Съюза, което вече прави процедурите му много по-открити. Всички обсъждания на законодателни актове в Съвета са публични и повечето от официалните документи на институцията са достъпни за обществеността.

Безспорно от началото на 90-те години на миналия век прозрачността се смята за основна предпоставка за добрата работа на европейските институции. Прозрачността неизменно съдържа в себе си изискването за достъп до информация и се счита за гарант на отчетността, тъй като прави възможно да станат ясни позициите на онези, които вземат решенията в изпълнителната власт на Съюза. Логично е да се предположи, че прозрачността в работата на Съвета ще спомогне за ограничаване на демократичния дефицит, като направи министрите по-отчитащи се пред европейските граждани. Големият въпрос е до каква степен това наистина се случва на практика.

Отвореността в работата на Съвета се демонстрира чрез различни средства:

- Публикуване на резултатите от гласуванията – от 1993 г. насам;
- Част от сесиите на Съвета се излъчват онлайн – от 2006 г. насам;
- Голяма част от приетите документи са достъпни онлайн.

Действащите разпоредби относно откритостта и прозрачността в дейността на Съвета се основават на чл. 16, т. 8 от Договора за Европейския съюз и на чл. 15 от Договора за функционирането на Европейския съюз. Те са заложи и в Процедурния правилник на Съвета и включват редица конкретни мерки, които се приемат с цел да бъде достигната във възможно най-висока степен широката общественост.

Важно нововъведение в Договора от Лисабон е осигуряването на по-голяма прозрачност в дейността на Съвета като законодателен орган. Всяко заседание на Съвета се състои от две части – разисквания по нормативни актове, които са открити за интересувашите се, и незаконодателна дейност, която не е публична. Когато Съветът действа в качеството на законодател, т.е. когато обсъжда проекти за законодателни актове, които се приемат чрез

¹ Шикова, 2012, с. 19.

² Пак там, с. 20.

³ Crum, 2009; Novak, 2011.

обикновената специална законодателна процедура, неговите обсъждания са открити за обществеността. Документите, представени на Съвета и изброени в списък към точките за обсъждане на законодателни актове, са публични, както и частта от протоколите от заседанията му, която е свързана с тези точки от дневния ред. Що се отнася до законодателната дейност, тя е открита само в случаите, когато Съветът:

- обсъжда и приема важни законодателни предложения, с които се налагат правно-обвързващи решения в държавите членки или за тях посредством регламенти, директиви или решения;
- провежда ориентационни дебати относно 18-месечната програма на Съвета по общи въпроси и относно приоритетите на другите състави на Съвета, както и относно 5-годишната програма, годишната работна програма и годишната политическа стратегия на Комисията;
- провежда други открити дебати по важни въпроси, които засягат интересите на Европейския съюз и неговите граждани.

Обществеността и медиите се информират предварително за всички открити обсъждания и дебати, които ще се проведат на предстоящите заседания на Съвета, по-специално чрез съобщения на уебсайта на Съвета и чрез публикуване на дневния ред за заседанията на Съвета в публичния регистър на Съвета.

Когато Съветът приема важни законодателни предложения, с които се налагат правно-обвързващи правила в държавите членки посредством регламенти, директиви или решения, резултатите от гласуването, обясненията на вота от членовете на Съвета и изявленията се вписват в протокола и стават обществено достъпни. В случай на актове, свързани с общата външна политика и политика на сигурност, решението се взема с единодушие. И не на последно място, всички граждани на Съюза имат достъп до документите на Съвета при условията, заложи в действащите разпоредби. На уебсайта на Съвета е достъпен публичният регистър на документите на Съвета.

Резултатите от гласуването се обявяват публично само когато дадена мярка вече е приета – няма публична информация относно мерките, които са били отхвърлени на заседанията, нито причините за тяхното отхвърляне. Предложенията от страна на Комисията са един своеобразен компромис, заключителна фаза на многостранни разговори между членове на Комисията, от една страна, и представители на държавите членки или на лобистки групи – от друга. Позициите на националните правителства в рамките на предварителните консултации не се разкриват. Практиката на предварителните консултации, въведена от Комисията, показва пораждащото се напрежение между прозрачността и необходимостта от компромис. Това напрежение се увеличава през годините, защото членовете на Комисията придават субективен и затворен характер на баланса на силите, който съществува между нея и Съвета на ЕС.

Нещо повече, в етапите, които се предполага, че са публични, актьорите отново могат да заобиколят правилата за прозрачност – по време на сесиите на Съвета, когато се налага министрите да дебатираат, защото техните представители на по-ниско ниво не са успели да постигнат съгласие, ротационното председателство разполага с възможността да прекъсне прякото предаване на заседанието онлайн. Освен това, в случай че дебатите са публични, защото процедурата изисква съвместно вземане на решение с Европейския парламент, се намират начини да се избегне публичното обсъждане – например, като се правят договорки по време на обяд, по телефона или "по коридорите". Подобни "бягства" се улесняват и от някои допълнителни характеристики, в това число:

- Едни и същи актьори преговарят в рамките на дълъг период от време и образуват малка група на интереси;

- Съществува мълчаливо съгласие между ротационното председателство на Съвета и представителите на държавите членки, защото всеки европейски семестър предстои различна държава членка да поеме председателството. Отделните представители, които са начело на председателството, имат интереси, които защитават в рамките на този кратък период, и ще бъдат в позицията на останалите членове на Съвета само няколко месеца по-късно¹.

Въпреки че резултатите от гласуванията следва да бъдат оповестени публично от ротационното председателство, актьорите отново могат да избягат от публичността, скривайки позициите, които всеки един е защитавал на затворени врати. В някои държави членки министрите са длъжни да отчетат негативен вот или че са се въздържали от гласуване, когато техният представител е изразил несъгласие с дадена директива. Но в повечето държави членки такова изискване не съществува. Съгласно вътрешните правила за работа на Съвета, публично следва да бъде не самото гласуване, а резултатите от него. Вотът се оповестява след постигане на политическо съгласие в рамките на КОРЕПЕР² и преди официалното одобрение от Съвета. Когато регистрират гласовете си по даден въпрос за публикуване, министрите вече са наясно дали е налице квалифицирано мнозинство в полза на обсъжданото предложение и дали то ще бъде прието. Така "победените" министри често се присъединяват към мнозинството в последния момент. Самата ЕК и ротационното председателство също окуражават малцинството да се присъедини към мнозинството. Следователно често се наблюдава несъответствие между резултатите от процеса на вземане на решения и публикуваните резултати от гласуването.

В действителност дори и при затворени врати председателството не използва достатъчно пълноценно процедурите на гласуване. То само констатира устно, че е постигнато квалифицирано мнозинство в подкрепа на дадено предложение, и ако никой не се противопостави, предложението се изпраща до Съвета за официално одобрение и окончателно приемане. След тази процедура председателството прочита имената на делегатите, които са гласували против или са се въздържали.

Фактът че много решения се вземат при закрити врати, не означава, че позициите на делегациите са ясни в КОРЕПЕР и "се крият", ако заседанията са публични. Точно обратното, липсата на гласуване в рамките на КОРЕПЕР позволява да останат скрити позициите на националните представители.

Много често делегацията на дадена държава членка не е запозната с точните позиции на останалите делегации, когато председателството обявява, че е постигнато квалифицирано мнозинство. В този контекст председателството не използва процедурата на гласуване на ниво КОРЕПЕР, защото негова основна цел е да се приемат възможно най-много от предложените мерки. То обявява устно, че има квалифицирано мнозинство веднага щом стане ясно, че не е налице блокиращо малцинство. Ако председателят обяви процедура по гласуване на конкретен въпрос, делегациите, които не са изразили мнение, без реално да одобряват предложението, може в крайна сметка да се въздържат или дори да гласуват против (в Съвета, когато гласуването с квалифицирано мнозинство е официално правило, въздържал се е равно на отрицателен вот) и предложението да бъде отхвърлено. С други думи, въздържането от обявяване на отворена процедура по гласуване благоприятства "продуктивност-

¹ Novak, 2011; Curtin, Papadopoulos, 2012.

² КОРЕПЕР означава "Комитет на постоянните представители на правителствата на държавите – членки на Европейския съюз." Съгласно чл. 240 от ДФЕС той се състои от постоянните представители на правителствата на държавите членки, отговаря за подготовката на работата на Съвета на ЕС и за изпълнение на възложените му от Съвета задачи.

та" на Съвета. Поради тези причини понякога крайният резултат от тези мерки е т.нар. контрапродуктивна прозрачност¹.

Ако единствената "спирачка" пред дефицита на отчетност е фактът, че актьорите могат да избегнат публичността, може да се твърди, че политиката на публичност е ненужна и изобщо не променя статуквото. Министрите обаче могат да използват публичността стратегически, за да представят пред своите избиратели позициите, които те смятат за най-печеливши от политическа и електорална гледна точка.

Както вече отбелязахме, министрите, които са против дадено предложение, твърде често в крайна сметка се присъединяват към мнозинството, за да се избегне неудобната ситуация и позицията на "победена" страна. Друг път обаче те използват своя отрицателен вот или гласуването с "въздържал се", за да изпратят послание към съответните лобита или различни видове групи. Например в един конкретен случай министърът на екологията на Италия се обявява против директивите в тази област, които целят напредък от гледна точка на екология и опазване на околната среда. Той прави този стратегически ход, за да демонстрира, че настоява за още по-сериозни и категорични мерки в тази насока, надявайки се, че по този начин ще привлече вниманието на Грийнпийс и лобитата по околната среда и ще си спечели одобрение от страна на електората. В случай обаче че подобен негативен вот възпрепятства приемането на дадена директива, италианският министър би се присъединил към мнозинството. Гласовете се публикуват само когато дадена мярка е приета. Ако директивата бъде отхвърлена, министърът би имал възможност да обоснове публично позицията си на несъгласие. Дори и министърът да беше съобщил пред журналистите, че се е борил за по-сериозна мярка, цената на отхвърлянето на мярката е по-висока от потенциалните ползи. Един негативен вот винаги води до нужда от обяснение и обосноваване вътре в Съвета и в Комисията. Повтарянето на процедурата на вземане на решение между едни и същи актьори насърчава представителите на държавите членки да бъдат "конструктивни" и открито да гласуват против мерките, само ако в тяхната държава има сериозни противоречия по същия въпрос.

Ако продължим да анализираме контрапродуктивните черти от гледна точка на демократичната отчетност, можем да открием и това, че:

- Публичността кара опонентите да предпочитат да запазят мълчание;
- Публичността се използва от ротационното председателство и от Комисията като средство за оказване на натиск върху опонентите;
- Публичността често предизвиква показни и необосновани, дори безотговорни изказвания от страна на делегатите².

Така, вместо министрите да станат по-отчитачи се пред своите парламенти и към европейските граждани като цяло, правилата ги насърчават да използват публичността за корисни комуникативни цели. Като се има предвид факта, че прозрачността не действа достатъчно добре като контролен механизъм в Съвета, може би е за предпочитане известна закритост на процеса пред една "фалшива публичност".

Европейският парламент не разполага с преки контролни правомощия по отношение на Съвета, тъй като на практика членовете на Съвета са отговорни главно пред своите правителства и национални парламенти. Независимо от това Европейският парламент осъществява, макар и косвено, известни контролни правомощия. Освен сътрудничеството между двете институции по приемането на бюджета, както и в законодателната област, между тях съществуват и ред други взаимоотношения, които се изграждат и се развиват на прагматична основа. Така в началото на всяко председателство действащият председател на Съвета

¹ Golub, 2012.

² Novak, 2011, p. 23.

представя пред пленума програмата си и в края на председателството се отчита за постигнатите резултати. Съветът е представен на парламентарните сесии и отговаря на писмени и устни въпроси на евродепутатите. Европейският парламент работи в тясно взаимодействие със Съвета в сферите на Общата външна политика и политика на сигурност и съдебното сътрудничество по наказателни дела, получавайки постоянна информация от председателството на Съвета по въпроси, попадащи в тези сфери.

Мерките за отчетност, които се развиват между ротационното председателство и Парламента, практически не се базират на никакво формално споразумение. В институционалната архитектура на ЕС Парламентът "няма власт" над Съвета. В този смисъл не е възможно да се направи паралел с националната държава, където титулярът на изпълнителната власт се отчита пред законодателния орган. Наистина отделните членове на Съвета, държавните и правителствените ръководители на държавите членки, имат нужда от подкрепата и доверието на мнозинствата в съответните национални парламенти. Като колектив обаче Съветът не зависи по никакъв начин и под никаква форма от подкрепата на някоя наднационална институция, в това число и Европейския парламент. Това стечение на обстоятелствата и тази институционална архитектура на Европейския съюз са на върха на дефицита на отчетност.

Позициите на Европейския парламент са допълнително отслабени от самия начин, по който са структурирани пленарните заседания. Парламентът е мултинационален и е организиран в политически групи, които не са толкова сплотени, колкото политическите партии. Следователно един говорител не е достатъчен за съответната политическа група, а много повече депутати искат да вземат думата и да изразят позицията си. Това залага сериозни ограничения от чисто времеви порядък и което е по-важно – налагат се прекъсвания на изказванията, а задаването на въпроси след края на заседанието става практически невъзможно. Освен това съгласно Правилника, член на парламента, с изключение на председателя, няма правото да взема думата повече от два пъти по един и същи въпрос. Нещо повече, след отговор от страна на ротационното председателство на въпроси, отправени от депутати, последните нямат възможност да повтарят въпросите си.

Същите правила важат и за заседанията на парламентарните комисии. Тъй като обаче парламентарната комисия е значително по-малка от едно пленарно заседание, председателят на комисията може да не се придържа толкова стриктно към правилото, че всеки член на комисията може да говори по дадена тема само два пъти. Освен това председателството винаги присъства на общо пленарно заседание на Парламента, а не на дискусия в съответната комисия. Това би дало възможност на депутатите да упражнят повече натиск при търсенето на конкретни и изчерпателни отговори.

Европейският парламент не разполага с най-важното може би "оръжие" на националните парламенти – а именно възможността да гласува вот на недоверие на Съвета. Това има две важни последствия за отчетната връзка между Парламента и Съвета. От една страна, подобно правомощие би дало на депутатите по-голяма свобода публично да отправят своите критики. От друга страна, без регламентирана възможност да наложи негативна санкция, Парламентът е лишен от важен инструмент за натиск върху председателството да се отнася сериозно към дебата за отчетността. Следователно може да се направи изводът, че е налице сериозен дефицит на отчетност от формална гледна точка. Парламентът не може да "застави" ротационното председателство да обяснява и обосновава своето поведение. Тази формалност отваря вратите за маневри както по отношение на сроковете, така и относно начините за отговор на запитванията. Съвсем логично е последствията от възникването на деюре дефицит на отчетност да доведат и до де факто дефицит на отчетност.

Все пак нещата не са толкова едностранчиви, колкото изглеждат на пръв поглед. Логиката на институционалната архитектура, заложена в договорите, е такава, че ротационното председателство да се стреми към максимално рационално поведение и да избягва риска от

пряка конфронтация с другите институции. Конструктивизмът показва, че правилата на поведение се превръщат в традиции с течение на времето, а това може да допринесе за подобряване на формалните мерки за отчетност.

След влизане в сила на Договора от Лисабон се подобрява информационната обезпеченост извън рамките на пленарните заседания на Съвета. Вече поне веднъж в рамките на един европейски семестър председателят на Парламента и неговите заместници, както и политическите групи, се срещат неформално с ротационното председателство. Това дава платформа за подобряване на диалога и по-добро изясняване на позициите на институциите.

Качеството на отчетността би могло да се подобри и от друго нововъведение. От 2000 г. насам председателят на Европейския парламент все по-често разрешава да се задават последващи въпроси след края на пленарното заседание. Депутатите могат да използват възможността за задаване на тези допълнителни въпроси като инструмент за търсене на отчетност, като стимулират ротационното председателство публично да отговаря на по-директни въпроси.

Ако трябва да дадем отговор на въпроса, дали Парламентът може да търси отчетност от ротационното председателство, най-адекватният отговор би следвало да бъде "в някои случаи да". Въпреки това обаче, ако разглеждаме темата от гледна точка на връзката "актьор – форум", е по-добре да обърнем въпроса, а именно: "Дали ротационното председателство е отчетно на Парламента?". Друг вариант, при който се има предвид несъвършената формална позиция на Европейския парламент, е следният въпрос: "Дали ротационното председателство желае да се отчети пред Парламента?". Защото това, дали ще се изгради ефективна връзка по търсене на отчетност и отчетане, зависи най-вече от добрата воля именно на председателството.

В преобладаващата част от случаите председателството е инициатор на своята собствена отчетност пред Парламента. Въпреки юридическата празнота в това отношение, задълбоченият анализ на редица парламентарни дебати сочи, че отчетността се превръща в редовна практика. Разбира се, рискът от неуспех и провал на незакрепени правно практики е доста висок, особено когато става въпрос за председателство, което променя титуляра си на всеки шест месеца.

Въпреки че Европейският парламент не разполага със значими механизми за търсене на отчетност от Съвета и ротационното председателство, не бива да се омаловажава фактът, че именно председателството затвърждава равенството между държавите членки. То позволява на всяка държава да постави свой отпечатък върху интеграционния живот на ЕС¹.

Институциите на ЕС, които притежават изпълнителни правомощия са част от взаимодействието на две, а понякога и на повече нива. Те са разположени в един институционален дизайн, който е много по-сложен и труден за овладяване, отколкото този на националните конституционни системи. Изводът, който може да се направи, е, че именно форумите за търсене на отчетност са ключът към преодоляването на дефицита на отчетност. Тези форуми трябва да работят максимално ефективно в съответствие с предоставените им от Договора от Лисабон възможности, защото не е реалистично в близко бъдеще да се очаква нова, мащабна промяна на учредителните договори. Това, от което Европейският съюз има нужда, са динамични и дейни форуми за търсене на отчетност на европейско ниво и в държавите членки.

¹ Шикова, 2012, с. 94.

Литература

1. Попова, Ж. (2011). *Право на Европейския съюз*, Сиела Норма АД, София.
2. Шикова, И. (2012). *Ротационното председателство – зрелостният изпит за членството на България в Европейския съюз*, сп. "Дипломация", бр.7, юли 2012
3. Шикова, И. (2012). *Ротационното председателство в Европейския съюз*, Дипломатически институт, Министерство на външните работи на Република България
4. Bovens, M. (2007). *Analysing and Assessing Accountability: A Conceptual Framework*", European Law Journal, 134, p. 449-468.
5. Bunse, S. (2009). *Small States and EU Governance: Leadership through the Council Presidency*, London: Palgrave Macmillan.
6. Crum, B. (2009). Accountability and Personalization of the European Council Presidency. *Journal of European Integration*, 31/6, p. 685 – 702.
7. Curtin, D. Mair, P. Papadopoulos, Y. (2012). *Accountability and European Governance*. West European Politics Series, Routledge, USA and Canada.
8. Golub, J. (2012). Cheap Dates and the Delusion of Gratification: Are Votes Sold or Traded in the EU Council of Ministers. *Journal of European Public Policy*, 19 (2). p. 141-160.
9. Golub, J. (2012). How the European Union Does Not Work: National Bargaining Success in the Council of Ministers. *Journal of European Public Policy*, 19 (9). p. 1294-1315.
10. Hix, S., Hoyland, B. (2011). *The Political System of the European Union*, 3rd Ed. The European Union Series. Basingstoke. Palgrave Macmillan.
11. Ivan, G. (2008). *Preparing for the Presidency: The Most Important Challenges We Face*, The European Mirror, February, 2008.
12. Novak, S. (2011). Improving Democratic Accountability in the EU Council of Ministers: Is Publicity an Adequate Tool? Paper Presented at the European Union Studies Association Conference. Boston. 3-5 March.

Официални документи

1. Договор за Европейския съюз и Договор за функционирането на Европейския съюз – *Договорът от Лисабон – консолидирани текстове и коментари (съст. и ред. Захариева, Ю. Семов, А. Христов, Х.), Библиотека "Студии по Европейско право" Университетско издателство "Св. Климент Охридски."*
2. European Council (2002). Presidency Conclusions, Seville European Council, 21 and 22 June, 2002.
3. European Council (October 1979). Report on European Institutions. Presented by the Committee of the Three.

ФУНКЦИОНАЛНИ ОСОБЕНОСТИ НА БЮДЖЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Христо Драганов, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС¹*

Резюме

Наличието на значителни по обем (макар и сравнително малко като дял спрямо публичните средства на държавите членки) приходи и разходи по общия бюджет на Европейския съюз, като основен финансов инструмент за постигане на целите на Съюза, е предпоставка за разглеждане на функционалните му особености.

Ключови думи: Бюджет на Европейския съюз.

JEL класификация: F36.

FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF THE EUROPEAN UNION BUDGET

Summary

The presence of significant revenue and expenditures under the European Union's general budget (although they are relatively small compared to the share of the Member States' public funds) which is a major financial instrument for achieving the Union's aims, is a prerequisite for considering its functional features.

Keywords: European Union Budget.

JEL: F36.

Наличието на общ бюджет на Европейския съюз, изграден от основни елементи на инструментариума на фискалната политика (бюджетни приходи и разходи), е основание да се изследват неговите **функционални особености в контекста на макроикономическата фискална политика.**

Изследването на функционалните особености на бюджета на Европейския съюз (ЕС) е структурирано на основата на комплекс, който изгражда дадена икономическа политика, а именно **икономически подходи, икономически инструменти и икономически действия.**²

1. Икономически подход при формулирането на бюджета на Европейския съюз

Имайки предвид твърдението, че "различията в подходите при определяне на съдържанието, насоките и резултатите от провежданата икономическа политика се определят от степента на държавната намеса в икономиката"³, могат да бъдат изведени характеристики на ЕС в ролята му на икономически регулатор.

Понастоящем разбирането за провеждане на фискална политика от ЕС се свързва предимно с правилата за икономическо управление на икономическия и паричен съюз (ИПС) в рамките на ЕС, т.е. с **наблюдение и координиране на националните бюджетни политики**

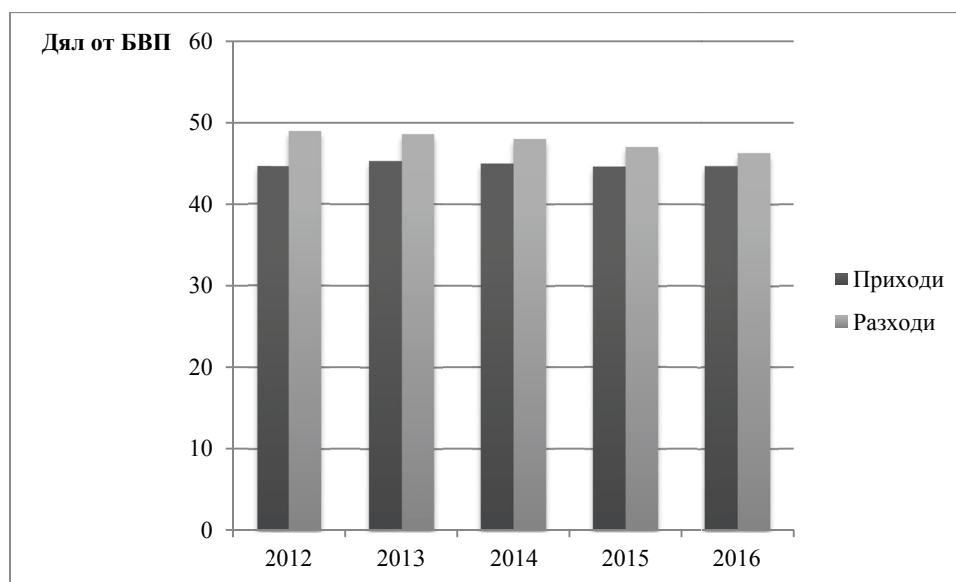
¹ e-mail: draganov_hristo@abv.bg

² Този подход е възприет на основата на: Спасов, Тр., Е. Георгиева, Ст. Статев и др., Макроикономика, УИ "Стопанство", С., 2010, с. 215.

³ Пак там.

на държавите членки в рамките на Европейския семестър посредством Пакта за стабилност и растеж и неговите допълнения, Договора за стабилност, координация и управление в ИПС. Това обстоятелство се свързва с достигнатата степен на икономическа интеграция от държавите-членки на ЕС, т.е. Съюзът не разполага с изключителна компетентност¹ да провежда обща фискална политика, а държавите членки координират своите икономически политики в рамките на Съюза чрез общи насоки, приети от Съвета. Държавите членки имат водеща роля в провеждането на фискална политика на национално равнище. Това положение е закрепено освен нормативно, както беше посочено по-горе, така и на практика имайки предвид осъществяването от държавите членки преразпределение на ресурси от средно над 40 на сто от БВП:

Фиг. 1. Правителствени приходи и разходи (сектор "Държавно управление") на държавите членки (ЕС-28) за периода 2012-2016 г.



Източник: Графиката е съставена по данни от Евростат, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>.

При приемането на бюджета на ЕС за 2017 г. е определен размер на бюджетните кредити за поети задължения от около 1 на сто от brutния национален доход на ЕС (157,9 млрд. евро)². В допълнение, Решението относно системата на собствените ресурси на ЕС³ определя таван на собствените ресурси, предоставени на Съюза за покриване на годишните бюджетни кредити за плащания от 1,23 на сто от brutния национален доход на ЕС.

¹ Вж. Част първа, Дял I "Категории и области на компетентност на Съюза" и чл. 5, пар. 1 от Договора за функционирането на Европейския съюз.

² Factsheet on EU Budget 2017, Strengthening the economy and responding to migration challenges, European Commission, http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/2016/factsheet-on-eu-%20budget-2017_en.pdf.

³ Решение на Съвета от 26 май 2014 година относно системата на собствените ресурси на Европейския съюз (2014/335/ЕС, Евратом).

Въпреки това бюджетът на ЕС е основният финансов инструмент, осигуряващ провеждането на общите политики за постигане на целите на Съюза.¹ Т.е. ЕС разполага с **по-ограничени пълномощия** (в сравнение с образуващите го държави членки), но **осъществява намеса** в стопанството си, олицетворено от неговия икономически и паричен съюз. **Субектите**, които осъществяват тази намеса (в съответствие със своите правомощия) са основните участници в бюджетната процедура² на ЕС – Комисията, Европейският парламент и Съветът.

Може да се обобщи, че **икономическият подход** при формулирането на бюджета на ЕС се приближава до кейнсианската теоретична концепция (а не до класическата теория)³, въпреки че ЕС изпълнява **второстепенна (след държавите членки) роля в областта на фискалната политика**, тъй като не разполага с изключителна компетентност да провежда обща фискална политика.

2. Икономически инструменти при формулирането на бюджета на Европейския съюз

Инструментарият на ЕС в областта на фискалната политика е съставен от няколко основни елемента, чиито характеристики са шателно определени в източниците на първично и вторично право на Съюза.

Основният инструмент в областта на **приходите по бюджета на ЕС** е т.нар. система на собствените ресурси⁴, която включва:

- традиционни собствени ресурси – мита, мита за селскостопански стоки, налози върху захарта;
- собствени ресурси на база данък върху добавената стойност;
- собствени ресурси на база брутен национален доход;
- корекции – намаление на вноската на Великобритания (което се поема от останалите държави членки). Разпределението на разходите за корекцията в полза на Великобритания също се коригира като Австрия, Германия, Нидерландия и Швеция поемат намален дял (до 25 на сто) от разходите си за финансирането на корекцията в полза на Великобритания;

Сред другите приходи по бюджета на ЕС са данъци върху заплатите на служителите на ЕС, вноски от трети държави, глоби.

Набирането на приходи е ограничено от т.нар. таван на собствените ресурси – за покриване на годишните бюджетни кредити за плащания до 1,23 на сто от brutния национален доход на ЕС.

Бюджетът на ЕС се финансира **само от собствени ресурси, бюджетните разходи са ограничени до размера на приходите, т.е. не е допустимо планирането на бюджетен дефицит и съответно на дългово финансиране** (натрупването на дълг).

Основните инструменти в областта на **разходите по бюджета на ЕС** са многогодишната финансова рамка и годишният бюджет на Съюза. Многогодишната финансова рамка¹ обхваща

¹ Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011, с. 7.

² Съгласно чл. 314 от Договора за функционирането на Европейския съюз (предишен чл. 269 от ДЕО) годишният бюджет на ЕС се установява в съответствие със специална законодателна процедура.

³ Вж. Спасов, Тр., Е. Георгиева, Ст. Статев и др., Макроикономика, УИ "Стопанство", С., 2010, с. 215.

⁴ По чл. 311 от Договора за функционирането на Европейския съюз (предишен чл. 269 от ДЕО); Решение на Съвета от 26 май 2014 година относно системата на собствените ресурси на Европейския съюз (2014/335/ЕС, Евратом); Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011, с. 111-112.

срок от поне пет години и определя размера на годишните тавани по бюджета (на бюджетните кредити за поети задължения и на годишния таван на бюджетните кредити за плащания).

Годишният бюджет на Съюза се съставя в съответствие с многогодишната финансова рамка и определя приходите и разходите за осъществяване политиките на ЕС, и функционирането на неговите институции.²

Сред отличителните черти на инструментариума на ЕС в областта на фискалната политика са:

- ясни цифрови фискални правила – по отношение размера на приходи, разходи, баланс и дълг;
- устойчивост във времето – липса на чести промени в нормативната база;
- консервативност по отношение на правилата – постоянни ограничения по отношение на приходи, разходи, баланс и съответно дълг.

Икономическите инструменти при формулирането на бюджета на Европейския съюз, а именно системата на собствените ресурси, многогодишната финансова рамка и бюджета на ЕС по същество представляват второстепенни инструменти **в контекста на т.нар. икономика на търсенето и кейнсианската теоретична концепция**³. Държавите членки имат първостепенна роля в процесите на икономическа стабилизация, тъй като (**дори при установените на равнище ЕС правила за наблюдение и регулация на икономическото управление на държавите членки**) имат по-големи възможности за пълноценно използване на инструментите на фискалната политика, т.е. да променят обема и структурата на националните бюджетни приходи и разходи.

3. Икономически действия при формулирането на бюджета на Европейския съюз

Като основна функция на фискалната политика би могла да се посочи икономическата стабилизация (**стабилизационна функция**), т.е. овладяване на безработицата и инфлацията. Това се постига основно чрез провеждане на **антициклична** фискална политика, чиито мерки включват промяна (или комбинация от промени) на правителствените приходи (данъци) и разходи. Посоката на промените зависи от икономическото състояние – за овладяване на безработицата и достигане равнището на потенциалното производство се провежда **експанзивна** фискална политика, а за овладяване на инфлацията, предизвикана от съвкупно търсене, което превишава потенциалните възможности на съвкупното производство, се провежда **рестриктивна** фискална политика. По същество горният механизъм представлява **дискреционна** фискална политика. Нейна алтернатива се явява недискреционната фискална политика или още политика на вградени **автоматични стабилизатори**, чието действие има антициклична насоченост. Автоматични стабилизатори представляват пропорционални и прогресивни данъци, акцизи, трансферни плащания и др.⁴

¹ По чл. 312 от Договора за функционирането на Европейския съюз; (Вж. Регламент (ЕС, EURATOM) № 1311/2013 на Съвета, от 2 декември 2013 г. за определяне на многогодишната финансова рамка за годините 2014-2020).

² Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011, с. 9; (Вж. чл. 313-316 от Договора за функционирането на Европейския съюз (съотв. предишни чл. 272, пар. 1, чл. 272, пар. 2-10, чл. 273 и чл. 271 от ДЕО).

³ Вж. Спасов, Тр., Е. Георгиева, Ст. Статев и др., Макроикономика, УИ "Стопанство", С., 2010, с. 216.

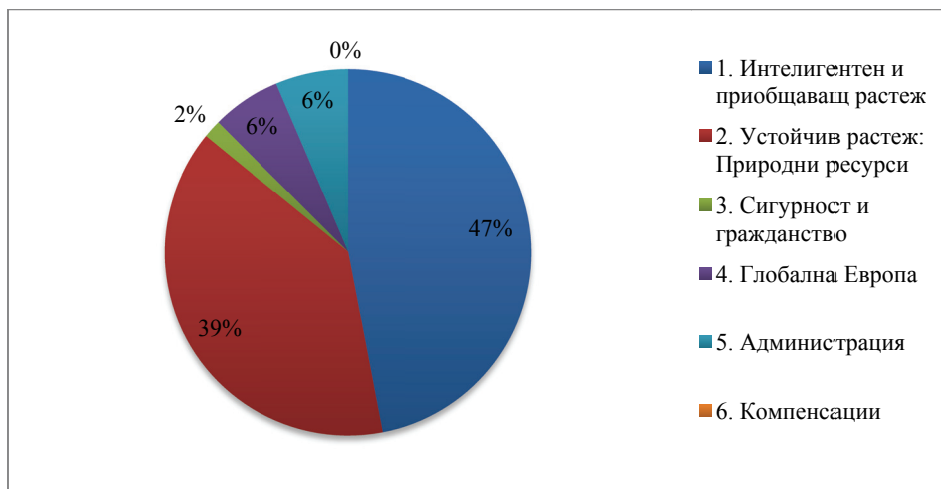
⁴ Пак там, с. 218, 247-248. Вж. Савов, Ст., К. Миркович, А. Казаков и др., Икономикс, Изд. "Тракия-М", С., 1998, с. 359.

Сред другите функции на фискалната политика са **стимулирането на икономическия растеж** посредством правителствени инвестиции или намаление на данъците, както и осъществяване на **преразпределение чрез трансферни плащания** поради наличието на негативни ефекти от доходното неравенството.

Икономическият подход и инструменти, представени в предходните две части, до голяма степен предопределят възможните икономически действия при формулирането на бюджета на ЕС. Консервативните ограничения по отношение на бюджетните приходи и обвързването на бюджетните разходи с тях (съответно на бюджетния баланс и дългово финансиране) подсказват, че икономическите действия при формулирането на бюджета на ЕС трудно биха могли да се приемат като чисто дискреционни. Трудно биха могли да се приемат и като чисто недискреционни отново по същата причина – ограниченията по отношение на бюджетните приходи и разходи на ЕС не допускат планирането на бюджетен дефицит. Със сигурност може да се твърди, че бюджетът на ЕС е **годишно балансиран**, т.е. бюджетните приходи и разходи се изравняват в рамките на бюджетна година; а не е циклично балансиран, т.е. бюджетните приходи и разходи да се изравняват в рамките на един икономически цикъл.

По отношение другите функции на фискалната политика трудно би могло да се приеме, че бюджетът на ЕС осъществява преразпределение чрез класически трансферни плащания, но със сигурност може да се твърди, че приоритет се дава на инвестиционните разходи, насочени към стимулирането на икономическия растеж (фиг. 2), т.е. бюджетът на ЕС има характеристики на **инвестиционен бюджет**.

Фиг. 2. Функции от Многогодишна финансова рамка 2014-2020 г.



Източник: По данни от Приложение I Многогодишна финансова рамка (ЕС-28) към Регламент (ЕС, EURATOM) № 1311/2013 на Съвета, от 2 декември 2013 г. за определяне на многогодишната финансова рамка за годините 2014-2020.

Анализът може да бъде допълнен и с изводите на Групата на високо равнище за собствените ресурси – бюджетът на ЕС "е твърде малък за действително антициклично икономическо стабилизиране и същинско преразпределение".¹

¹ Future Financing of the EU, Final report and recommendations of the High Level Group on Own Resources, December 2016, p. 6; Група на високо равнище за собствените ресурси, Кратко изложение и препоръки, с. 2.

Бюджетът на ЕС **не изпълнява пълноценна стабилизационна функция** – тази роля се поема от националните бюджети на държавите членки. Бюджетът на ЕС има сериозно място в стимулирането на икономическия растеж посредством **бюджетни разходи, насочени към инвестиции**.

Изводи

По отношение на цялостната оценка за функционалните особености на бюджета на Европейския съюз, подходящо обобщение прави Групата на високо равнище за собствените ресурси – "бюджетът на ЕС е конструкция *sui generis*"¹.

Конкретно може да се посочи, че икономическият подход при формулирането на бюджета на ЕС е близък до кейнсианската теоретична концепция, но поради достигнатата степен на икономическа интеграция, бюджетът на ЕС има второстепенна роля в областта на фискалната политика, а държавите членки имат водеща роля в провеждането на фискална политика на национално равнище.

Характеристиката на инструментариума на ЕС в областта на фискалната политика също определя второстепенна роля в контекста на кейнсианската теоретична концепция, тъй като държавите членки разполагат с по-гъвкави възможности за промени в обема и структурата на националните бюджетни приходи и разходи. Вследствие на горното бюджетът на ЕС не изпълнява пълноценна стабилизационна функция, като тя се поема от националните бюджети на държавите членки.

Основна характеристика на бюджета на ЕС от гл.т. на неговите функционални особености е, че той представлява **годишно балансиран инвестиционен бюджет**. Това до известна степен съответства на текущата специфика на самия Съюз в качеството му на интеграционна общност, без да го лишава от възможни перспективи за бъдещо развитие.

Литература

1. Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011;
2. Група на високо равнище за собствените ресурси, Кратко изложение и препоръки;
3. Договор за функционирането на Европейския съюз;
4. Евростат, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>;
5. Регламент (ЕС, EURATOM) № 1311/2013 на Съвета, от 2 декември 2013 г. за определяне на многогодишната финансова рамка за годините 2014-2020;
6. Решение на Съвета от 26 май 2014 година относно системата на собствените ресурси на Европейския съюз (2014/335/ЕС, Евратом);
7. Савов, Ст., К. Миркович, А. Казаков и др., Икономикс, Изд. "Тракия-М", С., 1998;
8. Спасов, Тр., Е. Георгиева, Ст. Статев и др., Макроикономика, УИ "Стопанство", С., 2010;
9. Factsheet on EU Budget 2017, Strengthening the economy and responding to migration challenges, European Commission, http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/2016/factsheet-on-eu-%20budget-2017_en.pdf;
10. Future Financing of the EU, Final report and recommendations of the High Level Group on Own Resources, December 2016.

¹ Future Financing of the EU, Final report and recommendations of the High Level Group on Own Resources, December 2016, p. 6; Група на високо равнище за собствените ресурси, Кратко изложение и препоръки, с. 2.

ОСНОВНИ ФАКТОРИ, ОБУСЛАВЯЩИ РАЗХОДВАНЕТО НА СРЕДСТВА ОТ БЮДЖЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ЗА ПОСТИГАНЕ НА ЦЕЛИТЕ НА СЪЮЗА

*Христо Драганов, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС¹*

Резюме

За постигане на целите си Европейският съюз провежда общи политики чрез своите институции. Основният финансов инструмент, осигуряващ провеждането на общите политики е бюджетът на Съюза. Използването на този инструмент е подчинено на изпълнението на редица условия. Основните фактори, обуславящи разходването на средства от бюджета на Европейския съюз могат да бъдат обособени в групи като фактори с нормативен характер, фактори с финансово-икономически характер, фактори с политически характер.

Много от факторите действат за цел осигуряване на финансова стабилност и гарантиране правилното използване на ресурсите на Европейския съюз, но тяхната многобройност ги прави практически трудноприложими. Многообразието на представените (неизчерпателно) фактори може да бъде разглеждано и като източник на проблеми, възникващи в практиката на бюджетния процес на Европейския съюз.

Ключови думи: бюджет на Европейския съюз, бюджетни разходи.

JEL класификация: F36, H30.

BASIC FACTORS DETERMINING THE EUROPEAN UNION BUDGET EXPENDITURE IN ORDER TO ATTAIN THE UNION'S OBJECTIVES

Summary

The European Union pursues common policies through its institutions in order to attain the Union's objectives. The main financial instrument that provides the conduction of the common policies is the European Union budget. The use of this instrument is subjected to the fulfillment of various conditions. The basic factors determining the European Union budget expenditure could be grouped into as law factors, financial and economic factors, political factors.

Many of the factors are aimed at ensuring financial stability and proper use of the European Union budget but their multitude makes them practically difficult to apply. The diversity of the (non-exhaustively) presented factors could be considered also as source of problems emerging in the practice of the European Union budgetary process.

Keywords: The European Union Budget, Budget Expenditure.

JEL: F36, H30.

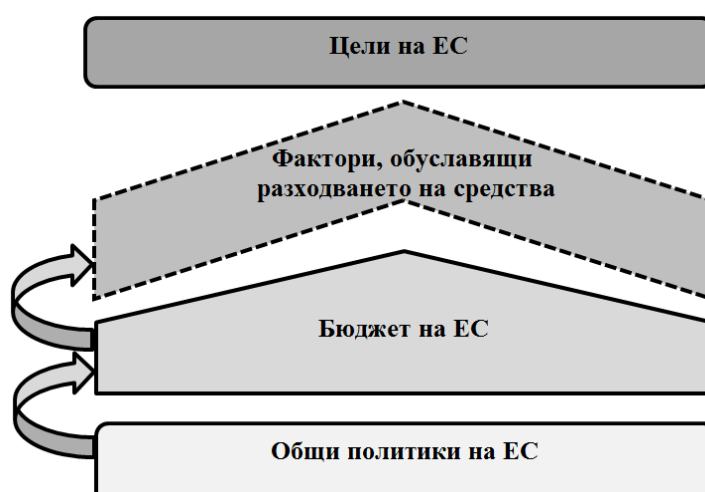
Увод

В основата на функционирането на Европейския съюз (ЕС), в качеството му на интеграционна общност, е заложено постигането на цели, договорени между неговите държави членки. Определянето на тези цели осигурява устойчивост на дейността на Съюза, мотивира участието на държавите членки и осигурява посоката, в която следва да бъдат взимани политически решения.

¹ e-mail: draganov_hristo@abv.bg

За постигане на целите си ЕС провежда общи политики чрез своите институции. Основният финансов инструмент, осигуряващ провеждането на общите политики за постигане на целите на Съюза е неговият бюджет.¹ Използването на този инструмент е подчинено на изпълнението на редица условия. Разходването на общите средства следва да бъде съобразено с приетите от държавите членки правила, както и да удовлетворява отделните им желания, т.е. то трябва да отговаря както на установени норми, които имат сравнително дългосрочно действие, така и на динамични промени, които влияят върху текущото състояние на Съюза. От изложените две предусловия може да се посочи, че разходването на средства от бюджета на ЕС се детерминира от комплексни и разнопосочни фактори. Отношението между целите на ЕС и инструментите за постигането им е представено във фигура 1.

Фиг. 1. Цели на ЕС и инструменти за постигането им



Основните фактори, обуславящи разходването на средства от бюджета на ЕС могат да бъдат обособени в следните групи:

- **Фактори с нормативен характер:**
 - Цели на ЕС;
 - Правна уредба на бюджета на ЕС;
 - Принципи на бюджета на ЕС.
- **Фактори с финансово-икономически характер:**
 - Добавена стойност на европейските разходи/Европейска добавена стойност;
 - Допълняемост;
 - Ефект на лоста;
 - Други фактори с финансово-икономически характер.
- **Фактори с политически характер:**
 - Етапът от развитието на европейската интеграция;
 - Приоритети на финансовата рамка (в т.ч. текущи инициативи като "Плана за инвестиции за Европа" (План "Юнкер"));
 - Други фактори с политически характер;

¹ Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011, с. 7.

I. Фактори с нормативен характер

1. Цели на Европейския съюз

Първата група фактори, с които следва да бъде съобразено разходването на средства от бюджета на ЕС включва целите на Съюза. Те се определят в първичното и вторичното му законодателство, както и в стратегически документи, приети от неговите институции.

Основната цел на Съюза, определена в първичното му законодателство е да насърчава мира, ценностите си и благоденствието на своите народи.¹ По-обобщено, целите на ЕС са насочени към постигането на благоденствие на неговите граждани, укрепването на мира, сигурността, устойчивото развитие, солидарността и взаимното уважение между народите в Европа и останалата част от света.²

Следва да се отбележи, че Съюзът може да преследва постигането на тези цели в зависимост от областите на компетентност, които са му предоставени с първичното законодателство (Договорите).³ В тази връзка принципът на предоставената компетентност определя полето на действие на Съюза и всяка компетентност, която не е предоставена на Съюза с Договорите, принадлежи на държавите членки.⁴ Предоставената компетентност има три категории – изключителна, в която само Съюзът може да законодателства и да приема правно обвързващи актове; споделена, в която Съюзът и държавите членки могат да законодателстват и да приемат правно обвързващи актове; и категория на компетентност за оказване на подкрепа, координиране или допълване на действията на държавите членки от страна на Съюза.⁵ Освен това два принципа определят действителното упражняване на предоставената компетентност – според принципа на субсидиарност, в областите извън изключителната компетентност на Съюза той действа само в случай и доколкото целите на предвиденото действие не могат да бъдат постигнати в достатъчна степен от държавите членки и могат да бъдат по-добре постигнати на равнището на Съюза, а според на принципа на пропорционалност, съдържанието и формата на дейност на Съюза не може да надхвърлят необходимото за постигане на целите на Договорите.⁶

2. Правна уредба на бюджета на Европейския съюз

В разпоредбите на първичното законодателство са засегнати принципни положения на разходването на средства от бюджета на ЕС. Приходите и разходите по бюджета трябва да бъдат балансирани⁷, т.е. не се допуска бюджетен дефицит, което означава че разпоредбата е равностойна на **балансово фискално правило** (по отношение размера на бюджетния дефицит). Имайки предвид, че според горното балансово правило допустимият дефицит е практически нулев, е изключено и дългово финансиране на бюджета, т.е. по косвен път разпоредбата е равностойна и на **дългово фискално правило** (по отношение размера на дълга). Изпълнението на бюджетните разходи изисква предварително приемане на правно обвързващ акт на Съюза, който дава правно основание за неговото действие и за изпълнението на

¹ Чл. 3, пар. 1 от Договора за Европейския съюз (предишен член 2 от ДЕС).

² Георгиева, Е. Тематичен справочник по европеистика, Издателски комплекс – УНСС, С., 2014, с. 48.

³ Чл. 3, пар. 6 от Договора за Европейския съюз (предишен чл. 2 от ДЕС).

⁴ Чл. 5, пар. 1 и 2 от Договора за Европейския съюз (предишен чл. 5 от ДЕС).

⁵ Чл. 2, пар. 1, 2 и 5 от Договора за функционирането на Европейския съюз.

⁶ Чл. 5, пар. 3 и 4 от Договора за Европейския съюз (предишен чл. 5 от ДЕС).

⁷ Чл. 310 пар. 1, трето изр. от Договора за функционирането на Европейския съюз (предишен чл. 268 от ДЕС).

съответстващия разход¹ съгласно *регламента за финансовите норми*, които определят реда и условията за установяване и изпълнение на бюджета – в тази връзка Европейският парламент и Съветът на ЕС, след консултация със Сметната палата, приемат *регламенти за финансовите норми*, които определят реда и условията за установяване и изпълнение на бюджета и др.² Съюзът не може да приема актове, които биха могли да имат значителни последиствия за бюджета, без да гарантира, че разход, произтичащ от такива актове, може да бъде финансиран в рамките на собствените ресурси на Съюза и в съответствие с многогодишната финансова рамка.³

С оглед осигуряване на систематичност в развитието на бюджетните разходи се приема многогодишна (за поне пет години) финансова рамка, в съответствие с която се съставя и годишният бюджет на ЕС.⁴ Разходите на Европейския парламент, Европейския съвет, Съвета на ЕС, Комисията и Съда на ЕС се обособяват в отделни части на бюджета, без да се засягат специалните разпоредби относно някои общи елементи на разходите. Отпуснатите суми се класифицират в различни глави, които обхващат съответните разходи в съответствие с техния вид или предназначение и се подразделят въз основа на регламентите. Неизползваните отпуснати суми (с изключение разходите за персонал) в края на бюджетната година могат да бъдат отнасяни само към следващата бюджетна година.⁵

Комисията изпълнява бюджета (в сътрудничество с държавите членки) на своя собствена отговорност и в рамките на заделените средства, съгласно принципа на стабилното финансово управление. С регламенти се определят отговорностите и особените ред и условия, съгласно които всяка институция участва в изпълнението на собствени си разходи. Комисията има правомощие да прехвърля (в рамките на бюджета) средства между отделни глави или подразделения. Въз основа на постигнатите резултати при изпълнението на бюджета, Комисията представя доклад за оценка на финансите на Съюза.⁶

Регламентът относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза⁷, като част от вторичното законодателство на ЕС, определя допълнителни условия относно разходването на средства от бюджета на ЕС. В съответствие с Регламента, по отношение на секторите на дейност, обхванати от бюджета на ЕС, се набелязват цели, които следва да бъдат конкретни, измерими, постижими, актуални и планирани със срокове.⁸ В тази връзка Комисията прилага към проектобюджета на Съюза справки и други приложими документи с информация относно осъществяването на всички предварително набелязани цели за различните дейности, както и нови цели, измервани чрез показатели; пълна обосновка, включително анализ "разходи-ползи" за предложените промени в нивото на бюджетните кредити; обосновка за интервенцията на равнището на Съюза в т.ч. в съответствие с принципа на субсидиарност и др.⁹

¹ Чл. 310, пар. 3 (във връзка с чл. 322, пар. 1, буква а) от ДФЕС (предишен член 279 от ДЕО);

² Чл. 322, пар. 1, буква а) от Договора за функционирането на Европейския съюз (предишен член 279 от ДЕО).

³ Чл. 310, пар. 4 от Договора за функционирането на Европейския съюз (предишен чл. 268 от ДЕО).

⁴ Чл. 312, пар. 1, първо и второ изр. от Договора за функционирането на Европейския съюз.

⁵ Чл. 316, трето изр.; второ изр. (във връзка с чл. 322, пар. 1, буква а) от ДФЕС (предишен член 279 от ДЕО); и първо изр. от Договора за функционирането на Европейския съюз (предишен чл. 271 от ДЕО).

⁶ Чл. 317 (предишен чл. 274 от ДЕО) и чл. 318 (предишен член 275 от ДЕО), изр. трето от Договора за функционирането на Европейския съюз.

⁷ Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕО, Евратом) № 1605/2002 на Съвета.

⁸ Чл. 30, пар. 3, първо изр. от Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012.

⁹ Чл. 38, пар. 3, буква д), подточки (i-iii) от Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012.

Решението на Съвета на ЕС¹, част от вторичното законодателство на ЕС, относно системата на собствените ресурси, осигуряваща приходната част на бюджета на ЕС определя максималния размер на общата сума на собствените ресурси, предназначени за покриване на годишните предоставени бюджетни средства в размер до 1,24% от общата сума на брутния национален доход на държавите членки – ограничението е равнозначно на **приходно фискално правило** (по отношение размера на приходите). Имайки предвид цитираната по-горе разпоредба от първичното законодателство правило, че приходите и разходите по бюджета трябва да бъдат балансирани, т.е. бюджетните разходи са ограничени до равнището на бюджетните приходи, по косвен път същата е равнозначен на **разходно фискално правило** (по отношение размера на разходите).

Регламентът за многогодишната финансова рамка за периода 2014-2020 г., като част от вторичното законодателство на ЕС, определя максимални размери (т.нар. тавани) на бюджетните разходи по определени сфери от дейността на Съюза. Тези сфери на дейност са обобщени във финансовата рамка под формата на функции, като към тях се отнасят различни дялове (по области на политиката) от бюджета на Съюза. Извън таваните остават фондове (т.нар. специални инструменти) с целево предназначение и фондове, които следва да се използват при възникване на непредвидени обстоятелства – резервът за спешна помощ, фонд "Солидарност" на ЕС, инструментът за гъвкавост, Европейският фонд за приспособяване към глобализацията, маржът за непредвидени обстоятелства, специфичната гъвкавост за борба с младежката безработица и укрепване на научните изследвания и общият марж за ангажиментите за растеж и заетост, в т.ч. за заетост на младежта.²

Съгласно настоящата многогодишна финансова рамка общият размер на бюджетните кредити за поети задължения е почти 960 млрд. евро, а общият размер на бюджетните кредити за плащания е малко над 908 млрд. евро, разпределени по функциите, представени в таблица 1.

Таблица 1. Функции от Многогодишна финансова рамка 2014-2020 г.

Функции от Многогодишна финансова рамка 2014-2020 г.	Дял в общия размер на бюджетните кредити за поети задължения (%)
1. Интелигентен и приобщаващ растеж	47,0
<i>1а: Конкурентоспособност за растеж и работни места</i>	13,1
<i>1б: Икономическо, социално и териториално сближаване</i>	33,9
2. Устойчив растеж: Природни ресурси	38,9
3. Сигурност и гражданство	1,6
4. Глобална Европа	6,1
5. Администрация	6,4
6. Компенсации	0,003

Източник: По данни от Приложение I Многогодишна финансова рамка (ЕС-28) към Регламент (ЕС, EURATOM) № 1311/2013 на Съвета, от 2 декември 2013 г. за определяне на многогодишната финансова рамка за годините 2014-2020.

¹ Чл. 3, пар. 1 от Решение на Съвета от 7 юни 2007 година относно системата на собствените ресурси на Европейските общности (2007/436/ЕО, Евратом).

² Ал. 5 от преамбюла на Регламент (ЕС, EURATOM) № 1311/2013 на Съвета, от 2 декември 2013 г. за определяне на многогодишната финансова рамка за годините 2014-2020.

3. Принципи на бюджета на Европейския съюз

Бюджетните принципи са установени в Регламента относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза¹. Отделно те се посочват в съкратен вид в годишните бюджети на ЕС.² Бюджетът се съставя и изпълнява в съответствие със следните принципи:

Принцип на единство и принцип на точност на бюджета – всички приходи и разходи на Съюза при отразяването им в бюджета трябва да бъдат включени в един документ. *Тези принципи са насочени към осигуряване на сигурност по отношение на планирането и изпълнението на бюджета.*

Принцип на ежегодност – бюджетът се приема за една бюджетна година. Бюджетните кредити за поети задължения и бюджетните кредити за плащания за текущата бюджетна година трябва да бъдат използвани през същата година. *Принципът е насочен към ограничаване използването на преходни остатъци по бюджета.*

Принцип на балансираност – очакваните приходи за бюджетната година трябва да бъдат равни на бюджетните кредити за плащания за същата година. Взимането на заеми за покриване на възможен бюджетен дефицит е недопустимо. *Така формулираният принцип потвърждава цитираната по-горе разпоредба от първичното законодателство, равностранна на балансово фискално правило. Освен това принципът на балансираност изрично потвърждава същата разпоредба от първичното законодателство, равностранната по косвен и на дългово фискално правило.*

Принцип на разчетната единица – бюджетът се съставя, изпълнява и отчита в евро. *Изключенията от този принцип са предвидени в Регламента относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза.³*

Принцип на универсалност – общият размер на приходите следва да покрива общия размер на бюджетните кредити за плащания. Изключение от принципа се прави за ограничен брой приходни позиции, които са по същество целеви, т.е. предназначени за финансиране на конкретни разходни позиции. *В съответствие с този принцип основната част от бюджетните приходи не са целеви, т.е. използват се за покриване на различни дялове (по области на политиката) от бюджета.*

Принцип на специфичност на разходите – означава, че всички бюджетни кредити следва да бъдат предназначени за конкретни цели. *Принципът се прилага по отношение на бюджетните трансфери, в смисъл на промени в разходите по приетия бюджет.*

Принцип на добро финансово управление – прилага се при използването на бюджетните кредити, и се определя посредством принципите на икономичност, ефикасност и ефективност. В съответствие с принципа на икономичност ресурсите следва да се предоставят при най-благоприятни условия от гл.т. на време, количество, качество и цена. Принципът на ефикасност е насочен към постигане на най-доброто съотношение между използваните ресурси и постигнатите резултати. **Принципът на ефективност е насочен към постигане на набелязаните цели и резултати.** Осъществяването на принципа на добро финансово управление е свързано с набелязването на цели за всички сектори на дейност, обхванати от

¹ Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕО, Евратом) № 1605/2002 на Съвета.

² Бюджетните принципи са представени на основата на Окончателно приемане (ЕС, Евратом) 2016/150 на общия бюджет на Европейския съюз за финансовата 2016 година, ОВ, L 48, 24 февруари 2016 г., с. 12.

³ Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕО, Евратом) № 1605/2002 на Съвета.

бюджета като те следва да отговарят на следните характеристики – конкретност, измеримост, постижимост, актуалност и поставен срок. Целите се представят най-късно в документите, придружаващи проектобюджета.¹ *На практика тези документи² се подготвят, за да конкретизират предложените от Комисията размер и предназначение на бюджетните разходи. В този смисъл те се изготвят с цел по-скоро да защитят/оправдаят предложенията, отколкото да изпълняват ролята на програмен/ориентиран към резултатите бюджет, по смисъла който имат подобни документи, изготвени в държави-членки на ЕС.* В тази връзка, в края на 2015 г. Комисията започва т.нар. **стратегическа инициатива "Бюджетът на ЕС съсредоточен върху резултати"**, насочена към подобряване на начина за разходване на бюджетни средства, отчетността, прозрачността и добавената стойност на разходите.³

Принцип на прозрачност – предоставя се достоверна информация за изпълнението на бюджета и отчетите. *Принципът следва да допринася за осъществяване на контрол върху бюджетния процес.*

В Съответствие с горните принципи, бюджетът на ЕС (разделът, отнасящ се до Комисията) представя бюджетните кредити и ресурси по цели – бюджет, основан на дейности.

II. Фактори с финансово-икономически характер

Втората група фактори, с които следва да бъде съобразено разходването на средства от бюджета на ЕС включва различни концепции, насочени към оптимизиране на бюджетните разходи на Съюза. Те търпят развитие с течение на времето и продължават да бъдат обект на обсъждания от институциите на Съюза.

1. Добавена стойност на европейските разходи/Европейска добавена стойност

Понятието европейска добавена стойност (и негови производни), се определя в редица документи от различни европейски институции, като особена позиция имат Комисията и Европейската сметна палата.

Според Комисията европейска добавена стойност обобщено представлява стойността, която е резултат от намесата на ЕС и е допълнителна спрямо стойността, която би била постигната в резултат на индивидуални действия на държавите членки.⁴

От своя страна Европейската сметна палата прави предложение (*виж таблица 2*) всяка дефиниция на термина да се основава на няколко принципа, като Комисията отговаря на предложението, в рамките на Годишния доклад на Сметната палата относно изпълнението на бюджета, придружен от отговорите на институциите⁵:

¹ Чл. 30, пар. 1-3 от Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕО, Евратом) № 1605/2002 на Съвета.

² Draft General Budget of the European Union for the Financial Year 2016, Working Document Part I, Programme Statements of operational expenditure, p. 7.

³ EU Budget Focused on Results, Summary of the first annual conference held on 22 September, 2015 De Gasperi Hall, European Commission, Brussels, p. 5

⁴ Commission Staff Working Paper, The added value of the EU budget, COM(2011) 500 final, (Brussels, 29.6.2011, SEC(2011) 867 final), p. 2.

⁵ Годишен доклад на Сметната палата относно изпълнението на бюджета за финансовата 2011 година, придружен от отговорите на институциите, ОВ, С 344 от 12.11.2012 г., с. 237-238.

Таблица 2. Европейска добавена стойност – предложения и отговори

Предложения на Европейската сметна палата	Отговори на Комисията
<p>- Разходите от бюджета на Европейския съюз в рамките на Съюза трябва да носят ясни и видими ползи за ЕС и неговите граждани, които не биха могли да бъдат постигнати с разходване на средства само на национално, регионално или местно ниво, но поради обхвата или последиците от предложеното действие могат да бъдат по-добре постигнати на равнището на Съюза.</p> <p>- Разходите с трансгранично въздействие или от общ интерес са по-значим кандидат за помощ от ЕС, отколкото разходите с ограничено географско въздействие.</p> <p>- При достатъчна концентрация на разходите е вероятно да се постигне целта за реализиране на допълнителни ползи.</p> <p>- Вероятно един селективен подход също така би увеличил постигането на добавена стойност по отношение на разходите извън ЕС като тези за помощта за развитие – например фактът да се насочи вниманието върху координирането на помощта за развитие в области, в които се оказва подкрепа за глобалните донори и да се постави акцентът върху дейности, при които специфичният експертен опит на ЕС е от особено значение.</p>	<p>Комисията счита, че добавената стойност от политически проект следва да бъде ключов тест за оправдаване на разходите на равнище ЕС. Комисията тества добавената стойност от предложените разходи във всички области на политиката при изготвянето на своите предложения за бюджета на ЕС за периода 2007-2013 г., като използва следните критерии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ефективност – когато дейността на ЕС е единственият начин за получаване на резултати, - ефикасност – когато ЕС предлага по-добро съотношение ползи/разходи, - синергия – когато дейността на ЕС е необходима за допълване, стимулиране и предприемане на мерки. <p>Комисията замисли както новата многогодишна финансова рамка, така и секторните инструменти и програми, така, че:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изпълнението на целите да може да бъде по-добре постигнато чрез разходване на средства на равнище ЕС, - да се изтъкне приносът на разходите на равнище ЕС, - добавената стойност от ЕС да е съществена, - обединяването на ресурси на равнище ЕС действително да води до икономии от мащаба и по-добри резултати.

Източник: Годишен доклад на Сметната палата относно изпълнението на бюджета за финансовата 2011 година, придружен от отговорите на институциите, ОВ, С 344 от 12.11.2012 г., с. 238.

Допълнително, Европейската сметна палата препоръчва, с оглед подобряване на качеството на разходите, концепцията за европейска добавена стойност да бъде формулирана в политическа декларация или в законодателството на ЕС, за да се предоставят насоки на политическите органи на ЕС при избора на приоритети в изразходването на средства.¹

Двете институции не постигат съгласие, като според Европейската сметна палата Комисията не успява да предостави изчерпателен преглед на резултатите от гл.т. добавената стойност за ЕС. Освен това според Европейската сметна палата често е трудно да се определи каква е истинската добавена стойност за ЕС, особено при споделеното (с държавите членки) управление, което се прилага за основната част от бюджета. В тази връзка съществува риск финансирането от ЕС да бъде използвано като заместител на националните фондове, като по този начин се освобождават национални средства за други цели. На тази основа Европейската сметна палата извежда **концепцията за икономически загуби от неефективно разпределение на ресурсите** – когато се прилага за безвъзмездни средства от ЕС, тя

¹ Становище № 1/2010 на Европейската сметна палата – "Подобряване на финансовото управление на бюджета на Европейския съюз: рискове и предизвикателства", (публикувано в ОВ, С 35 от 12.02.2010 г.), с. 8.

се отнася до степента, в която един бенефициер би предприел даден проект дори при липса на подкрепа от ЕС. Следователно наличието на икономически загуби от неефективно разпределение на ресурсите би намалило или напълно изключило европейската добавена стойност.¹

2. Допълняемост

В контекста на бюджетните разходи с източник структурните фондове, понятието допълняемост се отнася до изискването финансовата подкрепа, предоставена от фондове, да не води до намаляване на разходите от държавите членки. По-конкретно разходите на държавите членки, които ползват средства от структурните фондове, следва или да запазят размера си, или да се увеличат.²

Допълняемостта при разходите от бюджета на ЕС се осигурява и от изискването за съфинансиране.

В тази връзка финансирането, което използват държавите членки от структурните фондове не може да замества разходите от националните бюджети. За изпълнение на този принцип Комисията договаря с държавите членки равнището на разходите (публични и еквивалентни на тях), които страната трябва да поддържа през програмен период 2014-2020 г., и извършва текуща и окончателна проверка (по средата и при приключване на програмния период, съответно през 2018 г. и 2022 г.) за спазването му. По този начин Комисията цели определянето на реалистични, и същевременно амбициозни цели за структурните публични разходи, с оглед осъществяване на европейска добавена стойност чрез бюджетните разходи от структурните фондове. В допълнение размерът на средните годишни разходи в реално изражение не трябва да е по-малък от този през програмен период 2007-2013 г.³

3. Ефект на лоста

С оглед осигуряване на възможност за съпоставимост с предходната точка, понятието ефект на лоста също е представено в контекста на бюджетните разходи с източник структурните фондове – ефектът на лоста се отнася до способността на бюджетните разходи с източник бюджета на ЕС да предизвикат извършване на разходи от бенефициерите.⁴

Регламентът относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза⁵ изисква при използване на финансови инструменти те да отговарят на ефекта на лоста – участието на Съюза във финансов инструмент има за цел мобилизирането на обща инвестиция, чийто размер е по-голям от участието на Съюза съобразно предварително определените показатели. В годишните доклади на Комисията относно дейностите, които са свързани с финансовите инструменти, се представя информация (относно всеки получаващ подкрепа финансов инструмент) за, от една страна, *целевия* и от друга – *постигнатия* ефект на лоста.

¹ Годишен доклад на Сметната палата относно изпълнението на бюджета за финансовата 2013 година, придружен от отговорите на институциите, ОВ, С 398 от 12.11.2014 г., с. 263 и 276-277.

² Приложение 1: Методология на изготвяне на становището към Становище на Комитета на регионите "Ефект на лоста на европейската кохезионна политика" (публикувано в ОВ, С 156 от 07.07.2007 г.), COTER-IV-003, 69-а пленарна сесия, 23 март 2007 г., с. 16.

³ Принципи на политиката на сближаване http://ec.europa.eu/regional_policy/bg/policy/how/principles/, 05.2016 г.

⁴ Приложение 1: Методология на изготвяне на становището към Становище на Комитета на регионите "Ефект на лоста на европейската кохезионна политика" (публикувано в ОВ, С 156 от 07.07.2007 г.), COTER-IV-003, 69-а пленарна сесия, 23 март 2007 г., с. 16.

⁵ Чл. 140, пар. 2, буква г); и пар. 8, буква к) от Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕО, Евратом) № 1605/2002 на Съвета.

В първия доклад на Комисията, изготвен към 31.12.2013 г., се посочва, че за повечето инструменти по многогодишната финансова рамка за периода 2007-2013 г. не са предвидени целеви ефекти на лоста. Информацията е ограничена до постигнатия ефект на лоста, чието изчисляване е описано в съответния раздел на работния документ на службите на Комисията (*Работният документ представя таблици и информация за финансовите инструменти, прилагани при прякото и непрякото управление за периодите 2007-2013 г. и 2014-2020 г. Инструментите, прилагани от държавите членки при споделено управление, са предмет на отделни доклади.*). В доклада се пояснява, че според действащите финансов регламент и програмен период се изисква прилагане на единен подход при докладване за ефекта на лоста, но поради влизането в сила¹ от м. януари 2014 г. на разпоредбите, свързани с финансовите инструменти, подходът ще бъде приложен по отношение на финансовите инструменти за периода 2014-2020 г.² Според доклада постигнатият ефект на лоста се равнява на 5 за капиталовите инструменти и варира от 4,8 до 31 за гаранционните инструменти, от 10 до 259 за инструментите за поделене на риска, от 1,54 до 158 за специалните инвестиционни механизми, от 5 до 7 за финансовите инструменти в страните, участващи в процеса на разширяване, от 5 до 27,6 за финансовите инструменти в съседните на ЕС страни и страните, обхванати от Инструмента за сътрудничество за развитие.³

В доклада на Комисията са разграничени няколко вида ефект на лоста, които могат да бъдат постигнати с използването на финансови инструменти :

- **финансов ефект** – определя се като умножаване на бюджетни ресурси чрез привличане на частни и публични средства за подкрепа на целите на политиката на ЕС;
- **политически ефект** – определя се като стимулиране на упълномощените субекти и финансови посредници за постигане на целите на политиката на ЕС чрез синхронизиране на интересите;
- **институционален ефект** – определя се като извличане на ползи от експертните познания на участниците във веригата на изпълнение;
- отделно, инструментите, прилагани в партньорство с публични и частни институции, спомагат за **преодоляването на неефективността** на пазара при предоставянето на външно финансиране (например за МСП) и за **избягване на изместването на частното финансиране**.⁴

4. Други фактори с финансово-икономически характер

Извършването на разходи от бюджета на ЕС, освен от изложените по-горе фактори, се обуславя и от редица други фактори, свързани с баланса на източниците на бюджетни разходи – бюджет на ЕС и национални бюджети на държавите членки, както и от проблеми, свързани с ефективността на бюджетните разходи. Сред тези фактори с финансово-икономически характер, които обуславят разходването на средства от бюджета на ЕС може да се посочат⁵:

¹ Чл. 214 от Регламент (ЕС, ЕВРАТОМ) № 966/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕО, Евратом) № 1605/2002 на Съвета.

² Доклад на Комисията до Европейския парламент и Съвета относно финансовите инструменти, подкрепяни от общия бюджет, съгласно член 140, параграф 8 от Финансовия регламент към 31 декември 2013 г., с. 4-5.

³ Пак там, с. 24.

⁴ Пак там, с. 3

⁵ Тази част е представена по Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011, с. 22-24, 27-28.

Възвръщаемост – разходите от бюджета на ЕС трябва да осигуряват възвръщаемост на европейско равнище, която не би могла да се постигне чрез национални или местни разходи. Те трябва да бъдат насочени към постигане на целите на Съюза.

Концентрирането и децентрализирането на ресурси – свързано е с оптимизиране на разходи от бюджета на ЕС в различни области и политики, с оглед постигане на най-висока възвръщаемост. При решенията за концентриране и децентрализиране на ресурси се взема предвид дали да се продължи европейското финансиране в дадена област или повече не е необходимо (или възвръщаемостта в тази област е ограничена); дали ресурсите да се насочат към нови междусекторни политически приоритети, които изискват нови ресурси; дали съществува необходимост да се продължи финансирането на политики, които показват добри резултати.

Баланс между разходите от бюджета на ЕС и националните бюджети на държавите членки – при взимането на решение относно осъществяване на цели от общ европейски интерес, дейностите на европейско равнище имат предимство пред тези на държавите членки. Балансът при източниците на разходи се съобразява с принципите на субсидиарността и пропорционалност, което включва оценка на обстоятелствата за успешно осъществяване на дадена политика на ЕС като транснационално измерение, потенциал за икономии от мащаба, обхват, разходи за координация, особености на местните предпочитания и др.

Ефективност на разходите – тук може да се посочи комплекс от фактори, които имат влияние при взимането на решение за използване на ресурси от бюджета на ЕС:

- **баланс между насочването на разходи от бюджета на ЕС към различни дейности и концентрирането им върху по-малък брой дейности** – концентрирането на разходи позволява да се реализират икономии от мащаба и може да спестява разходи за националните бюджети, но от друга страна лишава други области от финансова подкрепа;
- **мобилизирането на ресурси** – отнася се до пълноценното използване на възможностите да се мобилизират допълнителни ресурси за постигане на поставените цели, в т.ч. ресурси от Европейската инвестиционна банка, национални, регионални и местни публични разходи, принос от частния сектор в рамките на публично-частното партньорство и др.;
- **съфинансиране** – изискването за съфинансиране е свързано с допълняемостта при разходите от бюджета на ЕС и повишава отговорността на бенефициерите в процеса на изразходването на европейските фондове.

Отделно от това, изискванията за **съфинансиране** и **допълняемост** допринасят за осигуряване на **добавена стойност на европейските разходи/европейска добавена стойност**.

- **баланс между централизирано и децентрализирано управление на бюджета на ЕС** – за основната част от бюджета на ЕС се прилага споделено (с държавите членки) управление, но регулярно може да се извършва анализ на това, до каква степен отделните методи на управление на бюджета осигуряват добро финансово управление на публичните финанси на ЕС и дали съществуващият баланс между тях осигурява желаната европейска добавена стойност;
- **използването на изпълнителните агенции към Комисията** – отнася се до разпределянето на част от средствата, усвоявани от Комисията, *от изпълнителните агенции към бенефициерите*, с оглед утвърждаване на програмното управление и осигуряване на икономии от мащаба за ЕС;
- **опростяването на утвърдените финансови инструменти** – предимно се свърза с възможностите за прилагане на принципа "една програма, един фонд" (в т.ч. въпроса

за съгласуваността между програмите) или оптимизиране на връзките между целите на ЕС и инструментите за постигането им;

- **гъвкавост** – отнася се до изпълнението на бюджета на ЕС като позволява ресурсите да бъдат преразпределяни между или в рамките на различни бюджетни пера. От друга страна, прекомерно преразпределение в процеса на изпълнението на бюджета би поставило под съмнение доколко е основателен приетият бюджетен план.
- **прозрачност при управлението и отчетността на бюджета** – свързва се с поддържането на доверието на гражданите в Съюза и спазването на европейското законодателство и принципите на бюджета на ЕС.

III. Фактори с политически характер

Политическите фактори, оказващи влияние при взимането на решения по отношение извършването на разходи от бюджета на ЕС се характеризират с известна неопределеност, зависимост от текущото състояние на икономическия цикъл и др. Може да се твърди, че въздействието на тези фактори, макар и относително трудно за измерване, е значително и може да влияе и променя естеството на факторите от другите две групи, представени по-горе – с нормативен и с финансово-икономически характер. Имайки предвид характеристиката на политическите фактори, обуславящи разходването на средства от бюджета на ЕС, те могат да бъдат систематизирани в групи.

1. Етапът от развитието на европейската интеграция

- **Степента на икономическа интеграция** – преминаването от една към друга форма на икономическа интеграция (митнически съюз, единен вътрешен пазар, икономически и паричен съюз) предполага съответното приоритетно финансиране. Същото важи и за настоящия етап на интеграция, който се насочва в областта на капиталовите пазари, банковата дейност, фискалната политика и т.н.;¹
- **Еволюцията на бюджета на ЕС** – тя се отнася до сливането на бюджетите на Европейската общност за въглища и стомана, Европейската икономическа общност и Европейската общност за атомна енергия; промените в източниците на бюджетни приходи, създаването и развитието на системата на собствените ресурси; въвеждането на многогодишно бюджетно програмиране, посредством финансови рамки и т.н.;
- **Процесът на присъединяване на нови държави членки** – този процес води до промени в равнището на brutния вътрешен продукт на ЕС, и впоследствие до необходимостта от увеличение на разходите за кохезионни мерки, което се проявява най-силно при източното разширение през 2004 г.

Отделно, при настоящата система на собствените ресурси влиянието на икономическата конюнктура върху brutния национален доход на държавите членки се отразява (силата на влиянието варира в отделните държави членки) на приходите в бюджета на ЕС.²

¹ За повече информация относно процесът на задълбочаване на икономическия и паричен съюз виж "Завършване на европейския икономически и паричен съюз", доклад от Жан-Клод Юнкер (в сътрудничество), 22 юни 2015 г.

² Хаджиниколов, Д. Европейска икономика, Издателски комплекс – УНСС, С., 2016, с. 331, 335.

2. Приоритети на финансовата рамка^{1,2,3}

Основните дейности през отделните финансови рамки отразяват приоритетите на ЕС в съответния период:

- **"Пакет Делор I" – Първа многогодишна финансовата рамка (1988-1992 г.)** – изградено е единното икономическо пространство, съгласувани са правилата на икономическия и паричен съюз, подготвени са промените в основните договори на Общностите, съгласуван е текстът на новия *Договор за Европейския съюз*, появява се структурната политика, насочена към усилване на кохезията.

Първата и засега единствена петгодишна рамка – следващите рамки са седемгодишни;

- **"Пакет Делор II" – Втора многогодишна финансовата рамка (1993-1999 г.)** – определени са участниците в Евророната, подписано е споразумението за създаване на Европейското икономическо пространство, присъединяват се Австрия, Швеция и Финландия, засилва се структурната политика и ролята на регионите;
- **"Програма 2000" – Трета многогодишна финансовата рамка (2000-2006 г.)** – приета е Лисабонската стратегия, реформира се Общата селскостопанска политика, предвидени са средства за структурната политика, във връзка с присъединяването на Естония, Кипър, Латвия, Литва, Малта, Полша, Словакия, Словения, Унгария и Чехия;
- **Четвърта многогодишна финансовата рамка (2007-2013 г.)** – структурната политика, насочена към повишаване на кохезията получава най-силен израз, присъединяват се България и Румъния, предприети са действия в отговор на финансовата криза от 2008-2009 г., дейността на институциите на ЕС се насочва към създаване на фискален и банков съюз с акцент върху Евророната;
- **Пета многогодишна финансовата рамка (2014-2020 г.)** – приета е стратегия "Европа 2020"; Рамката, подготвена в условията на кризата на публичните дългове на държави членки от Евророната, предвижда най-ниския в историята на Съюза дял на предоставените за използване средства от БВП на ЕС, което неминуемо води до намаление на разходи от бюджета на ЕС; Представена е инициативата на Комисията "План за инвестиции за Европа" (План "Юнкер")^{4,5,6}.

3. Други фактори с политически характер

Сред факторите с политически характер, оказващи влияние върху бюджетната политика на ЕС, може да се посочи противопоставянето между институциите в областта на придоби-

¹ Приоритетите на финансовите рамки са представени по Хаджиниколов, Д. Европейска икономика, Издателски комплекс – УНСС, С., 2016, с. 330-337. Наименованията на финансовите рамки са допълнени по Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011, с. 214-215.

² Бонева С. Многогодишната финансова рамка на ЕС за периода 2014-2020 г. и приоритетите за разширен Съюз, сб. д. "Членството в Европейския Съюз и НАТО – поуки за България", Издателски комплекс – УНСС, С., 2013, с. 157-163.

³ Бонева С. Особенности на преговорите по Многогодишната финансова рамка (МФР) на ЕС за периода 2014-2020 г., сб. д. "Членството на България в ЕС: шест години по късно", Издателски комплекс – УНСС, София, С., 2014, с. 265-272.

⁴ Boneva S. The European Fund for Strategic Investments Support for Energy Projects: Paving the Road to the EU Energy Union, Conference proceedings "Advances in business-related scientific", October 2015, Rome.

⁵ Бонева С. Планът за инвестиции за Европа: предпоставка за стимулиране на инвестиционната активност в ЕС в следкризисния период (2015 – 2020 г.), изд. "Minerva", С., 2015, с. 34-46.

⁶ Boneva S. The Focus of the Projects Funded by the EFSI: Priority Sectors for Strategic Investments in the EU, Conference proceedings "The Danube Strategy of the European Union in the 21st century", 2016, Belgrade, pp. 51-71.

ване и упражняване на повече компетенции в бюджетната процедура. Съперничеството включва основно Комисията, Съвета на ЕС и Европейския парламент. Обект на продължителни обсъждания стават разделянето на бюджетните разходи на задължителни и незадължителни, "правилото за максималното увеличение" и др.¹ Вследствие от това параметрите на окончателния бюджет зависят и от взаимодействието между три институции, призвани да осигуряват представителство на разнообразни интереси – на гражданите, на държавите членки и на Съюза.

В допълнение, противопоставянето между държави членки (обединени по разнообразни признаци: донори-бенефициери от бюджета на ЕС, център-периферия, във-извън Евророната и т.н.) за защита на националните интереси оказва въздействие и върху определянето на бюджетните приоритети на ЕС.

Заклучение

Наличието на множество фактори, обуславящи разходването на средства от бюджета на ЕС е резултат от развитието на икономическата интеграция между неговите държави членки. През нейните различни периоди търпят развитие както целите на Съюза, така и инструментите за постигането им, в т.ч. основният финансов инструмент – бюджетът на ЕС.

Многообразието на представените (неизчерпателно) фактори може да бъде разглеждано и като източник на проблеми, възникващи в практиката на бюджетния процес на ЕС. Много от факторите (основно от групирани като нормативни и финансово-икономически) действат с цел осигуряване на финансова стабилност и гарантиране правилното използване на ресурсите на ЕС, но тяхната многобройност ги прави практически трудноприложими. Това се допълва от обстоятелството че много от представените фактори действат със задължителен характер, установен в нормативен акт.

Прекомерното усложняване на бюджетния процес може да се превърне в допълнително препятствие за постигането на целите на ЕС. За подобно усложняване подсказват трудностите, които срещат институциите на ЕС в бюджетния процес, например при определяне на добавената стойност на европейските разходи. Освен това прекомерното усложняване на бюджетния процес може да сведе спазването на бюджетните принципи до формална процедура за обосноваване в рамките на планирането, изпълнението и отчитането на бюджета на ЕС.

Политическите фактори, обуславящи разходването на средства от бюджета на ЕС се отличават с възможностите си да въздействат върху останалите фактори. Политическите решения се съобразяват с факторите, групирани като нормативни и финансово-икономически, но при определени условия могат да ги променят в съответствие с текущи условия и стратегически приоритети. Това придава определено преимущество значение на политическите фактори пред останалите при взимането на решения за разходването на средства от бюджета на ЕС.

Така систематизираните групи фактори и очертаното взаимодействие между тях могат да поставят под въпрос адекватността и степента на ефективност на взиманите бюджетни решения в ЕС. В тази връзка търсенето на оптимално решение за използване на основния финансов инструмент на ЕС – неговият бюджет, може да се насочи както към промяна на размера на бюджета, така и към качествените характеристики на неговото изпълнение, в т.ч. и по възприетите вече критерии като принципа на ефективност, европейската добавена стойност, изискването за допълняемост, ефекта на лоста и др.

¹ Хаджиниколов, Д. Европейска икономика, Издателски комплекс – УНСС, С., 2016, с. 321. Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011, с. 42-43.

Литература

1. "Завършване на европейския икономически и паричен съюз", доклад от Жан-Клод Юнкер (в сътрудничество), 22 юни 2015 г.;
2. Boneva S. The European Fund for Strategic Investments Support for Energy Projects: Paving the Road to the EU Energy Union, Conference proceedings "Advances in business-related scientific", October 2015, Rome;
3. Boneva S. The Focus of the Projects Funded by the EFSI: Priority Sectors for Strategic Investments in the EU, Conference proceedings "The Danube Strategy of the European Union in the 21st century", 2016, Belgrade;
4. Commission Staff Working Paper, The added value of the EU budget, COM(2011) 500 final, (Brussels, 29.6.2011, SEC(2011) 867 final);
5. Draft General Budget of the European Union for the Financial Year 2016, Working Document Part I, Programme Statements of operational expenditure;
6. EU Budget Focused on Results, Summary of the first annual conference held on 22 September, 2015 De Gasperi Hall, European Commission, Brussels;
7. Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", С., 2011;
8. Бонева С. Многогодишната финансова рамка на ЕС за периода 2014-2020 г. и приоритетите за разширен Съюз, сб. д. "Членството в Европейския Съюз и НАТО – поуки за България", Издателски комплекс – УНСС, С., 2013;
9. Бонева С. Особенности на преговорите по Многогодишната финансова рамка (МФР) на ЕС за периода 2014-2020 г., сб. д. "Членството на България в ЕС: шест години по късно", Издателски комплекс – УНСС, София, С., 2014;
10. Бонева С. Планът за инвестиции за Европа: предпоставка за стимулиране на инвестиционната активност в ЕС в следкризисния период (2015 – 2020 г.), изд. "Minerva", С., 2015;
11. Георгиева, Е. Тематичен справочник по европеистика, Издателски комплекс – УНСС, С., 2014;
12. Годишен доклад на Сметната палата относно изпълнението на бюджета за финансовата 2011 година, придружен от отговорите на институциите, ОВ, С 344 от 12.11.2012 г.;
13. Годишен доклад на Сметната палата относно изпълнението на бюджета за финансовата 2013 година, придружен от отговорите на институциите, ОВ, С 398 от 12.11.2014 г.;
14. Договор за Европейския съюз;
15. Договор за функционирането на Европейския съюз;
16. Доклад на Комисията до Европейския парламент и Съвета относно финансовите инструменти, подкрепяни от общия бюджет, съгласно член 140, параграф 8 от Финансовия регламент към 31 декември 2013 г.;
17. Окончателно приемане (ЕС, Евратом) 2016/150 на общия бюджет на Европейския съюз за финансовата 2016 година, ОВ, L 48, 24 февруари 2016 г.;
18. Приложение 1: Методология на изготвяне на становището към Становище на Комитета на регионите "Ефект на лоста на европейската кохезионна политика" (*публикувано в ОВ, С 156 от 07.07.2007 г.*), COTER-IV-003, 69-а пленарна сесия, 23 март 2007 г.;
19. Принципи на политиката на сближаване – http://ec.europa.eu/regional_policy/bg/policy/how/principles/, 05.2016 г.;
20. Регламент (ЕС, Евратом) № 966/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза и за отмяна на Регламент (ЕО, Евратом) № 1605/2002 на Съвета;
21. Регламент (ЕС, Евратом) № 1311/2013 на Съвета, от 2 декември 2013 г. за определяне на многогодишната финансова рамка за годините 2014-2020;

22. Решение на Съвета от 7 юни 2007 година относно системата на собствените ресурси на Европейските общности (2007/436/ЕО, Евратом);
23. Становище № 1/2010 на Европейската сметна палата – "Подобряване на финансовото управление на бюджета на Европейския съюз: рискове и предизвикателства", *(публикувано в ОВ, С 35 от 12.02.2010 г.)*;
24. Хаджиниколов, Д. Европейска икономика, Издателски комплекс – УНСС, С., 2016.

ЕВРОПЕЙСКИЯТ ЕНЕРГИЕН СЪЮЗ: (НЕ)ОСЪЗНАТА НЕОБХОДИМОСТ

доц. д-р Светла Бонева,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

"Словосъчетанието "Енергиен съюз" е много амбициозно
и цели по-скоро да отправи политическо послание
отколкото реално ще се осъществи"

Херман ван Ромпой
Президент на ЕС

Резюме

Публикацията дава представа за един нов проект на Европейската комисия известен като "Енергиен съюз". Посочена е основната цел и приоритетните направления на този съюз, дефинирани в Стратегията за Енергиен съюз. Дадени са отговорите на редица въпроси, свързани с необходимостта от създаването на Енергиен съюз. Работата ни кара да се замислим, дали на словосъчетанието "Енергиен съюз" трябва да се гледа като на политическо послание или като на бъдеща реалност? И необходимо ли е наистина да настъпи "енергийна криза", за да се премине към създаването на реален Енергиен съюз?

Ключови думи: енергиен съюз, енергийна криза, енергийна сигурност, енергийни доставки

Важна предпоставка за гарантиране на енергийната сигурност е идентифицирането на кризисните ситуации, при които рисковете за състоянието на енергийната сигурност са значителни и могат да предизвикат негативни последици от различно естество.

Ползите от енергийните съюзи^{1,2} са многоаспектни. Участието на една държава в енергиен съюз води до смекчаване или изцяло неутрализиране на негативните ефекти от евентуални енергийни кризи. Можем да говорим за **енергийна криза**³, когато търсенето или предлагането на енергийни ресурси и електрическа енергия внезапно се отклонят от обичайното равновесно равнище, в резултат на което се стига до резки колебания на цените на енергийните ресурси, които имат силно въздействие върху икономиката на страните производители и/или потребители на енергия.

Дали трябва да настъпи "Енергийна криза", за да се премине към създаване на реален "Енергиен съюз" в ЕС? Ако настъпи енергийна криза, тя ще е от мащаб, на фона на който кризата в еврозоната с последвалата висока безработица и политика на ограничаване на разходите ще изглежда като нищожен проблем.

Европейският енергиен съюз⁴ е проект на Европейската комисия за координиране на европейските енергийни доставки. Проектът стартира през февруари 2015 г. Основната му цел

¹ Chankov G., The Chinese "One Belt, One Road" Initiative – new opportunities for the European Union and its neighbours in the Black Sea region, "KSI Transactions on Knowledge Society", Vol 8, No 2 (2015), 2015-2-06.PDF

² Чанков Г., Тенденции в развитието на българския пазар за електричество като част от единния пазар за електричество на ЕС", Vanguard Scientific Instruments in Management, vol. 11, no. 1, 2015, ISSN 1314-0582

³ Nye I.S., Power and Interdependence. World Politics in Transition, Litte & Brown, 1977

⁴ Европейската комисия, Energy Union Package, COM(2015) 80 final, 2015 г., <http://ec.europa.eu/priorities/energy-union/>, проверен на 14.04.2015 г.

е осигуряването на устойчива, сигурна и достъпна енергия¹. Стратегията² за Европейски енергиен съюз дефинира пет приоритетни направления:

- ✓ Енергийна сигурност;
- ✓ Пълна интеграция на вътрешния енергиен пазар;
- ✓ Енергийна ефективност;
- ✓ Намаляване на емисиите;
- ✓ Научни изследвания и иновации.

Посочените пет приоритетни направления в Стратегията за Енергиен съюз дават отговор на редица въпроси, свързани с възникването на европейския енергиен съюз:

- Защо ЕК предлага Енергиен съюз сега?
- Защо се нуждаем от Енергиен съюз?
- Какво включва Енергийния съюз?
- Кой са приоритетните му?

В таблица 1 са дадени въпросите и отговорите на многото "защо", свързани с понятието "Енергиен съюз". Основните стратегически документи, на основата на които се гради Енергийният съюз са:

1. Споразумението³ от 2014 г., относно рамката до 2030 г. за политиките в областта на климата и енергетиката;
2. Европейската стратегия за енергийна сигурност⁴ от 28.05.2014 г.;
3. Стратегия⁵ "Европа 2020";
4. Стратегия за конкурентна, устойчива и сигурна енергетика⁶ – "Енергетика 2020";
5. Рамкова стратегия за Енергийния съюз^{7,8,9} от 25.05.2015 г.;
6. Историческо споразумение за климата от 12.12.2015 г.

Таблица 1. Въпроси и отговори, свързани с понятието "Енергиен съюз"

Въпроси	Отговори
<p>Защо ЕК предлага "Енергиен съюз" сега?</p> <p>Защо се нуждаем от "Енергиен съюз"?</p>	<p>1. Поради все по-голямата необходимост пред ЕС да осигури надеждни, устойчиви, икономически достъпни и конкурентни енергийни доставки за всички граждани на Съюза</p> <p>2. Прекомерна зависимост от малко на брой доставчици на газ, водеща до уязвимост на държавите-членки към прекъсване на доставките.</p> <p>3. Наложително намаляване на зависимостта от изкопаеми горива и съкращаване на емисиите на парникови газове.</p> <p>4. Липса на достъпност до енергия за всички граждани, поради високата ѝ цена.</p> <p>5. Недостатъчна конкуренция между доставчиците на енергия.</p> <p>6. Слаб напредък в реалната интеграция на енергийните пазари поради постоянни пречки от отделни държави-членки, неkoordinирани национални</p>

¹ Европейската комисия, The 2020 climate and energy package, COM (2010) 265 final, 2010 г., <http://ec.europa.eu/clima/policies/package/>, проверен на 14.04.2015 г.

² Доклад от 2015 г. за състоянието на енергийния съюз, Уебсайт на ГД "Енергетика": <https://ec.europa.eu/energy/en/news/commission-proposes-new-rules-gas-and-heating-and-cooling-strategy>

³ <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/climate-change/2030-climate-and-energy-framework/>

⁴ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-606_bg.htm

⁵ http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe2020stocktaking_bg.pdf

⁶ http://www.parliament.bg/pub/ECD/94727COM_2010_639_BG_ACTE_f.pdf

⁷ Стратегия за обособяване на Енергийния съюз, 25.05.2015 г.

⁸ Рамкова стратегия за устойчив Енергийния съюз, COM (2015) 80

⁹ Website DG Energy: <https://ec.europa.eu/energy/en/news/commission-proposes-new-rules-gas-andheating-and-cooling-strategy>

	<p>политики, липса на обща позиция на страните-членки на ЕС по отношение на държави извън ЕС.</p> <p>7. Необходимост от засилване на солидарността и доверието между държавите-членки в енергийната сфера по време на кризи.</p>
<p>Какво включва "Енергийния съюз"? Кои са приоритетните му области?</p>	<p>1. Енергийният съюз се основава на <i>трите дългосрочни цели</i> на енергийната политика на ЕС: сигурност на доставките; устойчиво развитие и конкурентоспособност.</p> <p>Постигането на тези цели е възможно при по-висока степен на интегриране и съгласуване между <i>пет взаимодопълващи се направления</i> (сигурност на доставките/солидарност и доверие между държавите-членки; изграждане на вътрешния енергиен пазар; намаляване на съвкупното търсене на енергия чрез повишаване на енергийната ефективност; декарбонизация на икономиката; научни изследвания, нововъведения и повишаване на конкурентоспособността на фирмите в енергийния отрасъл).</p> <p>2. В Плана за действие, приложен към Рамковата стратегия за изграждане на Енергиен съюз са представени конкретни мерки, които ще се прилагат в посочените пет области.</p>
Сигурност на доставките	
<p>Какво предлага Енергийният съюз с цел подобряване на енергийната сигурност?</p>	<p>1. Енергийният съюз предлага разнообразяване на енергийните източници и доставчици, което включва следните елементи: проучване на нови райони от които да се извършва снабдяването с горива; проучване на нови технологии за добив; разработване на местните ресурси; подобряване на инфраструктурата за достъп до нови източници на снабдяване с енергоресурси.</p> <p>2. ЕК ще разработи Пакет за разнообразяване доставките на газ: преразглеждане на регламента за сигурността на доставките на газ; разработване на стратегия за по-добро използване на потенциала на втечения природен газ и съхранението му; създаване на газоразпределителни центрове с множество доставчици в Централна и Източна Европа и в Средиземно море.</p>
<p>Енергийният съюз ще насърчи ли и ще улесни ли съвместното закупуване на газ?</p>	<p>1. Базирайки се на Европейската стратегия за енергийна сигурност от май 2014 г., ЕК ще оцени предложенията за доброволно обединяване при търсенето на газ, с цел колективното му закупуване по време на криза и когато държавите-членки са зависими от един доставчик. Вземането на такива мерки трябва да е в съответствие с правилата на СТО и правилата на ЕС за конкуренцията.</p>
<p>Какви видове договори ще се включват в рамките на "Енергийния съюз"? Международните споразумения (МС) ще се разглеждат ли като търговски договори?</p>	<p>1. До сега проверки за съответствие на международните споразумения (МС) се извършваха след сключване на споразумение между държава-членка на ЕС и трета държава извън ЕС. В бъдеще ЕК ще прави предварителна "оценка на въздействието" на МС върху вътрешния пазар и по отношение на критериите за сигурност на доставките. ЕК ще участва в преговорите с трети страни и задължително ще прилага стандартни договорни клаузи, което ще гарантира спазване на еднакви европейски правила при всички МС с трети държави.</p> <p>2. Трябва да се повиши прозрачността на търговските договори за доставка на газ. В този контекст ЕК ще предложи преразглеждане на регламента за сигурността на доставките на газ.</p>
<p>Голяма част от усилията на ЕК са съсредоточени върху доставчиците на газ. Но какво предлага ЕК с цел разнообразяване доставчиците на електроенергия?</p>	<p>1. Електроенергията в ЕС се произвежда от различни енергоизточници и по различни технологии. В различните държави-членки процентното разпределение на енергоизточниците, от които се добива електроенергия е различно, в зависимост от наличните енергийни ресурси в държавата и националните предпочитания към даден енергиен източник.</p> <p>Електроенергийните междусистемни връзки са изключително важни за обмена на електроенергия през граница, поради факта, че разпределението на енергоизточниците в отделните държави-членки не е еднакво и те често се допълват.</p>

	2. Налице е променяща се ситуация на пазара на електроенергия поради нарастващия дял на енергия от ВЕИ. ЕК взема допълнителни мерки за повишаване интеграцията на пазара.
Вътрешен енергиен пазар	
Какво има предвид ЕК под нова структура на енергийния пазар и защо е необходима тя?	<ol style="list-style-type: none"> 1. ЕК разработва подробни правила за трансгранична търговия с енергия. 2. ЕК предлага мерки за безпроблемно интегриране на производителите на електроенергия от ВЕИ в пазара на електроенергия. 3. Повишаването на дела на ВЕИ в производството на електроенергия се прави с цел гарантиране сигурността на електроенергийните доставки. 4. ЕК въвежда нова структура на енергийния пазар, чрез което координира преносната способност на електроенергия на регионално равнище, по-лесен обмен на енергия през границите чрез по-активно участие на потребителите на енергийните пазари.
ЕК ще предложи ли създаване на Европейски Енергиен регулатор?	<ol style="list-style-type: none"> 1. ЕК ще подобри европейската енергийна регулаторна рамка, чрез която да се управлява по-лесно интегрираната Европейска Енергийна система. 2. ЕК предлага регулирането на единния регулиран пазар в ЕС да се извършва от Агенцията за сътрудничество между националните енергийни регулатори (АСЕР). Така АСЕР ще следи ефективно развитието на вътрешния енергиен пазар, спазването на съответните пазарни правила и ще следи всички въпроси от трансграничен характер, необходими за създаването на неразделен вътрешен пазар.
Как ЕК ще подпомогне инвестициите в енергийната инфраструктура?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Енергийната инфраструктура ще се финансира от пазара и чрез тарифите, заплащани от потребителите на мрежите. 2. Безвъзмездни средства по Механизма за свързване на Европа (МСЕ) ще се дават за икономически нежизнеспособни проекти, но необходими за сигурността на енергийните доставки на ЕС и солидарността между държавите-членки или за технологични нововъведения. 3. Други методи на финансиране са финансовите инструменти по МС и Европейския фонд за стратегически инвестиции (EFSI), които финансират проекти с по-високо ниво на риск, за които липсва финансиране от други източници.
ЕК ще предложи ли енергийни данъци?	<ol style="list-style-type: none"> 1. В стратегическите документи на ЕС не се предвижда облагане на енергийните продукти на равнище ЕС. <p>ЕК обаче препоръчва енергийно данъчно облагане на национално и европейско равнище, смятайки, че то ще доведе до по-устойчиво използване на енергията, конкурентна енергийна цена и достъпна енергия за всички потребители. ЕК се наема с изготвянето на двугодишни доклади относно данъците с цел осигуряване на по-голяма прозрачност.</p>
Енергийна ефективност	
Какви конкретни мерки предлага ЕК за повишаване на енергийната ефективност в сградния сектор?	<ol style="list-style-type: none"> 1. ЕК ще направи преглед на директивите за енергийна ефективност и енергийните характеристики на сградите с цел създаване на правила за осигуряване на енергийна ефективност на сградите. 2. ЕК, на база опита на държавите-членки, ще улесни достъпа до финансиране за енергийна ефективност на сградния фонд. Според ЕК, инвестициите в сградна енергийна ефективност са най-изгодни за гражданите и промишлеността.
Какви мерки предлага ЕК срещу енергийната бедност в помощ на енергийните потребители?	<ol style="list-style-type: none"> 1. ЕК предвижда комбинация от мерки: подобряване на енергийната ефективност; социални политики чрез създаване на система за социално осигуряване, помагаша уязвимите клиенти чрез отстъпка в сметките за енергия. 2. Цялостно повишаване на доходите и подобряване на условията на живот на бедните хора, дългосрочни решения за енергийно неефективните жилища на гражданите.

Декарбонизация	
Как са плановете на ЕК за превръщането на ЕС в лидер в използването на ВЕИ?	<p>1. Енергийният съюз ще гарантира, че енергията от ВЕИ ще бъде изцяло въведена в енергийната система. Това ще позволи ЕС да остане световен лидер в технологиите в областта на енергия от ВЕИ, както и в интелигентните енергийни системи и услуги.</p> <p>ЕК ще помогне Енергийния съюз да постигне своите цели като:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прилага стриктно съществуващото законодателство по отношение на получаването на електроенергия от ВЕИ; - въвежда нови правила, подпомагащи интегрирането на електропроизводството от ВЕИ на енергийния пазар, - изгражда нова инфраструктура и междусистемни връзки; - улеснява сближаването на националните политики за възобновяема енергия и подпомага трансграничното внедряване на ВЕИ в енергийния пазар; - подпомага научните изследвания в областта на ВЕИ чрез специализираните фондове на ЕС; - гарантира отоплението и охлаждането от ВЕИ; - ускори декарбонизацията в транспортния сектор чрез неговото либерализиране, използването на биогорива от ново поколение и интегрирането на енергийните и транспортните системи.
Защо ръководителите на ЕС решиха вътрешната за Съюза цел за намаляване на емисиите до 2030 г. да бъде поне 40%?	<p>1. Според ЕК намаляването на емисиите с поне 40% ще бъде принос на Съюза в международните преговори по Парижкото споразумение от декември 2015 г. и ще допринесе задържане на повишението на средната глобална температура под 2^oC в сравнение с нивата от преди индустриализацията. Това ще позволи изграждането на нисковъглеродна икономика до 2050 г.</p> <p>2. Според ЕК поне 40% намаление на парниковите газове ще се постигне с помощта на Системата за търговия с емисии (СТЕ) както за отраслите, които са обхванати от СТЕ, така и за тези извън нея. До 2030 г. трябва да бъде достигнато намаление с 43% за отраслите от СТЕ и с 30% за отраслите извън СТЕ (в сравнение с 2005 г.) в рамките на ЕС.</p>
Какви са разходите и ползите от целта за намаляване на емисиите с поне 40% за ЕС (за неговите граждани и предприятия)?	<p>ПОЛЗИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ще допринесе към приоритетите на комисията Юнкер за засилване на растежа, повишаване на конкурентоспособността и създаване на работни места за гражданите на ЕС. 2. Целта е реалистична и се очаква да повиши енергийната сигурност и ефективността на използване на ресурсите. 3. Целта насърчава екологосъобразния растеж и конкурентоспособност. 4. Целта стимулира инвестициите за понижаване на въглеродните емисии, увеличава търсенето и приходите в промишлените отрасли, осигуряващи нисковъглеродни технологии, създава екологосъобразни работни места в нови сектори (машиностроене, строителство, транспортно обслужване, бизнес). 5. Целта има изключително важно значение за климата и има многобройни енергийни, икономически и екологични ползи. 6. В областта на енергетиката, целта ще доведе до намаляване използването на изкопаемите горива, респективно ще намали уязвимостта на икономиката от несигурността с горивата и от високите цени на вносните горива. 7. Очакваните икономии от гориво ще бъдат най-малко 18 млрд. евро за 2016-2017 г. В екологичен план целта ще доведе до намаляване замърсяванията на въздуха. <p>РАЗХОДИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ще бъдат направени финансови разходи за подновяване на остаряващата енергийна система. 2. Разходите за преход към нисковъглеродна икономика ще са толкова, колкото разходите за подновяване на остарялата енергийна система.

<p>Какви ще са следващите стъпки на ЕК след вътрешната за ЕС цел за намаляване на парниковите газове поне 40% ?</p>	<p>1. Обединение на Рамката в областта на климата и енергетиката до 2030 г. с Рамката за Енергийния съюз.</p> <p>2. Приемане на ново законодателство с цел изпълнение на много аспекти на Рамката в областта на климата и енергетиката до 2030 г. като: приемане на предложението на ЕК за създаване на резерв на стабилност на пазара (РСП), с цел подобряване работата на СТЕ в ЕС като основен инструмент за политиката на Съюза в областта на климата; ЕК ще продължи с преразглеждането на директивата на СТЕ на ЕС за периода след 2020 г. включително за изместването на въглеродните емисии; през 2015 г. ЕК започна работа по анализи и оценки на въздействието във връзка с националните цели за намаляване на емисиите в отраслите извън СТЕ; подобряване на механизмите за намаляване на емисиите в отрасли извън СТЕ и включване към тях на земеползването и промените в земеползването и горското стопанство (LULUCF) в рамката до 2030 г., с оглед на представяне на законодателни предложения в началото на 2016 г.</p>
<p>Какви ще са промените в СТЕ направени от ЕК и защо са необходими днес тези промени ?</p>	<p>ЕК, ЕП и Съветът обсъждат законодателни актове за реформата на СТЕ на ЕС. Реформата ще включва:</p> <p>1. Въвеждане на резерв за стабилността на пазара (РСП). Функцията на РСП е: да увеличи устойчивостта от сътресения в СТЕ на ЕС в бъдеще; РСП позволява да се неутрализира отрицателното въздействие на излишъка от квоти на пазара върху стимулите за инвестиции в нисковъглеродни технологии; законодателите обсъждат структурата на РСП и темпото на поглъщане от РСП от квоти.</p> <p>2. ЕК предлага допълнителни промени в законодателството веднага след приемането на РСП. Промените ще посочат как да действа СТЕ на ЕС до 2030 г. (например, с какъв процент да се увеличава коефициента на линейно намаляване на емисиите (скоростта, с която таванът на емисиите намалява ежегодно) от 1,74% на 2,24% от 2020 г.</p> <p>3. Законодателството се променя, с цел даване възможност на промишлеността да се възползва от мерките за изместване на въглеродните емисии и от безплатно разпределяне на квоти за емисии след 2020 г. в съответствие с принципите, които ръководителите на ЕС са приели.</p> <p>4. Ще бъде изменена директивата за СТЕ, за да се създаде правно основание за създаване на фонд за иновации и фонд за модернизация. Тези финансови инструменти ще се финансират от постъпленията на квоти през периода 2021-2030 г. Фондът за иновации ще подпомага дейности свързани с подобряване на баланса на парникови газове, а фондът за модернизация ще подпомага модернизирането на енергийните системи в държавите-членки с ниски доходи.</p>
<p>Какви действия ще предприеме ЕК за пътния транспорт като цяло и в частност за леките автомобили?</p>	<p>Транспортът заема второ място след енергетиката в ЕС по количеството отделени парникови газове. На него се пада около 1/5 от всички емисии, а на автомобилният транспорт – 80%. ЕК е приела следните законодателни актове и води политики, целящи намаляването на парниковите газове и смекчаване на тяхното въздействие върху климата:</p> <p>1. Стратегия за намаляване на потреблението на гориво и отделяне на емисиите от CO₂ от камиони и автобуси.</p> <p>2. Изискване държавните органи да следят за използването на енергия и отделените CO₂ при обществени поръчки на превозни средства.</p> <p>3. Законодателство, изискващо държавите-членки да създадат Национална рамка за политика на развитието на пазара на алтернативни горива и тяхната инфраструктура.</p> <p>4. Повишаване на енергийната ефективност в транспорта, въвеждане на електрически транспорт, широко използване на ВЕИ в транспорта до 2030 г.</p> <p>5. ЕК ще проучи инструменти и мерки на база постигнати вече успехи, с цел намаляване на парниковите газове в автомобилния транспорт.</p>

Управление	
С какви инструменти за контрол разполага ЕК за да гарантира, че предложенията за Енергиен съюз ще бъдат правилно осъществени и контролирани от държавите-членки и други участници?	1. Ще бъде разработена надеждна, прозрачна и интегрирана схема на управление на Енергийния съюз, за да може да се подsigури постигането на целите му (изграждане на вътрешния енергиен пазар; изпълнението на Рамката за политиките в областта на Климата и Енергетиката до 2030 г.; осигуряване на дългосрочна сигурност на инвеститорите; да рационализира съществуващите механизми за планиране и докладване за политиките в областта на енергетиката и климата; да намали ненужната административна тежест; да следи за прилагането на общностното право; да задълбочи сътрудничеството между държавите членки, както и това с ЕК; ЕК ще публикува Годишен доклад за Енергийния съюз с цел разглеждането на ключови проблеми, поставяне на необходимите задачи, оповестяване на постигнатите резултати).
Как научните изследвания и нововъведенията ще допринесат за изграждането на Енергийния съюз?	1. Научните изследвания и нововъведенията в енергетиката ще бъдат основен градивен елемент на нововъзникващия Енергиен съюз. 2. Откритията от изследванията ще дадат нови възможности за създаване на по-сигурна, устойчива и конкурентоспособна енергийна система в бъдеще. 3. Научните изследвания и нововъведенията ще допринесат за постигане целите на Енергийния съюз в областта на Климата и Енергетиката. 4. Ще бъдат разработени сигурни екологично чисти и ефективни енергийни технологии на бъдещето. 5. По линията на "Хоризонт 2020 ще бъде финансирана Рамковата програма на ЕС за научни изследвания и иновации с 80 млрд. евро, които ще спомогнат за решаване на ключовите предизвикателства в сектор "Енергетика".
Как политиката на сближаване в ЕС ще допринесе за осъществяване на Стратегията за Енергийния съюз?	1. Политиката на сближаване ще спомогне за изграждането на Енергийния съюз, чрез проекти в областта на енергетиката. 2. За периода 2014-2020 г. по политиката на сближаване са отпуснати 38 млрд евро за инвестиции в енергийна ефективност на сградите, ВЕИ, интелигентни електроенергийни мрежи и градски транспорт, разнообразяване на енергийните източници, справяне с енергийната бедност, намаляване на парниковите газове, създаване на нови работни места, оказване на подкрепа на малките и средни предприятия. 3. ЕК ще предоставя на държавите-членки техническа и финансова помощ за посрещане на новите предизвикателства.

Източник: съставена от автора

В заключение може да се каже, че дадените отговори на въпросите свързани с приоритетните направления на Енергийния съюз ще спомогнат за осъзнаване на необходимостта от възникване на Енергиен съюз в ЕС. Създаването на Енергиен съюз ще стабилизира енергийната система на ЕС, респективно ще доведе до пълна интеграция на вътрешния енергиен пазар на Общността. Създаването на Енергиен съюз ще способства укрепването на интеграционните процеси като цяло и стабилизиране на не съвсем доброто състояние на ЕС, в който както казва Жан Клод Юнкер "...в този съюз има недостиг на Европа. И в този Съюз съюзът е недостатъчен. Трябва да променим това. И трябва да го направим сега!"

ВЛИЯНИЕ НА ПОЛИТИКАТА НА ЕС ЗА ОПАЗВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА ВЪРХУ ДИНАМИКАТА НА БВП И БЮДЖЕТНОТО САЛДО В БЪЛГАРИЯ

*Стоян Нейчев, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС¹*

Резюме

Настоящият доклад извършва кратък преглед и анализ относно влиянието на политиката на ЕС за опазване на околната среда върху някои основни икономически показатели в България и по-конкретно динамиката на БВП и бюджетното салдо. Освен преките ефекти спрямо тези показатели, прилагането на тази обща политика на Съюза в страната има редица други проявления като тяхното практическо изследване би доказало твърдението, че положителните ефекти от изпълнението на политиката далеч не се изчерпват само в конкретните данни по отношение на показателите, предмет на доклада. Извършен е систематизиран анализ относно влиянието на средствата, чиито източник е бюджета на ЕС, спрямо някои общоикономически показатели. Извън горното е извършен систематизиран сравнителен анализ, касаещ бюджетните позиции на отделни държави-членки, свързани с внасяните от тях средства в бюджета на Съюза и съответно размерът на средствата, които те получават (т.е. тяхната фискална позиция като нетен бенефициент или донор спрямо бюджета на ЕС).

Ключови думи: Брутен вътрешен продукт, Околна среда, Европейски съюз

JEL: E69

Увод

Правото на Европейския съюз създава законодателната рамка, на база на която се формират и прилагат неговите политики. Опазването на околната среда е един от основните приоритети в общите политики на Съюза като началото ѝ е поставено през 70-те години на XX век. След този период политиката претърпява значителни изменения и еволюционни процеси като понастоящем може да се твърди, че това е една от политиките, за които в рамките на Съюза е постигната изключително висока степен на интеграция.

Практическото прилагане на политиките се извършва чрез бюджета на ЕС посредством редица фондове. Част от тях (и най-вече Кохезионния фонд) са пряко насочени към подобряване на екологичното състояние. Използването на фондовете на Съюза имат редица ефекти – както преки, така и косвени спрямо различен кръг икономически показатели. Вследствие прилагането на политиките възникват широк спектър от влияния спрямо тези показатели и зависят най-вече от начина на разходване на средствата, а също и съответните задължения на отделните държави-членки към бюджета на Съюза, съпоставени с размера на средствата, които те получават от този бюджет посредством фондовете на ЕС.

Основната хипотеза на настоящия доклад е, че в резултат от прилагане на политиката на ЕС за опазване на околната среда в България възникват и се развиват редица положителни ефекти спрямо основни икономически показатели като динамиката на brutния вътрешен продукт (БВП) и бюджетното салдо с оглед на факта, че страната е нетен бенефициент на средства, постъпващи по линия на различните фондове на ЕС.

¹ e-mail: siconsult.ood@gmail.com

1. Политика на ЕС за опазване на околната среда, прилагана в България

Политиката на ЕС за опазване на околната среда се основава на договорно-правна рамка, създавана и изменяна от началото на създаване на Съюза (първоначално Европейска икономическа общност, впоследствие Европейска общност, а понастоящем – Европейски съюз). Правото на Съюза се дели на два основни клона: първично и вторично.

Основните законодателни актове в рамките на първичното право, касаещи опазването на околната среда, са:

- ✓ Договор за Европейския съюз (ДЕС). След възникването си Съюзът претърпява няколко трансформации на първичното право, неизменно следвайки стремежът за създаване на "все по-тесен съюз между народите в Европа"¹. ДЕС е подписан на 7 февруари 1992 г. в холандския град Маастрихт (от където популярно се нарича "Маастрихтски договор") и влиза в сила на 1 ноември следващата година. До настоящия момент същият е изменен чрез договореностите от Амстердам (в сила от 1 май 1999 г.) и Ница (в сила от 1 февруари 2003 г.). Настоящият текст на ДЕС произтича от договореностите от Лисабон, където се подписва едноименният договор², в сила от 1 декември 2009 г.;
- ✓ Договор за функциониране на Европейския съюз (ДФЕС). Той има еднаква юридическа сила с ДЕС³. Същият е подписан едновременно с ДЕС. Видно от наименованието на Договора, той урежда основните функционални характеристики на Съюза. В допълнение, съществен негов компонент са определените чрез ДФЕС области, граници, условия и ред за упражняване на неговата компетентност⁴. Въведени са две основни категории на компетентност в отделни области, което има пряко влияние спрямо Кохезионната политика: 1). Изключителна компетентност на Съюза; 2). Компетентност, споделена с държавите-членки в определена област. Разграничението между типовете (категиорите) компетентности са регламентирани чрез разпоредбите на членове 3 и 4 от Договора. Това разграничение има много съществено значение, вкл. за програмирането и изпълнението на Кохезионната политика, тъй като определя обхвата и сферите на въздействие от страна на Съюза.

По отношение на вторичното право основни приложими актове по съответни сектори са:

А). Води

Таблица 1. Някои елементи от вторичното право на Съюза, регулиращи отношенията в сектор "Води"

Директива	Орган (и)	Предмет на регулиране
91/271/ЕИО	Съвет на ЕО	Пречистване на градските отпадъчни води
98/83/ЕО	Съвет на ЕС	Качество на водите, предназначени за консумация от човека
2000/60/ЕО	Европейски парламент и Съвет на ЕС	Установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите

Източник: Таблиците в рамките на настоящата точка са съставени от автора на база на информация, съдържаща се в страницата на Официален вестник на ЕС: <http://eur-lex.europa.eu>

¹ Чл. 1 от ДЕС, Официален вестник на ЕС, С 83, 30 март 2010 г.

² Официалното наименование на договора е "Договор от Лисабон за изменение на Договора за Европейския съюз и на Договора за създаване на Европейската общност, подписан в Лисабон на 13 декември 2007 г.". Същият е публикуван в Официален вестник на ЕС, С 83, 30 март 2010 г.

³ Чл. 1, т. 2 от ДФЕК, Официален вестник на ЕС, С 326, 26 октомври 2102 г.

⁴ Чл. 1, т. 1 от ДФЕК, Официален вестник на ЕС, С 326, 26 октомври 2102 г.

Безспорно с най-голямо значение по отношение качеството на водите е Директива 2000/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 година за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите. Основната нейна цел е формулирана в чл. 1, а именно да "установи рамка за опазването на вътрешно териториалните повърхностни води, преходните води, крайбрежните води и подземните води".

Необходимо е да се отбележи, че база на тази (рамкова) директива се прилага и съвременната КП в областта на водите и опазване на водните ресурси. В допълнение, тя е база на редица условия, които се вписват в договорите за присъединяване на различни страни след нейното въвеждане, вкл. се формулират и одобряват, а впоследствие изпълняват програми в рамките на държавите-членки. По-подробно това е разгледано в следващата глава.

Б). Почви и подпочвени води

Таблица 2. Някои елементи от вторичното право на Съюза, регулиращи отношенията в сектор "Почви и подпочвени води"

Директива	Орган (и)	Предмет на регулиране
1999/31/ЕО	Съвет на ЕО	Депониране на отпадъците
2008/98/ЕО	Европейски парламент и Съвет на ЕС	Отпадъци и отмяна на определени директиви

Рамковата директива 2008/98/ЕО на Европейския парламент и Съвета от 19 ноември 2008 година относно отпадъците и за отмяна на определени директиви може да се определи като основният законодателен акт, регулиращ процеса на управление на отпадъците като в резултат се цели опазване на почвите и в частност подпочвените води. Съобразно преамбюла на директивата, тя установява основни принципи като задължението отпадъците да бъдат третирани по начин, който няма отрицателно въздействие върху околната среда и здравето на човека, насърчаване прилагането на йерархия на отпадъците, и, в съответствие с принципа "замърсителят плаща", изискването, че разходите за обезвреждане на отпадъците трябва да се поемат от настоящия притежател, предишните притежатели на отпадъците или от производителя на продукта, който се образуват отпадъците.

Практическото прилагане на тази политика се осъществява посредством бюджета на ЕС и неговите фондове и по-конкретно Кохезионния фонд и Европейския фонд за регионално развитие. В България основната оперативна програма, чрез която се въвеждат мерки в това отношение, е Оперативна програма "Околна среда" (ОПОС).

2. Някои основни икономически показатели, повлиявани от прилагане на политиката на ЕС за опазване на околната среда в България

Както беше посочено по-горе, бюджетът на ЕС е основният инструмент за практическото прилагане на политиките на ЕС и в частност тази, отнасяща се до опазването на околната среда и нейните компоненти. Предвид факта, че се по своята същност се касае за разходване на публичен ресурс, и то в значителни размери, влиянието на тази политика може да се изследва посредством анализ на динамиката на някои основни икономически показатели, традиционно разглеждани за целите на анализиране на конкретни ефекти от изразходване на бюджетни (условно определени като такива) разходи. Предвид обхвата на анализа по-долу са използвани официални данни както на местно ниво (Министерство на финансите), така и данни, чиито източник е Европейската комисия.

Основни икономически показатели, подходящи с оглед спецификата на предмета на анализа, могат да бъдат изведени следните такива:

- Брутен вътрешен продукт (включващ компонентите, които го формират);
- Бюджетно салдо (баланс);

2.1. Динамика на brutния вътрешен продукт

В икономическата теория (а и в практиката) се прилагат различни методи за изследване и измерване на Брутният вътрешен продукт (БВП). Като общо правило това е стойността на създадените стоки и услуги, но същевременно с еднаква степен на точност може да се посочи, че това са съвкупните разходи, извършени в рамките на определен времеви период. С оглед на факта, че предмет на анализа е влияние на разходите, чиито източник (частично) са средствата на фондовете на ЕС, насочени към прилагане на Кохезионната политика (и в частност политиката за опазване на околната среда), то за целите на изследването на динамиката на БВП в конкретния случай е подходящо да се проследят именно разходите като показател за тази динамика. От друга страна, с оглед твърде специфичното ограничение на предмета на изследването и липсата на достоверни данни относно размера на тези разходи, то за целите на анализ относно динамиката на БВП по-долу са приложени обобщени данни в тази връзка.

Размерът на съвкупните разходи, отразяващи БВП, се определя базирано на формула, широко прилагана в икономическата теория (напр. от Баумол и Блайнър¹ (Baumol W., Blinder A. 2016: 552)), а именно:

$$GDP = C + I + G + X,$$

където:

GDP е БВП;

C – разходи за лично потребление (потребителски разходи);

I – частни инвестиции;

G – правителствени разходи;

X – нетен износ (износ минус внос).

Влиянието на използването на СФКФ, вкл. спрямо някои основни (макро)икономически показатели, е предмет на изследване (оформено чрез доклад), публикувано от Министерство на финансите през 2016 г. с оглед финансовото приключване (сертификация) на програмния период 2007-2013 г., в рамките на който са изразходвани средствата по СФКФ, включително тези, чиито основна цел и предмет са опазването на околната среда (т.е. спазване на изискванията, произтичащи от правото на ЕС, приложими и в България като държава-член).

Съобразно доклада на Министерство на финансите, озаглавен "Фондовете на ЕС в България. Оценка на макроикономическите ефекти от изпълнение на програмите, съфинансирани със средства от ЕС"², през програмния период 2007-2013 г. (като предвид правилото n+2 разходите са допустими за финансиране до края на 2015 г., след което същите се сертифицират окончателно от Европейската комисия до 2 години след завършването му) общият кумулативен ефект от използването на фондовете спрямо БВП на България е неговото нарастване с 11.5% (Таблица 2). Докладът не посочва изрично дали стойността е реална или номинална, но се приема, че същата е реална с оглед характера на институцията, публику-

¹ Baumol W., Blinder A. (2016). Economics Principles and Policy. Cengage Learning, Boston, USA

² Интернет адрес на Министерство на финансите: <http://www.minfin.bg/document/18779:2>

вала доклада. В допълнение, докладът не съдържа пояснения относно приложената методология, от която да е виден начинът на извеждане на посочените в него стойности. По-конкретно не е напълно изяснено как се елиминира влиянието на други фактори, несвързани с изпълнението на проекти, финансирани чрез СФКФ. Въпреки посочените по-горе несвършенства на доклада, с оглед неговия източник следва да се приеме, че съдържащите се в него данни са достоверни и тяхното извеждане се базира на правилно приложен методически подход.

Анализът съдържа информация относно влиянието на отделните оперативни програми и техния дял в общото нарастване на БВП, дължащо се на използване на средствата от СФКФ. Предвид факта, че предмет на настоящото изследване е ОПОС като програмата, пряко насочена към опазването на околната среда, то съобразно резултатите от изследването е видно (Таблица № 6 от него), че нейното изпълнение е допринесло БВП да се увеличи с около 1.5%, т.е. делът в общия принос, посочен по-горе, е малко над 13%.

С оглед на характерните специфики на проектите, изпълнявани в рамките на оперативните програми в България и в частност ОПОС, е необходимо да се анализират отделните компоненти, съвместно формиращи БВП, измерен чрез размера на съвкупните разходи. По-конкретно по съответни компоненти:

А) Разходи за лично потребление – предвид характера на този компонент не може да се извърши пряка връзка между динамиката на БВП и разходите на домакинствата. По отношение на околната среда и мерките, финансирани чрез ОПОС (изграждане на ВиК мрежи за отвеждане на отпадъчни води, изграждане или реконструкция на пречиствателни станции за отпадъчни води, изграждане на системи за третиране, оползотворяване и депониране на отпадъци и др.) размерът на разходите на домакинствата показва незначително нарастване. Последното е продиктувано от обстоятелството, че като общо правило новоизградените (или реконструирани) съоръжения предизвикват увеличение на разходите в тяхната експлоатация и поддръжка. Предвид факта, че размерът на разходите за тези услуги се формира на базата на тарифи (т.е. вид такси), образувани чрез прилагане на разходопокривния принцип, то техният размер се увеличава пропорционално на увеличението на тези разходи. Въпреки това, увеличението е сравнително слабо с оглед законовите ограничения в тази връзка¹, свързани с прилагане на принципа на социална поносимост на тарифите;

Б) Частни инвестиции – съгласно данните от доклада през изследвания период изпълнението на мерките в рамките на ОПОС допринася за увеличение на частните инвестиции с 2.8% спрямо базовия сценарий (без извършване на инвестициите). Обяснение на този ръст може да се търси в характера на инвестиционните мерки, обхващащи изграждане и/или реконструкция на съоръжения, свързани с опазване на околната среда, т.е. извършване на капиталовложения (инвестиции в основен капитал). Същевременно следва да се отбележи, че предвид нарастването на основния капитал нараства и размерът на амортизационните отчисления, т.е. в дългосрочен план размерът на нетните инвестиции ще намалява;

В) Правителствени разходи – този компонент не следва да се разглежда еднозначно предвид следните обективни обстоятелства: 1) Практически средствата от фондовете на ЕС могат да се разглеждат като правителствени разходи с оглед на техния първоизточник (бюджета на ЕС, а от там – националния бюджет); 2) Като държава-член на Съюза България извършва вноски в бюджета на ЕС (по-подробно разгледано впоследствие) и в тази връзка нетният ефект от разходите следва да се подложи на отделен анализ; 3) Съобразно правилата на оперативните програми размерът на безвъзмездната финансова помощ е до определен фиксиран процент (в случая 80-85%), а разликата до общите разходи се финансира чрез

¹ Така например разпоредбата на § 1, ал. 1, т. 4 от Допълнителните разпоредби на Закона за регулиране на водоснабдителните и канализационните услуги

средства на националния бюджет (както и част от тях от бенефициентите на помощта чрез определяне в съответните договори конкретни размери на задължителния собствен принос); 4) Разходите за изпълнение на тези проекти не могат да се разглеждат самостоятелно относно влиянието им върху динамиката на БВП с оглед техния мултиплициращ (и индуциращ) ефект (така например при изпълнението им се изплащат съответни данъци и осигуровки, които обаче не са част от правителствените разходи, защото показват характеристики на т.нар. трансферни плащания);

Г) Нетен износ – докладът съдържа данни относно ефектите спрямо този компонент на БВП. По-конкретно се посочва, че в резултат от изпълнение на тези мерки износът за периода нараства с 0.1% (т.е. практически мерките не повлияват върху обема, което се обяснява с обстоятелството, че се изгражда инфраструктура, която не предполага създаване, респ. износ на стоки и/или услуги), а вносът нараства с 0.9%. Последното може да бъде обяснено с факта, че неизменна част от изгражданите съоръжения са доставката и последващият монтаж на машини и оборудване, което в често се характеризира със сравнително високотехнологични показатели, т.е. висока пазарна стойност. Като краен ефект спрямо динамиката на БВП този компонент влияе негативно (- 0.8%) предвид преобладаващия размер на вноса спрямо износа.

Влиянието, което изпълнението на проекти, финансирани чрез фондовете на ЕС в България и имащи за цел опазването на околната среда, оказват спрямо отделните сектори на националното стопанство, е с различен интензитет спрямо конкретните сектори. С оглед на факта, че не съществуват достоверни източници на информация, показващи влиянието на реализацията на тези проекти върху секторите на стопанството, то предмет на изследване са съответните връзки между разходите за изпълнение на проектите и тяхното влияние върху конкретните сектори доколкото такива могат да бъдат изведени в необходимата степен на достоверност. Следва да се отбележи, че изпълнението на проектните дейности влияе както пряко, така и индиректно спрямо различните сектори на икономиката предвид факта, че някои от тях създават междинни продукти (най-вече суровини), а други – крайни продукти и услуги, предназначени за директно потребление.

По-долу е извършен синтезиран "разрез" на отделните сектори, съвкупно формиращи стойността на БВП в България през 2016 г., изчислена на база на производствения метод¹, както следва (групирането на секторите е извършено на база на степента/размера на добавена стойност, която те създават):

- Сектори с ниска добавена стойност – в тази група се включват селско, горско и рибно стопанство като нейният дял в Брунтата добавена стойност през 2015 г. в България по данни на НСИ е около 5.1%. Изпълнението на проектите в областта на околната среда влияе разнопосочно спрямо този сектор – от една страна се създават условия за подобряване състоянието на аграрния сектор (напр. ограничаването на замърсяването на повърхностните води е предпоставка за тяхното по-пълноценно използване на на-

¹ Съгласно прилагания от НСИ подход БВП по производствения метод се изчислява като сума от брутната добавена стойност по базисни цени общо за икономиката и корективите, които включват нето данъци върху продуктите (данъци минус субсидии), данък добавена стойност и мита върху вноса. От своя страна, брутната добавена стойност представлява балансираща статия в сметка "Производство" и характеризира резултата от производствения процес – брутна продукция, и изразходваните в този процес стоки и услуги – междинно потребление. НСИ прилага и други два метода относно оценката на динамиката на БВП, а именно метод на разходите за крайно използване, както и стойностен метод, но за целите на настоящото изследване се ползват резултатите само, произтичащи от прилагането на първия от посочените методи за оценка.

Всички статистически данни, изложени по-горе, са със следния източник – Статистически справочник на НСИ за 2016 г., стр. 122: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/publications/StatBook2016.pdf>

появане). В допълнение, подобряването на екологичното състояние на водните тела е предпоставка за запазване на биоразнообразието в тях, т.е. увеличаване на добива на речни и морски риби, както и други представители на фауната. Негативно проявление и следствие от изпълнението на проектите е отнемането на земеделски земи, което влияе неблагоприятно върху общото количество разполагаеми земи за обработка.

В обобщение, прилаганата политика на ЕС за опазване на околната среда в България има слабо (като дял от общия БВП) изразено положително въздействие спрямо сектора с най-ниска добавена стойност в страната;

- Сектори със средна степен на добавена стойност – включва добивната и преработваща промишленост; строителство; транспорт; търговия; хотелиерство и ресторантьорство (туризъм); производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива; доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване като дялът в БВП е около 48.7%. Предвид многообразието на тази група от сектори, както и спецификата на дейностите на проектите, целящи опазването на околната среда, тяхното влияние спрямо отделните икономически сектори е различно.

Като такива, спрямо които се установява най-пряка връзка между динамиката им и изпълнението на проектите, могат да се изведат строителството, туризмът и добивната промишленост – в общия случай проектите съдържат инвестиционен (капиталов) компонент, който ангажира сектора "строителство" за изпълнението им, т.е. се установява пряка връзка и зависимост между изследваните показатели. Подобряването на екологичното състояние на водните басейни създава предпоставка за развитие на туризма с оглед неговите специфични потребности и изисквания, т.е. изпълнението на подобни проекти допринася за развитието на този сектор, респ. увеличение на неговия дял в БВП, както и общият размер на brutния продукт и добавена стойност в страната. Що се касае до добивната промишленост, то изпълнението на проектите показва незначително влияние в благоприятна за сектора посока, изразяваща се в индиректно увеличение на производството с оглед на факта, че част от добитите материали (най-вече инертни) са суровина за строителния сектор;

- Сектори с висока степен на добавена стойност – съобразно прилаганото от НСИ групиране по икономически сектори, в тази група попадат създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения, финансови и застрахователни дейности; операции с недвижими имоти; професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности като общият дял в БВП е малко над 29%. Предвид характера на посочените по-горе икономически дейности не може да се търси връзка между тях и изпълнението на проекти в областта на околната среда и нейното опазване, финансирани чрез фондовете на ЕС. Непряко проектите допринасят за развитие на конкретни сектори като например разпространение на информация (с оглед задължителните мерки по публичност и визуализация на проектите), както и по отношение на застрахователните дейности (предвид увеличението на продукцията на строителния сектор и свързаните с това задължителни застраховки, произтичащи от разпоредби на приложимото действащо законодателство в областта на строителството), но динамиката в развитието на тази група сектори не може да се твърди, че е повлияна от мерките, финансирани от ЕС в областта на околната среда;
- Други сектори със слабо влияние спрямо размера на добавената стойност в страната – държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа; култура, спорт и развлечения; дейности на домакинства като работодатели и т.н. С общ дял от около 17% в БВП тази група икономически сектори и дейности не се повлиява от реализацията на проектните дейности в областта на околната среда. Изключение

може да се търси в сектор "Държавно управление" с оглед спецификата на проектите и правилата, произтичащи от правото на ЕС, както и националното законодателство.

2.2. Бюджетно салдо (баланс)

Като държава-член на Европейския съюз, България има задължения по отношение на бюджета на Съюза. Същите са правно дефинирани както в първичното право на ЕС и по-конкретно част шеста, дял втори, глави от I до III (членове 310-325 вкл.) от Договора за функциониране на Европейския съюз¹, така и в редица правни актове в рамките на вторичното право на Съюза.

За целите на настоящото изследване по-долу се съдържа обобщена информация относно метода на формиране на приходите и техните източници, които отделните държави-членки внасят в бюджета на Съюза (т.е. разходи за националния бюджет). По-конкретно, базирано на документи и информация на Европейската комисия, Бонева² (Бонева Св. 2011: 111) извежда следните собствени ресурси на ЕС:

- ✓ Традиционни собствени ресурси – мита, мита за селскостопански стоки и налози върху захарта;
- ✓ Ресурс на база данък върху добавената стойност – единна ставка за всички държави-членки към техните хармонизирани ДДС бази;
- ✓ Ресурс на база брутен национален доход (БНД) – според Сломан³ (Sloman J. 2006: 392) БНД за разлика от БВП е фокусиран върху доходите на местните лица, т.е. това е показател, който е сума от БВП и доходите, които тези лица получават от чужбина, намалена с доходите на чуждите лица в страната) – прилага се единна ставка спрямо всички държави-членки и то в случаите, в които горепосочените два ресурса са недостатъчни.

Възприемането на средствата от фондовете на ЕС и в частност тези, насочени към подобряване състоянието на околната среда в България, основно като допълнителен източник на средства (като нетен пряк фискален ефект), би било погрешно като подход. Действително размерът на приходите по сертифицирани разходи от бюджета на ЕС към националния бюджет надхвърлят значително (както е изследвано по-долу) изплащаните от България средства към бюджета на Съюза. Независимо от това ефектите от членството на страната в ЕС не могат да бъдат ограничени само до горното обстоятелство. Освен икономическия и социален характер на ефектите, които индуцират тези средства, редица други косвени ефекти също могат да бъдат изведени като съвкупното влияние на членството на България в Съюза практически са във всички области на икономическия, политическия, социалния и много други сфери на съвременната среда за живот и, производство, предоставяне на услуги и развиване на бизнес отношения.

Задълженията на държавите-членки на ЕС към неговия бюджет, както и средствата, които те получават по линия на различни фондове и програми на Съюза, за отделните страни формират положителен (държави – нетни бенефициенти) или отрицателен (държави – нетни вносители) бюджетен баланс в националните бюджети. Това е продиктувано както от състоянието на отделните стопанства и степента на икономическо развитие, така и от насоката на отделните политики, които понастоящем Съюзът прилага.

¹ Официален вестник на ЕС, С 326, 26.10.2012

² Бонева Св. (2011). Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз. Университетско издателство "Стопанство", София, България

³ Sloman J. (2006). Economics. Pearson Education, Essex, England

Европейската комисия изследва¹ състоянието на баланса на средствата за всяка една държава като в резултат се установяват значителни разлики за отделните държави-членки. Следва да се отбележи, че това изследване се фокусира само върху бюджетните приходи и разходи по отношение на ЕС и изключва обстоятелството, че съобразно приложимите правила разходите при изпълнение на програмите са по-високи с оглед на изискването за наличие на задължително национално участие в тяхното финансиране (в рамките на около 15-20% от разходите).

Някои основни изводи с оглед на резултатите от изследването могат да бъдат обобщени по следния начин:

- ✧ Страните от Западна и Северна Европа са с най-значителен дял в приходите на бюджета на Съюза като най-голям принос в абсолютна стойност през 2014 г. има Федерална република Германия (над 29 млрд. €), следвана от Франция (около 21 млрд. €) и Италия (около 16 млрд. €);
- ✧ По отношение на средства от фондове и програми на Съюза не се установява такава териториална зависимост. През 2014 г. най-значителни приходи по линия на ЕС получават Полша (около 17.5 млрд. €), следвана от Франция (около 13.5 млрд. €) и ФРГ (около 12 млрд. €).

Разглеждането на приходите в тяхната абсолютна стойност е погрешен подход, тъй като не отчита размера на конкретните икономики и в тази връзка съотношението на помощите към БНД. Ако се приложи този показател, то страните най-големи получатели на нетни средства (т.е. положително бюджетно салдо) са Унгария (около 5.6% от БНД), България и Литва (около 4.4%), както и Полша (около 3.5% от БНД). Предвид горното, отново се установява териториален принцип като концентрацията на нетните бенефициенти е изцяло в рамките на Централна и Източна Европа.

По отношение на България през програмния период 2007-2013 г. (данните по-долу обхващат и 2014 г. с оглед спецификата на сертифициране на разходите от страна на ЕК) се установява силно положително бюджетно салдо както по отношение на всички програми, прилагани в страната, така и в частност ОПОС. По-конкретно стойностите имат следните измерения:

¹ Портал на ЕК: [http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/2014/ Internet%20tables%202000-2014.xls](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/2014/Internet%20tables%202000-2014.xls)

Таблица 3. Бюджетен баланс на страната по отношение на средства от фондове и програми на ЕС (данните са в млн. €)

Показател/година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	общо:
вноски в бюджета на ЕС	290,78	363,70	389,55	352,57	395,20	416,93	477,56	460,53	3 146,83
получени трансше от бюджета на ЕС	591,48	971,57	978,64	1 222,45	1 107,11	1 732,48	1 976,86	2 255,44	10 836,04
нетен пряк фискален ефект (оперативен баланс)	300,70	607,87	589,09	869,88	711,91	1 315,55	1 499,31	1 794,91	7 689,21
брутен национален доход (БНД)	29 635,59	34 812,94	35 227,18	35 809,68	38 535,41	40 031,19	40 250,83	40 972,91	295 275,74
съотношение вноски/БНД	0,98%	1,04%	1,11%	0,98%	1,03%	1,04%	1,19%	1,12%	-
оперативен баланс като% от БНД	1,01%	1,75%	1,67%	2,43%	1,85%	3,29%	3,72%	4,38%	-
Дял на ОПОС в оперативния баланс	63,62	128,61	124,64	184,05	150,63	278,35	317,22	379,77	1 626,89

Източник: Съставена от автора на база на данни и информация от портала на ЕК¹

Графично горните данни и изчисления могат да бъдат представени по следния начин:

Графика 1. Графично представяне на бюджетния баланс на страната по отношение на средства от фондове и програми на ЕС



Предвид горните данни, информация и изчисления, могат да бъдат изведени следните изводи, касаещи бюджетния баланс на страната по отношение на средства от фондове и програми на ЕС, а именно:

¹ <http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/2014/Internet%20tables%202000-2014.xls>

- ✓ През изследвания период България е нетен бенефициент по отношение на приходите и разходите, свързани с плащания към и от бюджета на ЕС. Установява се трайна тенденция на увеличение на положителния пряк бюджетен (оперативен) баланс като в края на изследвания период той е около 6 пъти по-висок в сравнение с началото на периода. Основна причина за това е значителното увеличение на разходите, свързани с изпълнение на проекти, финансирани чрез фондовете на Съюза, вкл. по отношение на тези, отнасящи се до опазване на околната среда.

Следва да се отбележи, че подобна динамика по отношение на вноските в бюджета на ЕС не се установява (увеличението е в рамките на около 50%). Това е продиктувано най-вече от прилагане на правилата за определяне на размера на вноските, които отделните държави-членки извършват към бюджета на Съюза, вече разгледани по-горе – през изследвания период БНД (и съответно митата, ДДС и други компоненти, влияещи върху размера на годишните вноски) се увеличава с около 1/3.

В обобщение по отношение на нетния фискален ефект от използването на фондовете на ЕС и съответните вноски в бюджета на ЕС може да се твърди, че той е силно положителен като тази тенденция е трайна и оказва благоприятно въздействие спрямо този икономически показател;

- ✓ Съотношението между размерите на БНД и вноските в бюджета на ЕС през изследвания период се запазва на относително константни нива и е около 1% от общата стойност на БНД като показва незначително увеличение през периода 2007-2014 г.;
- ✓ По отношение на дела на оперативния баланс (нетното бюджетно салдо) в БНД се установява, че нетно получените средства от бюджета на ЕС показват трайна тенденция на увеличение (с около 4 пъти в края на изследвания период). Това е резултат от една страна от сравнително константните нива на вноските в бюджета на Съюза, съпоставени с получените от него траншовете (и то в условията на нарастване размера на БНД през изследвания период с около 30%);
- ✓ Следвайки общата тенденция на благоприятен спрямо бюджетното салдо ефект, произтичащ от членството на България в Съюза, изпълнението на проекти, насочени към опазване на околната среда допринасят за този ефект. С оглед на факта, че данните от изследването на ЕК обхваща всички програми като цяло, както и че размерът на вноската в бюджета на Съюза не се повлиява от отделните програми, то за целите на настоящия анализ е изчислено съотношение между разходите по ОПОС и общите разходи за програмите през периода 2007-2014 г. Това съотношение (коефициент) е малко над 21% в общата тежест на разходите.

През целия изследван период нетният ефект от прилагането на мерките, свързани с опазване на околната среда, е положителен като той се засилва към края на програмния период и е в пряка връзка с тенденцията за разходване на средствата по ОПОС. В резултат на това през периода нетният пряк фискален ефект е положителен и е в размер на 1.627 млрд. евро.

Заклучение

Влиянието на политиката на ЕС за опазване на околната среда върху динамиката на БВП и бюджетното салдо в България може да се оцени като безспорно положително с оглед на факта, че страната е нетен бенефициент спрямо средствата, които се изплащат в бюджета на Съюза и респективно получаваните по линията на отделните фондове (и по-конкретно Кохезионния фонд и Европейския фонд за регионално развитие) средства. Отделно от нова редица икономически сектори получават значителен тласък в своето развитие като това се отнася в най-голяма степен до строителството. В резултат от всичко горно се установява

увеличение на размера на БВП, което от своя страна поражда редица допълнителни положителни ефекти за националното стопанство.

Литература

1. Договор за Европейския съюз
2. Договор за функциониране на Европейския съюз
3. Закона за регулиране на водоснабдителните и канализационните услуги
4. Baumol W., Blinder A. (2016). Economics Principles and Policy. Cengage Learning, Boston, USA
5. Sloman J. (2006). Economics. Pearson Education, Essex, England
6. Бонева Св. (2011). Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз. Университетско издателство "Стопанство", София, България
7. <http://ec.europa.eu/>
8. <http://www.nsi.bg>
9. <http://eufunds.bg>
10. <http://www.minfin.bg>

РАЗВИТИЕ НА ДИРЕКТИВАТА ЗА ПЛАТЕЖНИТЕ УСЛУГИ (PSD) НА ЕС И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД БЪЛГАРИЯ СЛЕД ВЛИЗАНЕТО В СИЛА НА PSD2

*Ивет Тилева, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Нарастващата динамика на използване и разпространение в световен мащаб на услуги за онлайн раплащания от небанкови финансови институции, добиват популярност и в България. В тази връзка, е необходимо да се проучи детайлно Директивата за платежните услуги (PSD) на ЕС и в частност предстоящото влизане в сила на нейната ревизирана версия (PSD2) през 2018г., която ще разкрие нови хоризонти пред бизнеса в Европа. За целите на анализа, подробно е изследван механизма на работа на финансово-технологичните компании и колаборацията им с банковия сектор. На база събраната информация, се извеждат алтернативи за справяне с последствията и предизвикателствата, до които ще доведе директивата.

Ключови думи: Директива за платежните услуги (PSD), финансово-технологични компании (FinTech), банков сектор, платежни услуги

JEL: G2

DEVELOPMENT OF PAYMENT SERVICES DIRECTIVE (PSD) OF EUROPEAN UNION AND CHALLENGES TO BULGARIA AFTER ENTRY INTO FORCE OF PSD2

Summary

The increasing dynamics of usage and distribution of online remittance services by non-bank financial institutions are also gaining popularity in Bulgaria. Regarding this, it is necessary to study in details the Payment Service Directive (PSD) of EU, in particular the forthcoming entry into force of its revised version (PSD2) in 2018, which will open new horizons for the business in Europe. For the purpose of the analysis, the working mechanism of financial technological companies and their cooperation with the banking sector is studied in details. On the basis of the collected information, alternatives for overcoming the consequences and challenges to which the directive will lead are brought.

Keywords: Payment Service Directive (PSD), Financial technological companies (FinTech), banking sector, payment services

JEL: G2

Увод

С нарастването на паричните онлайн трансфери, все по-голям дял в световните бизнес практики заемат плащанията, направени посредством FinTech компаниите. След влизането в сила на директивата за платежните услуги на ЕС (PSD2), финансово-разплащателните компании ще получат пълен достъп до личните данни на банковите клиенти. Въпреки че въвеждането на директивата поражда противоречиви очаквания за бизнеса, след 2018г. България ще бъде изправена пред редица предизвикателства, свързани с подобряване на процедурата по даване на лиценз за осъществяване на разплащателни услуги, по-високи изисквания към сигурността и обмена на лични данни, подобряване на връзките между банките и FinTech компаниите, справяне с корупционните схеми и др.

Обект на изследването е Директивата за платежните услуги (PSD) и в частност последствията от влизането в сила на нейната ревизирана версия PSD2.

Целта на настоящото изследване е да анализира и обобщи възможностите, които ще даде Директивата за платежните услуги (PSD2) и алтернативите за България.

За да се постигне гореспоменатата цел, се изисква формулирането на следните основни задачи:

- да се проучи Директивата за платежните услуги (PSD) от 2007г.
- да се проучи настоящия механизъм на разплащане на FinTech компаниите и разликите, до които ще доведе PSD2.
- да се формулират изводи на база емпиричните резултати от анализа и да се дадат алтернативи за справяне с предизвикателствата.

1. Правна рамка на търговията с платежни услуги

През последното десетилетие, финансово-разплащателните услуги не се предлагат само и единствено от банковия сектор. В отговор на тенденцията към използване на електронни пари и онлайн портфейли, институциите в ЕС са принудени да актуализират законовата рамка, касаеща платежните услуги. Новонавлизащите FinTech компании, които разполагат с иновативна техническа база, печелят все по-големи търговски дялове в сферата на разплащателните услуги на територията на Европейската общност.

1.1. Директива за платежните услуги (PSD) – 2007 г.

Още с влизането на България в ЕС, се приема законова регламентация, която касае платежните услуги в Общността, тъй като новите онлайн методи на плащане, водят до необходимост от засилена технологична сигурност. Така наречената "*Директива за платежните услуги (PSD) – 2007*" се създава с идеята за регулация на финансово-разплащателните трансфери в Европа.¹ Следните цели се залагат в документа:

- Създаване на ясни правила и регламентации за осъществяване на модерните онлайн финансови услуги в ЕС;
- Улеснени процедури по плащанията в Общността;
- Насърчаване на конкуренцията, чрез "отваряне" на сектора с плащанията за нови компании;
- Намаляване на разходите на фирмите и увеличаване на ефективността;
- Защита на потребителите на платежни операции в интернет;
- Осигуряване на правна основа за Единната европейска платежна зона (SEPA).

1.2. Директива за платежните услуги (PSD2) – 2013 г.

Дигитализацията и иновациите в сферата на електронната комуникация, са основните предпоставки, които налагат ревизирането на "*Директивата за платежните услуги (PSD) – 2007*" и приемането на изцяло нова версия на документа: т.н. "*Директива за платежните услуги (PSD2) – 2013*". Ревизията е извършена с цел по-ясна регулация на дейността на доставчиците на онлайн платежни услуги. Основните цели на PSD2 за създаване на равнопоставеност, са свързани с:²

¹ Директива за платежните услуги 2007: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2007/html/pr070424.bg.html>

² Европейска централна банка: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:319:0001:0036:en:PDF>

- Предоставяне на директен достъп до личните данни на потребителите на банкови услуги на доставчиците на онлайн плащания;
- Предлагане на по-добра защита на потребителските данни;
- Стандартизиране и интегриране с цел подобряване на ефикасността на плащанията в рамките на ЕС;
- Насърчаване на иновациите в сферата като предпоставка за намаляване на разходите;
- Внасяне на яснота при използването на новите методи за разплащане – мобилни и онлайн плащания;
- Създаване на равнопоставеност сред дружествата, предоставящи платежни услуги, позволявайки на нови конкуренти да навлязат на пазара;
- Хармонизиране на цените на онлайн плащанията.

На 8 октомври 2015 г. Европейският парламент одобрява ревизията на директивата за платежните услуги, като влизането ѝ в сила предстои през 2018 г. за всички държави членки на ЕС. Пълното име на новата регулация е *Директива (ЕС) 2015/2366 на Европейския Парламент и на Съвета от 25 ноември 2015 година за платежните услуги във вътрешния пазар, за изменение на директиви 2002/65/ЕО, 2009/110/ЕО и 2013/36/ЕС и Регламент (ЕС) № 1093/2010 и за отмяна на Директива 2007/64/ЕО*.¹

Новостите, които носи ревизията, са свързани даване на дефиниция и яснота за два вида участници, които от години действат на пазара в интернет: доставчиците на платежни услуги по инициране на плащане (PISP, Payment Initiation Services Providers) и доставчиците на услуги по предоставяне на информация за сметка (AISP, Account Information Service Providers).

Без съмнение, влизането в сила на PSD2 не само ще промени изцяло системата на плащания в Европа, но и ще донесе ползи за потребителите. Тъй като директивата подкрепя свободната конкуренция, клиентите ще имат достъп до разплащателни услуги на по-ниски цени. Отделно, даването на достъп до лични данни на доставчиците на платежни финансови услуги, е предпоставка за създаване на стабилна система за идентификация на потребителя. Директивата предвижда забрана за налагането на допълнителни такси върху картовите плащания. С цел защита срещу измама на потребителя и гарантиране на по-висока степен на сигурност, горната граница за неоторизирани плащания е предвидена да бъде € 50. Предвидена е още подобрена защита при плащанията, извършвани в страни, които не са членки на ЕС.²

2. Основни разлики между платежните услуги на банките и FinTech компаниите

В динамично развиващата се сфера, т.н. FinTech компании (или още наричани доставчици) предлагат модерни платежни услуги и с това се превръщат в силен конкурент на банковата система.³ FinTech компаниите са новостартиращи високотехнологични иновативни компании, предлагащи алтернативи за плащане, различни от традиционните банкови услуги. Въпреки сходствата между двата типа организации – банки и FinTech компаниите, фундаментална е разликата между принципа на работа.

¹ Директива за платежните услуги (PSD2) – Официален вестник на ЕС: 23.12.2015; L 337/35: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32015L2366>

² European Commission : Fact Sheet – Brussels, 8 October 2015: file:///C:/Users/IV/Downloads/MEMO-15-5793_EN.pdf

³ Financial Times, September 12/2016: <https://www.ft.com/content/ce8fa350-737f-11e6-bf48-b372cdb1043a>

Банките предлагат разнообразно портфолио от финансови услуги, което включва: откриване на сметки, кредитиране, депозирание, теглене на пари в брой, разплащания и други. Поради тази причина, наличната база данни за клиентите е огромна. Информацията е нужна при откриването на сметка, за да се създаде индивидуален профил, който периодично се проследява, в следствие на което се определя степента на финансов риск, която носи дадения клиент (ниска, средна и висока). Информацията за клиента се актуализира периодично, според степента на риска: при ниска степен на риск – на всеки 3г.; при средна степен – на всеки 2г.; от най-високорисковите клиенти се изисква актуализация на данните всяка година. Нивото на рискът зависи от произхода на средствата, собствеността на компанията, в коя страна е регистрирано дружеството, наличие на политически изложени лица в мениджмънта и други. Процедурата по селектиране и събиране на актуални данни се прави по стандартизирана европейска форма KYC (Know Your Client).

FinTech компаниите, за разлика от банките, се специализират в доставянето на една услуга – плащания. Тази специализация позволява лесен и бърз достъп до личните средства.¹ Предимство, което банките не могат да предоставят, е създаването на общ онлайн портфейл със сметки от различни банки. Този тип компании позволяват на клиентите си лесно и бързо да разполагат с парите си, независимо в коя банкова институция се намират. Операциите се извършват чрез приложение, изтеглено на телефона или компютъра, или директно по интернет. Клиентът може да прави плащания по битови сметки, да превежда и получава пари в реално време.

3. Принцип на функциониране на FinTech компаниите

FinTech компаниите са институции, които работят в неизменна колаборация с банките и разполагат с не по-малко сериозни системи за сигурност. Механизмът на разплащане е строго следен посредством автоматичен и ръчен надзор. В компаниите е обособен специализиран отдел за надзор, който следи всеки трансфер. В случай на съмнителна транзакция, отделът е длъжен веднага да реагира и да сигнализира за злоупотреба.

Системите за сигурност на FinTech компаниите са с висока степен на защита и трудно стават обект на хакерски атаки, за разлика от мобилните устройства на клиентите. Компютрите и мобилните телефони на потребителите, често са с ниска степен на защита, което е предпоставка за риск от хакерско навлизане в електронните портфейли. Това позволява на външни лица да правят незаконни операции с чужди средства. В случай на опит за злоупотреба посредством лично мобилно устройство на потребител, конкретен отдел за справяне с парични злоупотреби, осуетява транзакцията.

3.1. Принципът на работа на FinTech компаниите преди въвеждане на PSD2

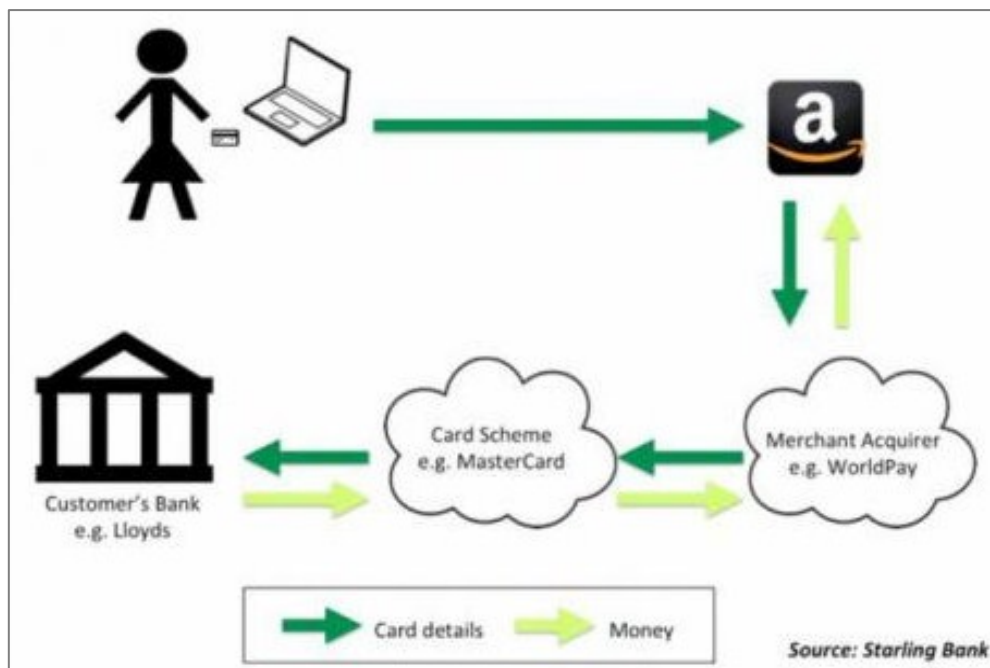
Въпреки че резвивията на директивата за платежните услуги е валидна за целия Европейски съюз, целите, заложи в нея, предизвикват сериозна полемика между институциите, банковия сектор и бизнеса в България, тъй като PSD2 кардинално променя принципа на осъществяване на транзакциите посредством компаниите досатвчици. Както вече бе споменато, има съществена разлика в обема на лични данни, с които разполагат банките и FinTech компаниите. Тя е породена от разнообразието на услуги, които банките предлагат. В случай, че клиент пожелае да се регистрира и потребява услуга на компанията доставчик на платежна финансова услуга на FinTech компания, той предоставя минимални лични данни: име, имейл адрес, местожителство и телефон за връзка. С цел успешно да се ползва

¹ <http://www.investopedia.com/terms/f/fintech.asp>

услугата, потребителят следва да внесе средства към вече регистрирания "интернет портфейл". Това става възможно чрез банков трансфер от дебитна или кредитна карта.

Въпреки липсата на достъп до банковите сметки на клиентите, удобството, което предлагат FinTech компаниите, е неоспоримо. Компаниите доставчици осъществяват заявените от потребителя преводи чрез посредници. Принципът на работа е изобразен на Фигура 1.¹

Фиг. 1. Схематично представяне на механизма на разплащане преди PSD2



При онлайн разплащания, клиентът изпраща данните си до доставчика, след което доставчикът получава парите от банковата сметка чрез посредници. Тъй като доставчикът няма директен достъп до банковите сметки и личните му данни на клиента, процесът по трансфер изисква валидация и верификация преди средствата да се прехвърлят.

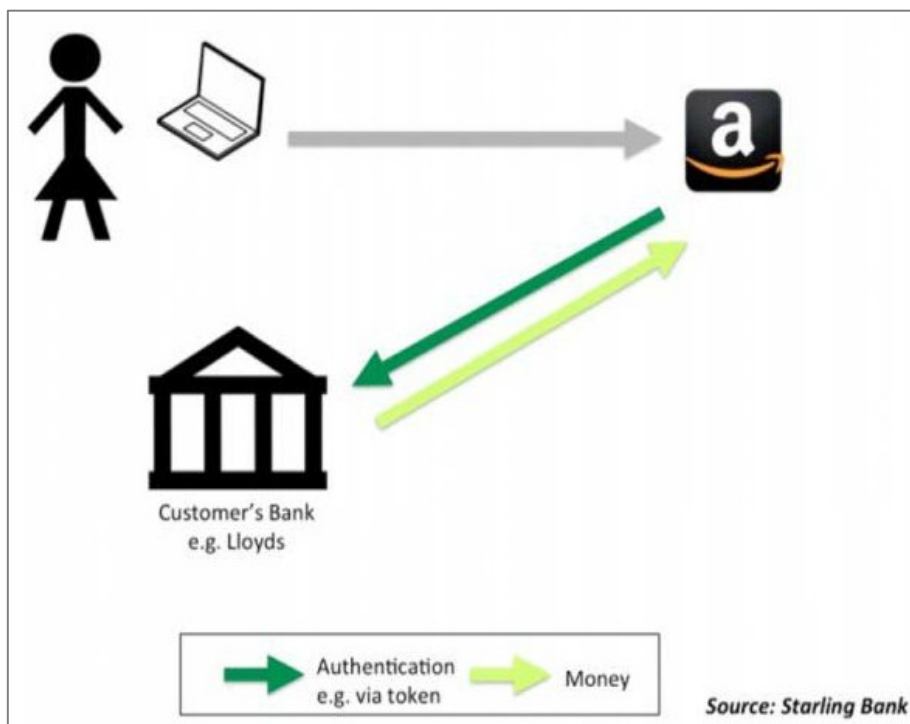
3.2. Принципът на работа на FinTech компаниите след въвеждане на PSD2

След влизането в сила на PSD2, посредническият механизъм ще отпадне и доставчиците на платежни услуги ще имат пълен достъп до клиентската база данни на банките, като плащанията ще бъдат получавани директно от сметката на потребителя. Принципът на трансфер е изобразен на фигура 2.²

¹ Official website of Starling Bank: <https://www.starlingbank.com/blog/explaining-psd2-without-tls-tough/>

² Official website of Starling Bank: <https://www.starlingbank.com/blog/explaining-psd2-without-tls-tough/>

Фиг. 2. Схематично представяне на механизма на разплащане след PSD2



Едно от най-използваните средства за идентификация при заявка за извършване на определена онлайн транзакция, е така нареченото токен устройство, което генерира пароли за еднократно ползване, които пък от своя страна осигуряват достъп до дадена система.

Нововъведенията в системите, поради които онлайн разплащанията ще бъдат осъществявани на принципа от Фигура 2, са следните:

- Приложен програмен интерфейс (API, Application Programming Interface). Използването на API е ще позволи на високотехнологичните компании да се свързват директно с банковите институции.
- С влизането в сила на PSD2 се въвежда AISP (Account Information Service Provider), чиято функция е да обедини информация от банките в един портал. Така клиентът ще има лесен достъп до личните си сметки от различни банки, които са обединени в един общ онлайн портфейл. Синтезирането на информацията създава удобство за потребителя, защото от едно място, той може да оперира с всичките си сметки, без да се налага да влиза поотделно в уебсайтовете на всички банки, в които има открита сметка.

След началото на 2018 г., банките ще бъдат принудени да осъществят постепенна адаптация към новосъздадената регламентация, като имат няколко възможности да останат конкурентни на пазара с плащанията. Според Константин Стойчев, старши мениджър "Управленско консултиране" във финансово-консултантската компания Deloitte, банките могат да изберат три подхода – реактивен, според който те могат да преведат операциите си в съответствие с регулацията; кооперативен – да си партнират с новите играчи на пазара или

прогресивен – да преосмислят изцяло модела си на банкиране, съобразно възможностите, които PSD2 предоставя".¹

4. Предизвикателства пред България след въвеждането на Директивата за платежните услуги PSD2

Като кредитор от последна инстанция, БНБ води регистър на местните и чуждестранни платежни институции, лицензирани да извършват електронни плащания на територията на страната. Към настоящия момент, по данни на БНБ от 27.07.2017г., лицензираните платежни институции в България са общо 11. Допълнително, лицензираните дружества за електронни пари в страната са 3², като по смисъла на "*Закона за платежните услуги и платежните системи*", тези дружества имат право да издават, разпространяват и да изкупуват обратно електронни пари. Отделно, броя на чуждестранните лицензирани дружества, които имат право да извършват дейност онлайн финансови трансфери на територията на България са 334.

Макар и с бавни темпове, делът на електронните разплащания в страната нараства, но все още преобладаващия начин на плащане е в брой (над 50%). Това поставя България, редом с Гърция, на последно място в Общността по използване на онлайн финансови услуги.³ Въвеждането в сила на ревизираната директива цели да уеднакви стандартите в европейските страни, като стимулира онлайн плащанията в икономически по-неразвитите членки и по този начин засили степента на технологично развитие и оптимизира разходите.

Въпреки преимуществата за бизнеса, PSD2 предизвиква редица въпроси, свързани с достъпа и опазването на личните данни. За да не бъде подложена на съмнение сигурността на клиентите, се налага промяна в режима за предоставяне на лиценз на финансово-разплащателните дружества.

Както беше споменато, една от основните цели на новата директива, е да стимулира и насърчи навлизането на нови компании в сферата на платежните услуги. От своя страна, това изисква по-строги мерки по отношението на лицензирането на нови фирми като платежни дружества, както и към придобиването на собственост върху вече имащи лиценз компании.

За да бъде регистрирано и вписано дадено дружество като финансова институция в регистъра на БНБ, която има правото да извършва платежни операции и издава електронни пари по смисъла на *Закона за платежните услуги и платежните системи*, следва да бъде внесен капитал под формата на парични вноски, в размер на 50 хил. лева в случай на придобиване на участие в дадената финансова институция и 250 хил. лева в случай на издаване и администриране на други средства за плащане (чекове, кредитни писма), финансов лизинг, гаранционни сделки и др.⁴ Отделно, има специални изисквания към управляващото и представящото лице: висше образование, добра репутация, чисто съдебно минало, най-малко 3г. опит в областта на икономиката, финансите, правото и информатиката.

¹ Цитат: <https://technews.bg/article-99971.html>

² Публичен регистър на БНБ: <http://www.bnb.bg/PaymentSystem/PSPaymentOversight/PSPaymentOversightRegisters/index.htm>

³ Интервю с Мирослав Вичев – главен изпълнителен директор на платежния и картков оператор "Борика-Банксервиз" АД: http://computerworld.bg/51008_digitalizaciya_e_sfera_za_inovacii_i_tehnologichno_razvitiie_na_bankite

⁴ ЗПУПС 2015: http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_law/laws_payment_services_bg.pdf

Към настоящия момент процедурата по прехвърляне и придобиване на квалифицирано дялово участие, пряко или косвено, в лицензирано дружество, се извършва в срок от 7 дни. Квалифицираното дялово участие осигурява 10% или повече от акциите и/или от правото на глас, като дава възможност за упражняване на значително влияние върху управлението на лицензираното дружество. Важна подробност, свързана с контрола върху промяната на собственост на платежните институции е, че към момента не е нужно изрично одобрение на регулатора.

Ревизираната директива (PSD2) предполага приемането на нов закон за разплащателните услуги и системи, който да детайлизира режима по придобиване на собственост на платежни институции, като посочва ясни санкции за неспазване.¹ Новата директива директно забранява да бъде придобивано пряко или косвено квалифицирано участие в лицензираните дружества без одобрение от БНБ. В допълнение, одобрение от регулатора се изисква също в случаите, когато размерът на придобиваните дялове достига или надхвърля 20, 30 или 50% от акциите или правата на глас в компанията, както и когато лицензираното дружество става дъщерно дружество.

Процедурата по одобрение ще завършва с издаване на административен акт от страна на БНБ. С оглед на достъпността до лични данни, която PSD2 ще предостави на компаниите доставчици, освен на гореспоменатите критерии, потенциалните нови собственици ще се допускат до придобиване включително и според критерия за запазване на финансовата стабилност в страната и Общността.

Последиците за лицата, неспазили упоменатите в директивата изискванията, ще бъдат санкционирани спрямо новия закон за платежните услуги. Тъй като законът предстои да бъде гласуван и въведен, се предполага, че санкциите по нерегламентирано придобиване на участие ще бъдат свързани с нищожност, невъзможност за упражняване на глас в компанията и др. С цел прозрачност и избягване на злоупотреби, препоръчително е системата на Търговския регистър да бъде свързана с регулаторната система. По този начин лесно ще се получава информация в реално време за подадените заявления. В следствие на това, БНБ ще има възможността за своевременна реакция и спиране на вписването при съмнение за злоупотреба.

4.1. Предизвикателства и алтернативи пред банковия сектор след въвеждането на PSD2

Много са въпросите, свързани с това какво ще се случи след като през 2018г. ревизията на директивата за платежните услуги влезе в сила. Основните опасения, макар и сериозните системи за сигурност на финансово-разплащателните компании, са свързани с онлайн злоупотребите, поради открития достъп до лични данни и банкови сметки, съгласно PSD2. Именно затова, директивата предвижда прозрачна процедура и ясен регламент по придобиването на собственост – лицето следва да е одобрено от БНБ, с цел да не се намали възможността за финансова злоупотреба със средства на ползвателите на разплащателните услуги на компанията. Друга причина, която предизвиква противоречия във връзка с ревизията, е насърчаването на нова конкуренция в сферата на плащанията. Това ще е своеобразно предизвикателство за банките, които на този етап не предлагат толкова разнообразни и гъвкави платежни услуги, както FinTech компаниите.

Възможна алтернатива от страна на банките за справяне с конкуренцията и създаване на усещане за сигурност у клиентите, е лансирането на собствени FinTech компании, които да

¹ <http://www.investor.bg/biudjet-i-finansi/333/a/bnb-podgotvia-oshte-promeni-v-zakona-za-platejnite-uslugi-228000/>

обслужват онлайн плащанията.¹ Това ще разшири портфолиото от дейности на банката, като междуременно ще се създаде по-ясен механизъм на колаборация между двете институции. Предимството, което притежават банките се състои в солидната клиентска база данни, която ще бъде нужна на FinTech компаниите за осъществяване на финансови операции след въвеждането в сила на PSD2. От друга страна, предимството на FinTech компаниите пред банките, е гъвкавостта и широката гама от платежни услуги. В тази връзка, сътрудничеството между FinTech компании и банките се очертава като единствената алтернатива за преодоляване на съмненията, свързани със сигурността на личната информация.

Изводи

Въз основа на настоящия анализ, базиран на ревизията на Директивата за платежните услуги (PSD2), няколко изводи могат да бъдат направени. Тъй като цените на банковите услуги за бизнеса в България са по-високи от средноевропейските, единствената възможност за запазване на пазарен дял от страна на банките, е колаборация с FinTech компаниите. Европейската централна банка и Европейската Комисия имат еднакви виждания за създаването на *Единната зона за плащане в евро (SEPA)* и начините, по които това да се постигне, а именно чрез интегриран пазар на платежните услуги, който да доведе до ефективна конкуренция. Следователно, банките са принудени да променят цялостния си подход, като зложат на подобряване на системите си, за да останат конкурентни и адекватно да отговорят на промяната в механизма на разплащане. Това съответно ще уселни съвместната работа с финансово-технологичните компании. През следващата година неизменно следва да започне постепенно и поетапно адаптиране на банковите системи към новия начин на работа.

Друга вероятна алтернатива, която ще възприемат част от банките, е създаването на собствени FinTech компании. Това ще позволи по-добро обслужване и запазване на конфиденциалност на информацията. По този начин ще гарантира по-висока степен на сигурност при извършването на платежните операции, тъй като информацията ще бъде предавана между две различни финансови дружества, които обаче има обща компания майка. Друго предимство при този подход е намаляването на разходите и генериране на по висока печалба, базирана на икономии от мащаба.

В заключение, за да не бъде подлагана на съмнение новата система на плащанията според директива (PSD2), следва предстоящият нов закон ясно да регламентира начина на регистрация на ново финансово-разплащателно дружество, както и изискванията за придобиване на собственост върху вече лицензирано такова. В допълнение към закона, с цел да не допуска корупционни схеми и да се гарантира сигурността, регулаторът следва да упражнява строг контрол, като не допуска в управлението на дружествата лица, застрашаващи стабилността на финансова система в страната и Европа.

Литература

1. Проф. Младенов М. "Пари. Банки. Кредит", издателство "Тракия-М", 2009г.
2. Доц. Трифонова С. "Парична теория, парична политика, европейска парична интеграция", издател УНСС, 2006 г.
3. Проф. Маринов В., проф. Савов М., проф. Петров М., доц. Славова М., проф. Хаджиниколов Д., д-р Кръстев С. "Европейска икономическа интеграция", издател УНСС, 2004 г.
4. Payment Service Directive (PSD) – 2007: Official Journal of the EU – 5.12.2007; L 319/1

¹ Forbes, 7th April 2017: <https://www.forbes.com/sites/nikolaikuznetsov/2017/04/07/collaboration-is-the-way-forward-for-banks-and-fintech/#42d4ef5c6fdb>

5. Директива за платежните услуги (PSD2) – Официален вестник на ЕС: 23.12.2015; L 337/35: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32015L2366>
6. Европейска централна банка: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2007/html/pr070424.bg.html>
7. European Commission: Fact Sheet – Brussels, 8 October 2015: file:///C:/Users/IV/Downloads/МЕМО-15-5793_EN.pdf
8. Financial Times, September 12/2016: <https://www.ft.com/content/ce8fa350-737f-11e6-bf48-b372cdb1043a>
9. Закон за платежните услуги и платежните системи – 2015г.: http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_law/laws_payment_services_bg.pdf
10. Публичен регистър на БНБ: <http://www.bnb.bg/PaymentSystem/PSPaymentOversight/PSPaymentOversightRegisters/index.htm>
11. Forbes, 7th April 2017: <https://www.forbes.com/sites/nikolaikuznetsov/2017/04/07/collaboration-is-the-way-forward-for-banks-and-fintech/#42d4ef5c6fdb>
12. Official website of Starling Bank: <https://www.starlingbank.com/blog/explaining-psd2-without-tlas-tough/>
13. Интервю с Мирослав Вичев – главен изпълнителен директор на платежния и картов оператор "Борика-Банксервиз" АД: http://computerworld.bg/51008_digitalizaciya_e_sfera_za_inovacii_i_tehnologichno_razvitie_na_bankite
14. Медийна интернет компания: <http://www.investor.bg/biudjet-i-finansi/333/a/bnb-podgotvia-oshte-promeni-v-zakona-za-platejnite-uslugi-228000/>

ГЛОБАЛНИ РИСКОВЕ, С КОИТО СЕ СБЛЪСКВАТ БЪЛГАРСКИТЕ КОМПАНИИ, ПРИ УЧАСТИЕТО СИ В ГЛОБАЛНИ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА

*Желязко Вълчев, докторант,
катедра "МИО и бизнес", УНСС¹*

Увод

Десет години след приемането на България в Европейския съюз, страната ни регистрира продължително преструктуриране на икономиката. От една страна, се развиват нови за България отрасли като информационните технологии и аутсорсинг на бизнес процесите – привлекателни дестинации за работна ръка с необходимата квалификация, които представяват интерес за чуждестранни инвестиции. От друга страна, през последните години се наблюдава развитие и в някои от традиционните отрасли като оръжейната индустрия и селско стопанство, при които се наблюдава ръст на износа. Важно е да се обърне внимание и на факта, че при селското стопанство се наблюдава ръст на износа с добавена стойност (етерични масла, олио, скорбяла), за сметка на износа на суровини като пшеница и царевича. Интересен факт е и нарастването на износа на продукти, суровините за които са обект на внос, а не са добити в страната – доказателство за повишена конкурентоспособност в преработващата индустрия.

И докато развитието на информационните технологии, леката промишленост и селското стопанство бележат умерено развитие, то производството и износет на оръжие и боеприпаси нарастват с много по-значими темпове – над 50% за всяка от последните три години. Тази тенденция се дължи на един прост факт – съвременният свят е изпъстрен с военни конфликти, породени от разнообразни геополитически и социални фактори. Макар и в определен смисъл да благоприятстват индустрията ни, тези явления са в основата на повишени несигурност и рискова експозиция, а това води до потенциални рискове за цели региони и отрасли, като това може да засегне и редица български компании, участващи във веригите за доставка на определени продукти.

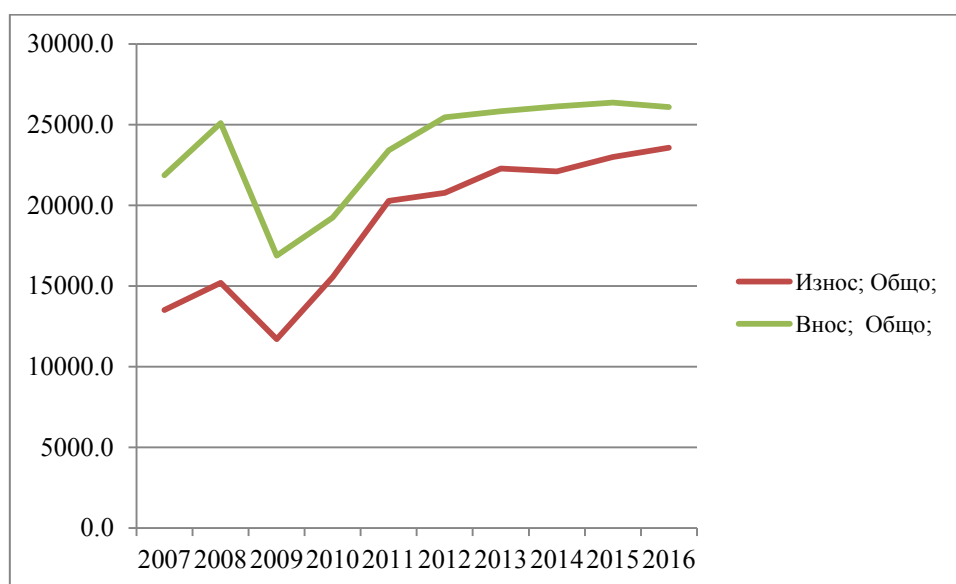
Настоящият доклад има за цел да представи актуалните глобални рискове, пред които се изправят българските компании, които участват в глобални вериги за доставка и да докаже, че управлението им изисква сложни и разнообразни похвати, гъвкавост, адаптивност и непостоянно наблюдение на средата. За целта, на първо място, ще бъде направен анализ на вноса и износа на стоки, които се осъществяват от местните компании, по страни и по отрасли, като това трябва да идентифицира ключови отрасли и търговски партньори. Предвид нарастващия му дял в БВП на страната, в тази част ще бъде обърнато и внимание на аутсорсинга в България. На второ място, ще бъдат идентифицирани и анализирани най-актуалните глобални рискове, които оказват влияние върху световната икономика, а в заключение ще бъде обърнато внимание на това как тези рискове засягат българските компании и как те могат да бъдат управлявани.

¹ e-mail: zh.valchev@gmail.com

Структура на износа и вноса, осъществяван от компании в България – анализ на аутсорсинг индустрията в страната

Анализът на участието на една държава в глобалните верига за доставка на стоки може да бъде осъществено чрез разглеждането на стоките потоци, които влизат и излизат от нея чрез вноса и износа, осъществявани от български и чужди компании, които са регистрирани на територията на страната. Териториалната насоченост на стоките потоци показва основните региони, с които местните компании търгуват и евентуално може да даде доказателства за евентуална регионализация.

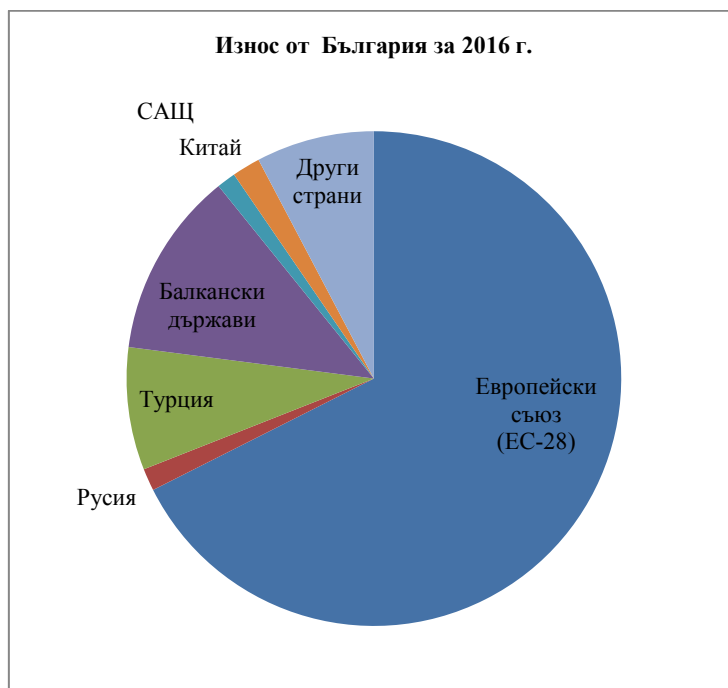
Фиг. 1. Износ и внос от България в млн. €



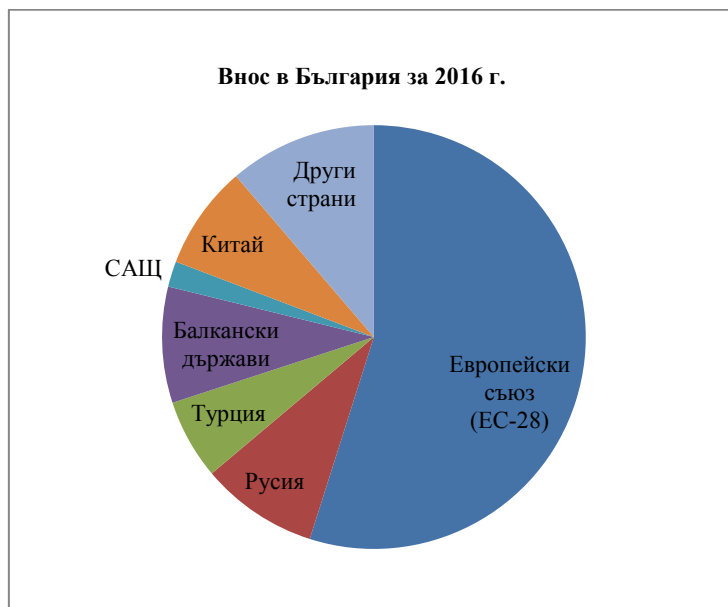
Източник: Изготвена от автора по данни на Българска народна банка (<http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm>)

На фигура 1 са представени данните за износа и вноса от България за целия период от членството на страната в Европейския съюз. Ясно се вижда изпреварващото нарастване на износа спрямо вноса, но то все още не може да компенсира негативното търговско салдо на страната. На фигура 2 и фигура 3 са представени съответно структурите на износа от и вноса в България, които нагледно демонстрират описаното от Р. Болдуин (2013) твърдение, че глобалните вериги за доставка са по-скоро регионални, отколкото глобални. Българските износ и внос са страново доминирани от регионални партньори като Европейския съюз, балканските държави и Турция, а вътре в интеграционния блок доминиращи партньори са Германия, Италия, Гърция и Румъния. Дисбалансите при търговските ни отношения с Русия се дължат на силната зависимост на България от енергийни ресурси, а дисбалансите при търговските ни отношения с Китай са причинени от изключително ниските ценови равнища на китайските потребителски и инвестиционни стоки, които трудно могат да бъдат конкурентни от местните и чужди производители.

Фиг. 2. Износ от България за 2016 г. по насрещна страна



Фиг. 3. Внос в България за 2016 г. по насрещна страна



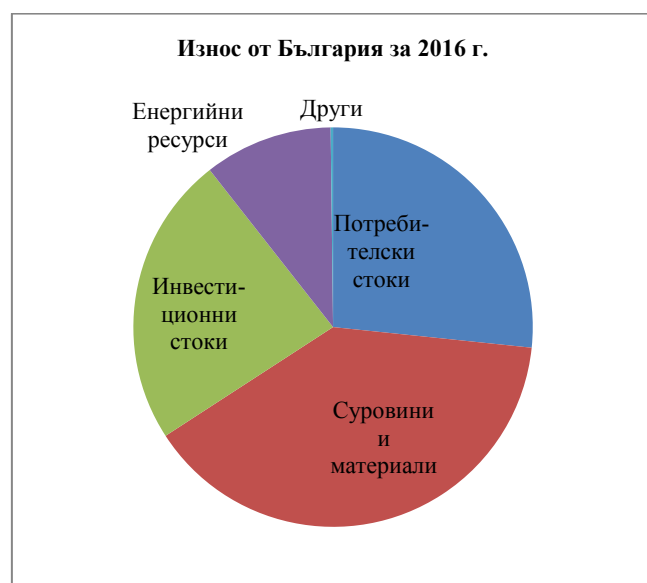
Източник: Изготвени от автора по данни на Българска народна банка (<http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm>)

На фигура 4 и фигура 5 са представени разбивките на износа от България за 2007 и 2016 година. Прави впечатление, че е намалял дялът на изнасяните суровини и материали и енергийни ресурси за сметка на дяловете на потребителски и инвестиционни стоки, а това говори за повишаване износа на стоки с повече добавена стойност. Конкретни увеличения се наблюдават при износа на храни и суровини за производството им, медикаменти, цигари, машини и резервни части за тях.

Фиг. 4. Износ от България за 2007 г. по стокови групи

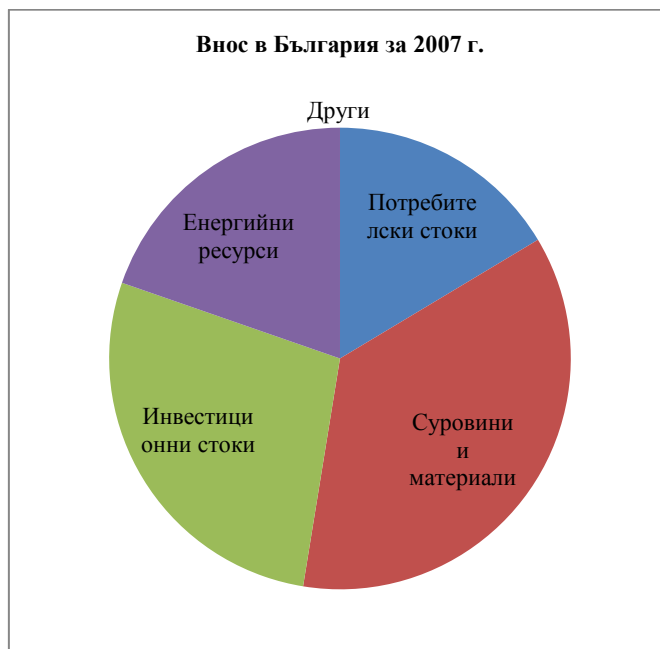


Фиг. 5. Износ от България за 2016 г. по стокови групи

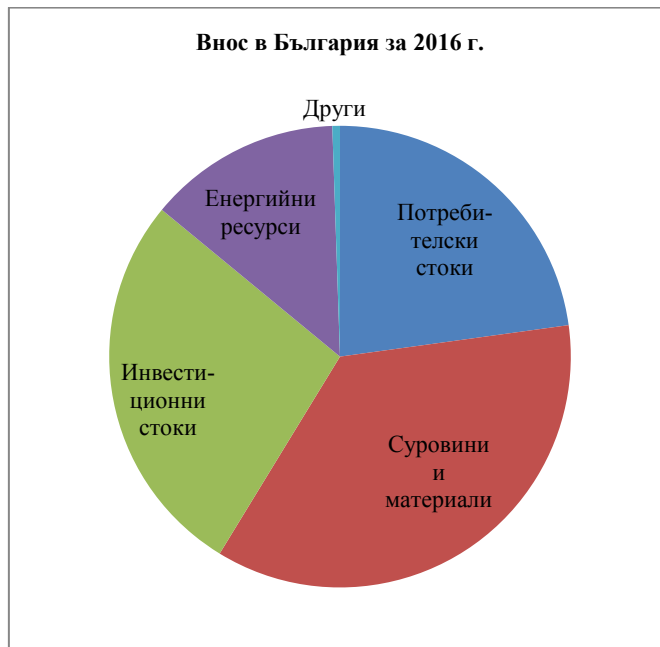


Източник: Изготвени от автора по данни на Българска народна банка (<http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm>)

Фиг. 6 . Внос в България за 2007 г. по стокови групи



Фиг. 7. Внос в България за 2016 година по стокови групи



Източник: Изготвени от автора по данни на Българска народна банка (<http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm>)

При вноса за същите години се наблюдава спад на дела на енергийните ресурси за сметка на потребителските стоки, както е видимо на Фигура 6. и Фигура 7. Реални промени са регистрирани при покачване вноса на храни, напитки и цигари, дрехи и обувки, лекарства и козметика и химически продукти.

В заключение може да се каже, че Българската икономика е ориентирана основно към вътрешнообщностна търговия, която е благоприятствана от политиките на Европейския съюз, както и към стокообмен със съседни държави, където основни фактори за развитие са географска и културна близост и сходна степен на икономическо развитие. При анализа на актуалните рискове, пред които се изправят българските фирми, участващи в глобални вериги за доставка, ще бъде важно да се обърне особено внимание именно върху тези фактори, които оказват влияние върху регионите на Европа и Азия.

Друг сектор на икономиката, който се развива динамично през периода на интегриране на България в Европейския съюз, е аутсорсингът. Прехвърлянето на бизнес и производствени процеси към български компании и подразделения на чужди компании в страната е друг способ за участие в глобални вериги за доставка, който влияе върху реструктурирането на икономиката. За 2015 година делът на приходите на аутсорсинг компаниите в България е около 3,4% от БВП, а експерти считат, че този процент може да нарасне до 6% през 2020 година. Според Българската аутсорсинг асоциация структурата на този сектор е разнороден – 55% е делът на прехвърлените бизнес процеси, 25% е делът на прехвърлените ИТ процеси, 10% е делът на процеси по управление на знанието, а останалите 10% са разпределени по различни други дейности. Конкретни специфики на аутсорсинга го правят значително изложен на редица специфични рискове, които са по-скоро глобални и не се ограничават само до определен регион на света.

Глобални рискове, които засягат световната и българската икономики

Според Световния икономически форум (World Economic Forum, WEF), понятието "глобален риск" може да бъде описано като явление с несигурен характер, което може да доведе до негативен ефект върху група от страни или индустрии през следващите 10 години (2015), а в ежегодните си издания "Global Risks" неправителствената организация представя **най-актуалните глобални рискове**, които оказват влияние върху световната икономика, класифицирани по следния начин:

- Икономически рискове – икономически "балони", дефлация във водеща икономика, енергийни ценови шокове, провал на водещ финансов механизъм или институция, фискални кризи във водещи икономики, високо ниво на структурна безработица или липса на търсене на квалифицирана работна ръка и неконтролируема инфлация
- Рискове, които се свързват с околната среда – екстремални климатични явления (наводнения, бури и др.), неспособност за адаптиране към климатичните промени, загуба на биоразнообразие и срив на екосистеми (суша или световен океан), природни бедствия (земетресения, цунами, вулканични изригвания, магнитни бури), и предизвикани от човешка ръка бедствия (разлив на суров петрол, радиоактивно замърсяване и др.)
- Геополитически рискове – провал на държавна власт (корупция, незаконна търговия, организирана престъпност, порочни практики, политически застои и др.), Между-държавен конфликт с регионални последици, широкомащабни терористични атаки, държавен колапс или криза (безредици, военен преврат, нефункционираща държавност и др.) и оръжия за масово унищожение

- Социални рискове – градоустройствен провал, хранителна криза, масова принудителна миграция, задълбочено социално напрежение, бързо и масово разпространение на заразни болести и водна криза
- Технологични рискове – повреда на жизненоважна информационна инфраструктура или мрежа, глобални кибер атаки, глобална кражба на информация или измама и масово разпространение и злоупотреба с технологии (3D принтиране, изкуствен интелект, гео инженеринг, синтетична биология и др.)

В изданието са поместени и **дългосрочни трендове**, които могат да усилят влиянието на глобалните рискове и/или да променят връзката между тях:

- състаряване на населението
- климатични промени
- ерозия на околната среда
- увеличаваща се средна класа в развиващите се икономики
- шовинизъм
- нарастващ поляритет на обществата
- разпространение на хроничните заболявания
- зависимост от средства за комуникация
- нарастваща мобилност
- нарастващо неравенство при разпределение на доходите
- промени във властта
- урбанизация
- отслабване на глобалното управление

На таблици 1 и 2 са представени десетте най-влиятелни риска за последните три години според вероятност за възникване и според влиянието, което ще окажат.

Таблица 1. Топ 10 рискове според вероятност за възникване

	2015	2016	2017
1	Междудържавен конфликт	Масова принудителна миграция	Екстремални климатични явления
2	Екстремални климатични явления	Екстремални климатични явления	Масова принудителна миграция
3	Провал на държавна власт	Неспособност за адаптиране към климатичните промени	Природни бедствия
4	Държавен колапс или криза	Междудържавен конфликт	Терористични атаки
5	Безработица	Природни бедствия	Глобална кражба на информация или измама
6	Природни бедствия	Провал на държавна власт	Кибер атаки
7	Неспособност за адаптиране към климатичните промени	Безработица	Незаконна търговия
8	Водна криза	Глобална кражба на информация или измама	Предизвикани от човешка ръка бедствия
9	Глобална кражба на информация или измама	Водна криза	Междудържавен конфликт
10	Кибер атаки	Незаконна търговия	Провал на държавна власт

Източник: Световен икономически форум (<http://reports.weforum.org>)

Таблица 2. Топ 10 рискове според потенциално влияние

	2015	2016	2017
1	Водна криза	Неспособност за адаптиране към климатичните промени	Оръжия за масово унищожение
2	Разпространение на заразни болести	Оръжия за масово унищожение	Екстремални климатични явления
3	Оръжия за масово унищожение	Водна криза	Водна криза
4	Държавен конфликт	Масова принудителна миграция	Природни бедствия
5	Неспособност за адаптиране към климатичните промени	Енергийни ценови шокове	Неспособност за адаптиране към климатичните промени
6	Енергийни ценови шокове	Загуба на биоразнообразие и срив на екосистеми	Масова принудителна миграция
7	Повреда на жизненоважна информационна инфраструктура	Фискални кризи	Хранителна криза
8	Фискални кризи	Разпространение на заразни болести	Терористични атаки
9	Безработица	"Балон"	Междудържавен конфликт
10	Загуба на биоразнообразие и срив на екосистеми	Задълбочено социално напрежение	Безработица

Източник: Световен икономически форум (<http://reports.weforum.org>)

Ясно се очертава тенденцията през последните години най-големите глобални рискове да се свързват с политическата нестабилност, ескалираща във военни конфликти и принудителна миграция, както и природни феномени като бедствия, замърсяване, суша и климатични промени. Редно е да бъде обърнато внимание и на класически икономически явления като безработицата и в частност структурната безработица фискалните кризи, но те вече не са считани за най-сериозните заплахи в глобален аспект. Няма как да бъдат пропуснати и технологичните рискове, които са характерни за новото хилядолетие – кражба и злоупотреба с данни и кибер атаки. Всички тези рискове и тяхната класификация напълно адекватно отразяват съвременната действителност, а по един или друг начин те влияят и върху различните проявления на международния бизнес. Глобалните вериги за доставка, чиито фундамент е глобалната икономика, са силно засегнати, а българските компании, които участват в такива вериги не правят изключение.

Управление на глобалните рискове, които заплашват глобалните вериги за доставка, и перспективи за българските компании, участващи в тях

В първата част на този доклад беше направен извода, че българските компании, търгуващи със стоки, участват предимно във вериги за доставка, които са регионални и локализиращи на континентите Европа и Азия. При анализа на отделните групи рискове ще бъде обърнато внимание на тази особеност, както и на специфичните рискове, които възникват при функционирането на български компании, които се занимават с аутсорсинг. При разг-

леждането на способите за управление на тези рискове ще бъде използвана класификацията на Д. Менцер и И. Мануж, включваща избягване, отлагане, спекулация, хеджиране, контрол, споделяне/прехвърляне и сигурност (2008).

Глобалните **икономически рискове** са класическа заплаха за световната икономика, а историята им лесно може да бъде проследена до Голямата депресия през първата половина на миналия век. Основно те се свързват с крах на "балони", фискални кризи и висока задлъжнялост, а негативни резултати от тях за спад в потреблението и търсенето, инфлация или дефлация и промени в лихвените проценти и промени във фискалната и монетарната политики на правителствата.

Отличен пример за ефектите от глобални икономически рискове е спадът в търсенето, причинен от глобалната финансова и икономическа криза, започнала през 2007 година. На фигура 1 той е изразен чрез свиване на потреблението и последвало намаляване на вноса и износа през 2008 и 2009 година. Българските компании, които са засегнати най-лошо през този период, работят предимно с партньори от Европа и Европейския съюз – един от най-силно засегнатите от кризата региони на света.

Повечето глобални икономически рискове не подлежат на избягване, отлагане, прехвърляне/споделяне или контрол, тъй като те са част от външната за цялата верига среда, върху която компанията няма как да упражнят някакво влияние. При възникване на рискове, изразяващи се в колебания на валутните курсове, могат да бъдат използвани класическите стратегии за хеджиране или спекулация чрез различни финансови инструменти. До определена степен могат да бъдат редуцирани и негативните ефекти от инфлация и ценови шокове чрез прехвърляне на риска, изразено в сключване на дългосрочни договори за доставка на суровини и енергия. Негативната страна на тази стратегия е прехвърляне на целия риск върху едно звено на веригата, което я прави по-чувствителна и поради това се препоръчва да се прилага стратегия на споделяне на риска и запазване на дългосрочни отношения с партньорите.

Структурната безработица, която се поражда от несъвпадение между търсенето и предлагането на работна ръка по отношение на квалификация, е риск, който компанията могат контролирано да управляват чрез дългосрочно сътрудничество с местната власт, училища и университети. Запознаване на потенциални бъдещи кадри с възможностите, които им се предлагат може да ограничи изтичането на мозъци до дадена степен, а входящите потоци от мигранти в Европа могат да се окажат бъдещ източник на нови кадри за редица индустрии.

И докато икономическите рискове се свързват предимно с негативни явления, когато става дума за стокови потоци, при прехвърлянето на дейности те могат да се окажат с положителен ефект за българските компании. Редица международни компании, притиснати от изискванията на акционерите си за намаляване на разходите поради свиване на потреблението, прехвърлят бизнес процеси в България, допринасяйки за участието на местни компании в глобални вериги за доставка. Поради относително стабилната макроикономическа среда и наличието на подходящи кадри гиганти като HP, SAP, I.B.M., Oracle и Cisco създават подразделения в страната ни и се кооперират с местни компании, допринасяйки за развитието и реструктурирането на икономиката.

Както се вижда на таблици 1 и 2, **глобалните рискове, които се свързват с околната среда**, са един от най-актуалните проблеми, пред които се изправя световната икономика, а проявленията им засягат по разнообразен начин компанията и веригите за доставка, в които те участват. През последните години, продиктувани от климатичните промени, екстремалните явления и природни бедствия се превръщат в основна заплаха за функционирането на множество отрасли.

Вече беше обърнато внимание, на факта, че голям дял в българския износ имат селскостопански суровини като пшеница, царевича и продукти, които са произведени от тях и други хранителни и технически култури. Климатичните промени могат сериозно да навредят на

този отрасъл, тъй като застрашават условията, при които тези култури могат да бъдат отглеждани. Компаниите, които се занимават с отглеждането и преработката им могат да го контролират по два начина – чрез генно модифициране на растенията с цел повишаване на издръжливостта им или чрез смяна на отглежданите култури, но вторият вариант може да доведе до невъзможност за вметване в пазарния механизъм на търсенето и предлагането. Природните бедствия и екстремални явления също заплашват аграрната продукция, но предимно в оперативен мащаб, тъй като могат да унищожат конкретна реколта, а част от тези рискове могат да бъдат управлявани чрез технологии, позволяващи контролиране на конкретни явления – бури и наводнения.

Катастрофални явления като земетресения, вулканични изригвания, цунами, наводнения и пожари представляват сериозна заплаха за регионалните вериги за доставка в Европа и Азия. През последните години Европа и Азия са ежегодно засягани от наводнения и пожари, които заплашват производствени съоръжения и пътна инфраструктура. Управлението на тези рискове е трудно за осъществяване и се изразява в хеджиране чрез застраховане на съоръженията, транспортните средства и товарите, диверсифициране на портфейла от доставчици и изграждане на модерни предприятия, които да могат да посрещнат евентуални неблагоприятни явления.

Големите индустриални предприятия са изправени и пред риска от това сами да навредят на околната среда чрез замърсяването или унищожаването ѝ, а последствията са най-вече социални, изразени в негативно обществено мнение, и финансови санкции и разходи по отстраняване на причинените вреди. Управлението на тези рискове се осъществява чрез стратегиите за контролиране и сигурност, изразени в прилагането на техники за безопасност, прилагане на международни стандарти и т.н. В България редица предприятия от добивната и преработващата индустрии се изправят пред такива рискове, а част от тях спазват стриктни европейски норми за безопасност и се стремят да копират добри практики от компаниите-майки или западноевропейските си партньори.

Геополитическите рискове, които засягат световната икономика се оказват решаващи при вземането на стратегически решения през последните години, тъй като те се свързват с редица силно негативни влияния. Междудържавните конфликти водят до изостряне на напрежението и използване на редица мерки, които влияят на международната търговия, а актуален пример за това са наложените от САЩ и Европа санкции срещу Русия. Множество европейски производители на разнородни стоки отбелязват спад в оборотите си, тъй като руският пазар е бил ключов за дейността им и поради това те се опитват да разширят веригите си за доставка като инвестират в производствени мощности в Русия. Това прехвърляне на риска е изключително капиталоемко и е по силите единствено на компании, които разполагат с влияние и ресурси. Това не е характерно за повечето български фирми, които са осъществявали износ към Русия и на тях им се налага да се преориентират към други пазари, където конкуренцията е значително по-силна.

В началото на настоящия доклад вече беше споменато, че военните конфликти, породени от политически противоречия и терористични актове, благоприятстват българската индустрия, но това рисково явление има и своето негативно влияние. Поради нерегламентирани търговски практики и липса на контрол и сигурност, част от продукцията попада в ръцете на групи, определяни от Европа и САЩ като престъпни и терористични.

Геополитическите рискове са причината и за възникването за един от най-актуалните **глобални социални рискове** – масовата принудителна миграция. Тя води до неконтролируем прилив на хора от централна Азия към Европа, създавайки социално напрежение, но за българските компании това може да се окаже възможност, която те трябва да използват. Липсата на работна ръка в редица традиционни отрасли може да бъде превъзможната чрез вербуване на новозаселили се бегълци от военни конфликти, но за това пречи факта, че

страната е само транзитна точка за мигрантите, които предпочитат Западна Европа като крайна дестинация.

Глобалните рискове, които се свързват с околната среда също са в корените на социални рискове. С най-голяма тежест в дългосрочен план биха се проявили хранителна и водна криза в Азия или Африка, които да доведат до нова вълна от миграция, а българските компании, които се занимават с износ на суровини и готова продукция трябва да вземат стратегически решения относно продукцията си, производствените си технологии и пазарите, на които биха искали да осъществяват дейност, още при първите признаци за подобно негативно явление.

Възникването на пандемии може да доведе до кратко и средносрочни проблеми поради глобално блокиране на транспортни маршрути, а все по-широкото разпространение на хронични заболявания представлява дългосрочен проблем за осигуряването с човешки кадри. Но тези рискове се явяват голяма възможност за българските производители на лекарства, чиито износ основно за Европа и Русия се е утроил от началото на 21^{ви} век по данни на UNCTAD. Отделно, прилагането на техники за контрол и безопасност може да предотврати възникването или обострянето на хронични заболявания и по този начин да се избегнат забавяния или спирания в процесите, които протичат в компаниите. Това е потенциален дългосрочен проблем, който засяга едновременно производители, търговски фирми и компании, занимаващи се с аутсорсинг и е много по-критичен за малките търговски субекти.

Съвременните **технологични рискове** стават все по-непредвидими и мащабни с развитието на високите технологии. Кражбата на важна информация, която е в основата на конкурентно предимство, представлява опасност за всяка една компания, независимо от локацията или предмета на дейност, а най-чувствителни по този въпрос са фирмите, които се занимават с аутсорсинг, тъй като при тях основният предмет на дейност е свързан с обмен и обработка на информация по електронен път. Голяма част от българските компании в сектора са поделения на международни западноевропейски и северноамерикански гиганти, които имат необходимия опит в опазване на информация и чрез контрол и безопасност се предпазват от кражба на информация.

Сериозна заплаха за глобалната икономика, включително за българските компании и чуждестранните им партньори, представлява и все по-голямата зависимост от съвременни технологии и най-вече от връзка с Интернет. Голяма част от бизнес комуникациите по света, включително обмен на ценова и техническа информация, се осъществяват по Интернет, а един сврив в тази система би довел до значителни щети и загуби за повечето компании. Средство за предпазване от такъв сврив е стратегията за хеджиране чрез наличие на алтернативни средства за комуникация – телефони и факсове.

Използването на иновативни средства за производство като 3D принтери представлява едновременно заплаха и възможност. От една страна, нелегитимното използване на такива технологии може да доведе до разпространение на оръжия или злоупотреба чрез фалшификация или подмяна, а регулирането на този начин за производство тепърва ще бъде обект на дискусии. За България регулаторни мерки ще бъдат приетите от наднационалните органи на Европейския съюз директиви. От друга страна, използването на 3D принтери дава съвсем нови възможности на малките и средни предприятия, които тепърва ще бъдат обект на научен анализ.

Изводи и заключения

Глобалните рискове са водещи фактори за осъществяването на международен бизнес и функционирането на глобални вериги за доставка. Най-специфичните техни черти са мащабният им характер, взаимната им обвързаност и трудното им прогнозиране, а ако трябва

да бъдат причислени към определена среда, те би трябвало да спадат към външните за една компания или верига за доставка фактори. Тези специфики ограничават управлението предимно до хеджиране, спекулация, сигурност и контрол, а пълното им избягване или елиминиране е невъзможно в повечето случаи. Важно е да се отбележи, че глобалните рискове имат не само негативен ефект – те могат да причинят големи щети, но и да доведат до ползи чрез повишено търсене на дадени стоки, както беше демонстрирано в примера за българските износители на оръжия и боеприпаси, колебания във валутните курсове, миграцията на работна ръка и др.

Българските компании, които участват в глобални вериги за доставка, се изправят пред различни рискове, в зависимост от отрасъла, в който функционират – компании от традиционни отрасли като селското стопанство и индустрията трябва да се съобразяват с политически, социални и екологични рискове в Европа и Азия, докато компании, които оперират в сферата на високите технологии и аутсорсинга се сблъскват с разнородни икономически и технологични предизвикателства, засягащи целия свят.

При управлението на тези рискове е най-важно всяка една компания да идентифицира правилно всеки един риск, който засяга не само дейността ѝ, но и дейността на всяка една друга компания от глобалната верига за доставка, в която участва. Практиката показва, че в тази дейност най-добре се представят компании, които са гъвкави, адаптивни и не разглеждат обкръжението като статичен, а променлив модел, като по този начин се изпълва и втората поставена пред настоящия доклад цел. Тенденциите сочат, че модели на управление от типа Lean, които залагат на минимални разходи чрез "изтъняване" на веригата за доставки, не функционират добре в среда, наситена на рискове, а това води до смяна на парадигмите и практиките.

Литература

1. 24 часа, 01.08.2017, Експортът вече носи повече стойност, <https://www.24chasa.bg/novini/article/6365717>, [последно активен на 08 август 2017]
2. 24 chasa, 01.08.2017, Eksportat veche nose poveche stoynost, <https://www.24chasa.bg/novini/article/6365717>, [Accessed 08 August 2017]
3. Българска аутсорсинг асоциация, Карта на аутсорсинга в България, <http://www.outsourcinginbg.com/bg/outsourcing/map/1189>, [последно активен на 10 август 2017]
4. Balgarska autorsing asotsiatsia, Karta na autorsinga v Bulgaria, <http://www.outsourcinginbg.com/bg/outsourcing/map/1189>, [Accessed 10 August 2017]
5. Българска народна банка, Статистическа база данни, Външна търговия, наличен на <http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?KEYFAMILY=FTRD%3B%D0%92%D1%8A%D0%BD%D1%88%D0%BD%D0%B0+%D1%82%D1%8A%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F%3BForeign+Trade%3B>, [последно активен на 09 август 2017]
6. Balgarska narodna banka, Statisticheska baza dannii, Vanshna targovia, Available at: <http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?KEYFAMILY=FTRD%3B%D0%92%D1%8A%D0%BD%D1%88%D0%BD%D0%B0+%D1%82%D1%8A%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F%3BForeign+Trade%3B>, [Accessed 09 August 2017]
7. Бочева, Н, 2016, Приходите на аутсорсинг компаниите в България ще достигнат 6% от БВП до 2020 г., Инвестор.БГ, <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/prihodite-na-autorsing-kompaniite-v-bylgariia-shte-dostignat-6-ot-bvp-do-2020-g-228825/>, [последно активен на 10 август 2017]
8. Bocheva, N, 2016, Prihodite na autorsing kompaniite v Bulgaria shte dostignat 6% ot BVP do 2020 g., Investor.BG, <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/prihodite-na>

autorsoring-kompaniite-v-bylgariia-shte-dostignat-6-ot-bvp-do-2020-g-228825/, [Accessed 10 August 2017]

9. Труд, 21.04.2017, Как българското оръжие стига до терористите в Сирия, <https://trud.bg/как-българското-оръжие-стига-до-терор/>, [последно активен на 15 август 2017]

10. Труд, 21.04.2017, Как balgarskoto orazhie stiga do teroristite v Siria, <https://trud.bg/как-българското-оръжие-стига-до-терор/>, [Accessed 15 August 2017]

11. Baldwin, R. 2013. Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going, Global value chains in a changing world. Edited by Elms, D.K. and Low, P. WTO, pp. 13-61.

12. The Global Risks Report 2015, 10th Edition, http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_2015_Report15.pdf, [Accessed 11 August 2017]

13. The Global Risks Report 2016, 11th Edition, http://www3.weforum.org/docs/GRR/WEF_GRR16.pdf, [Accessed 11 August 2017]

14. The Global Risks Report 2017, 12th Edition, http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf, [Accessed 11 August 2017]

15. Mentzer, J., Manuj, I, 2008, Global Supply Chain Risk Management, Journal of Business Logistics, Vol. 29 No. 1

16. UNCTAD Statistics, 2015, <http://unctadstat.unctad.org>, [Accessed 15 August 2017]

МЕРКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ ПО БЕЖАНСКАТА КРИЗА

*Атанас Павлов, докторант,
катедра "ММО и бизнес", УНСС*

Резюме

През последните почти три години Европейският Съюз и Европа като цяло са изправени пред предизвикателството за постигане на съгласие по редица въпроси, свързани с мерките за справяне с най-голямото миграционно движение от Втората световна война насам – "бежанската криза". Наборът от мерки включва действия за отстраняване на първопричините за кризата и значително увеличаване на хуманитарната помощ както в рамките на общността, така и извън нея. Един от основните аспекти на управлението на политиките на ЕС за мигрантите, който е включен в европейската програма за миграцията¹ от май 2015 г. е подходът на "горещите точки". Европейската комисията въвежда подхода на "горещите точки", за да окаже подкрепа на Гърция и Италия – държави членки на първа линия, с оглед справянето със значителното увеличение на броя нерегламентирани мигранти, пристигащи на външните им граници през периода 2015–2016 г. Целта на този подход е да се предостави оперативна подкрепа на държавите членки, за да се гарантира идентифицирането, регистрацията и вземането на пръстови отпечатъци от мигрантите, както и тяхното насочване към съответните последващи процедури. В по-голяма степен подходът на горещите точки може да бъде определен като позитивен за подобряване управлението на миграцията в двете държави членки като е увеличен капацитетът им за приемане на мигранти, подобрени са процедурите за регистрация и са консолидирани усилията за координиране на оперативната помощ. Създаването на така наречените горещи точки обаче се е разтеглило в сравнително по-голям времеви период от първоначално планираното. В Гърция² четири от петте планирани горещи точки са функционирали през март 2016 г., като последната е била планирана да заработи до юни 2016 г. В Италия³ четири от планираните шест горещи точки са функционирали през март 2016 г., а още две горещи точки са били в процес на изграждане, но не са били въведени в експлоатация до края на февруари 2017 г. Въпреки значителния размер на помощта от ЕС⁴, в края на 2016 г. в приемните обекти в двете държави все още не е било възможно адекватното приемане (Италия) или настаняване (Гърция) на всички пристигащи мигранти. Налице е съществен недостиг на подходящи места за настаняване и обработване на случаите на непридружените непълнолетни лица в съответствие с международните стандарти⁵, както при горещите точки, така и при следващото ниво на приемане.

¹ ЕК, Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите; Европейска програма за миграцията.

² ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки"(съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС).

³ ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки"(съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС).

⁴ Европейска комисия: Информационна бележка "Подкрепа от ЕС за Гърция" от 8.12.2016 г., приложение 8 към СОМ(2015) 510 окончателен от 14.10.2015 г. "Управление на кризата с бежанците: актуално състояние във връзка с изпълнението на приоритетните действия в рамките на Европейската програма за миграцията", актуализиран на 4.12.2016 г., и интранет сайт "Норе" на ГД "Европейска гражданска защита и европейски операции за хуманитарна помощ" към 15.12.2016 г.

⁵ Конвенция на ООН за правата на детето. Нейните основни принципи са заложили и в различни компоненти на Общата европейска система за убежище

MEASURES OF THE EUROPEAN UNION ON THE REFUGEE CRISIS

Summary

Over the past almost three years, the European Union and Europe as a whole have been faced with the challenge of reaching an agreement on a number of issues regarding the largest migration movement since the Second World War – the so-called "refugee crisis". The set of measures includes actions to address the root causes of the crisis and a significant increase in humanitarian aid both within and outside the Union. One of the key aspects of the EU migration policy management, which is included in the European Migration Program¹ of May 2015, is the hotspot approach. The European Commission has introduced the "hotspot" approach in order to support Greece and Italy as first-line members in coping with the significant increase in the number of irregular migrants arriving at their external borders for the period from 2015 to 2016. The aim of this approach is to provide operational support to Member States to ensure arriving migrants are identified, registered and fingerprinted, and channelled into the relevant follow-up procedures. To a greater extent, the hotspot approach can be seen as positive for improving migration management in both Member States by increasing their migrants reception capacity, enhancing registration procedures and consolidating efforts to coordinate operational assistance. However, setting them up took longer than planned. In Greece², four of the five planned hotspots were operational in March 2016, with the last one coming into operation by June 2016. In Italy³, four out of six planned hotspots were operational in March 2016, and two additional hotspots were still in the process of being set up but not yet operational at the end of February 2017. Despite the considerable support from the EU⁴, at the end of 2016 the reception facilities in both countries were not yet adequate to properly receive (Italy) or accommodate (Greece) the number of migrants arriving. There is still a shortage of adequate facilities to accommodate and process unaccompanied minors in line with international standards⁵, both in the hotspots and at the next level of reception.

Общи положения и преглед на актуалната обстановка

В периода 2014 г. – 2015 г. е се наблюдава рязко увеличение на миграцията към Европа⁶ и по-конкретно – на общия брой пристигащи лица — от една страна през 2014 г. и в още по-голяма степен през 2015 г. – над 1 милион души са прекосили Средиземно море към Европа като нерегламентирани мигранти⁷. Тези миграционни потоци на външната граница на ЕС могат да бъдат определени като смесица между лица, търсещи убежище и икономически мигранти. Голяма част от тях са деца и непридружени непълнолетни лица, които имат нужда от специално внимание и грижа. Докато през 2014 г. по-голяма част от мигрантите се

¹ EC, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Europe, A European Agenda on Migration.

² ECA, Special Report EU response to the refugee crisis: the 'hotspot' approach (pursuant to Article 287(4), second subparagraph, TFEU).

³ ECA, Special Report EU response to the refugee crisis: the 'hotspot' approach (pursuant to Article 287(4), second subparagraph, TFEU).

⁴ European Commission: Factsheet 'EU support to Greece' of 8.12.2016, Annex 8 to COM(2015) 510 final of 14.10.2015 'Managing the refugee crisis: State of Play of the Implementation of the Priority Actions under the European Agenda on Migration' updated at 4.12.2016 and ECHO Hope intranet, situation as of 15.12.2016.

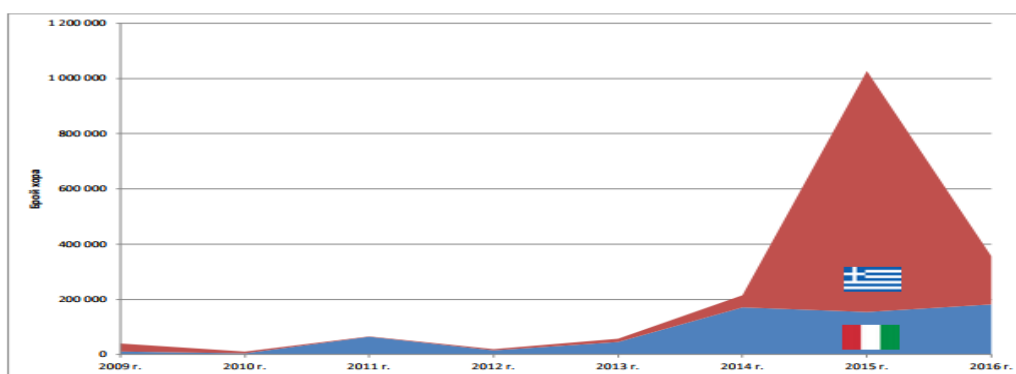
⁵ United Nations Convention on the Rights of the Child. Its main principles are also enshrined in various components of the CEAS.

⁶ Eurostat; Демографски статистически данни на регионално равнище http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_statistics_at_regional_level/bg

⁷ Съгласно МОМ липсва универсално приета дефиниция какво представлява нерегламентираната миграция. От гледна точка на държавите на пристигане това е влизането, престоят или работата на територията на страната без необходимите разрешителни или без документите, изисквани съгласно нормативната уредба в областта на имиграцията.

придвижват по т. нар. централносредиземноморски маршрут (от Северна Африка до Италия), то през 2015 г. тази тенденция се изменя, като общо около 850 000 души пристигат по източносредиземноморския маршрут (от Турция до Гърция, вж. *фигура 1*). Продължителната криза и нестабилна обстановка в Сирия могат да бъдат посочени като основният фактор за увеличаването на броя на пристигащите от Турция, както е видно от *фигура 2*, показваща националността на мигрантите. Големият миграционен приток в Гърция намалява значително след април 2016 г., докато броят на пристигащите в Италия остава приблизително на нивото от предходната година, като общият брой на пристигащите по море в Италия и Гърция през 2016 г. достига около 350 000 души.

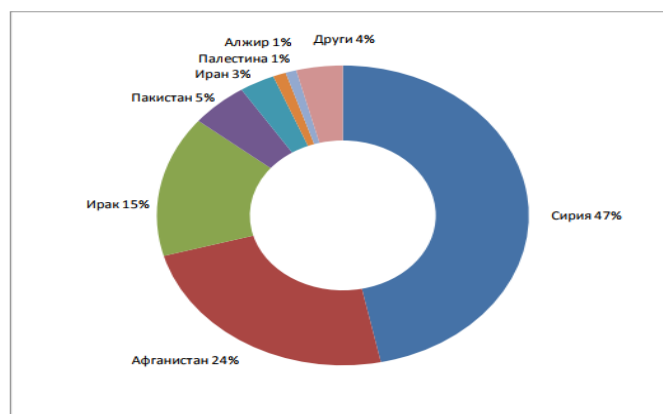
Фиг. 1. Брой на пристигналите по море мигранти без разрешение за влизане в Гърция и Италия, 2009 – 2016 г.



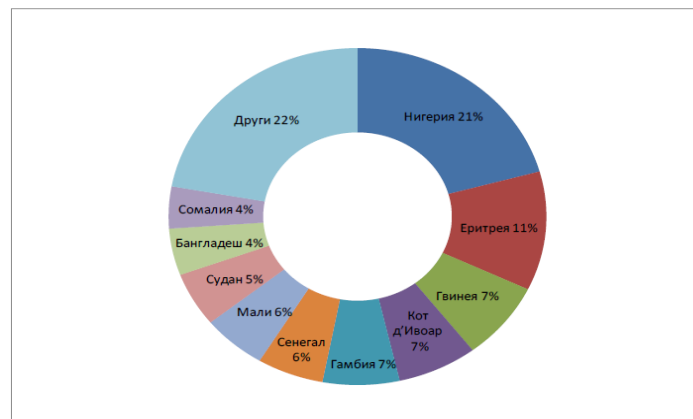
Източник: Frontex.

Фиг. 2. Най-често срещани националности на пристигащите мигранти – 2016 г.

Гърция



Италия



Източник: Frontex.

Рамка на политиките на Европейския Съюз

Общата европейска система за убежище (CEAS) е създадена като основна рамка за законодателство и политики на ЕС в областта на правото на убежище. Тази система се изгражда и развива от 1999 г. насам като понастоящем отново е обект на преразглеждане¹. В същността си, тя се състои от набор от директиви и регламенти, чиято основна цел е да въведат минимални общи стандарти за държавите членки за работа с лица, които се нуждаят от международна закрила. Един от основни ѝ елементи е Регламентът от Дъблин², който установява критериите и механизмите за определяне на това коя държава членка отговаря за разглеждането на дадена молба за международна закрила – обикновено това е държавата на първи прием. Това води до ситуация, в която няколко държави членки трябва да обработват огромен обем от данни на случаи на търсещи убежище лица, което създава натиск за капацитета на техните системи за предоставяне на убежище. През м. април 2016 г. Комисията представя предложения за реформиране на Общата европейска система за убежище³. Предложенията предвиждат въвеждането на механизъм за справяне със случаите на непропорционален натиск върху системите на държавите членки в областта на убежището. Друг важен елемент на прилаганите понастоящем дъблински правила е практиката мигрантите да бъдат изпращани обратно в държавата, през която първо са влезли на територията на Съюза, така че да имат възможност да подадат молбата си за убежище в тази държава (вместо да

¹ COM(2016)197 окончателен от 6.4.2016 "Към реформа на общата европейска система за убежище и укрепване на законни начини за достъп до Европа". В това съобщение Комисията представя възможностите за въвеждане на справедлива и устойчива система за разпределяне на търсещите убежище лица между държавите членки, по-задълбочена хармонизация на процедурите и стандартите в областта на убежището, както и укрепване на мандата на Европейската служба в областта на убежището (EASO).

² Регламент (ЕС) № 604/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. за установяване на критерии и механизми за определяне на държавата членка, компетентна за разглеждането на молба за международна закрила, която е подадена в една от държавите членки от гражданин на трета държава или от лице без гражданство (преработен текст) (ОВ L 180, 29.6.2013 г., стр. 31).

³ Вж. бележка под линия 13.

продължат пътуването си до държава по техен избор). Тези така наречени трансфери по дъблинската процедура от други държави членки към Гърция обаче са преустановени от 2011 г. насам след две решения на Европейския съд по правата на човека и Съда на Европейския съюз, които установяват системни слабости в гръцката система за предоставяне на убежище. От тогава насам гръцките органи полагат определени от някой като непрестанни усилия за подобряване функционирането на своята система за предоставяне на убежище в сътрудничество и с помощта на Комисията, EASO, други държави членки и различни неправителствени организации. През 2016 г. ЕК е дава няколко препоръки за мерките, които Гърция следва да предприеме, за да има добре и пълноценно работеща система за предоставяне на убежище, като по този начин се да бъдат създадени условия за постепенното възстановяване на трансферите по Дъблинския регламент¹.

Европейска програма за миграцията

Големият брой пристигащи мигранти през 2015 г. (вж. *фигура 3*) създава непропорционален натиск върху външните граници на ЕС – в разглеждания случай в Гърция и Италия, което води до необходимост за подпомагане на тяхното управление на границите и системи за предоставяне на убежище. Тъй като много от мигрантите продължават пътуването си до други европейски държави (например по маршрута през Западните Балкани), това води и до увеличаване на натиска върху управлението на границите на тези страни, както и върху системите им за приемане на мигранти и предоставяне на убежище (вж. *фигура 4*). В този контекст през май 2015 г. Европейската комисия представя своята Европейска програма за миграцията², която въвежда цялостен подход към управлението на миграцията. Програмата предвижда незабавни действия, насочени например към спасяването на човешки животи в морето, борбата с криминалните контрабандни мрежи и подпомагането на държавите членки на първа линия при справянето с високия брой пристигащи лица, както и въвеждането на дългосрочни мерки, като например опазване на външните граници на Европа, намаляване на стимулите за нерегламентирана миграция и разработване на нова политика за законна миграция.

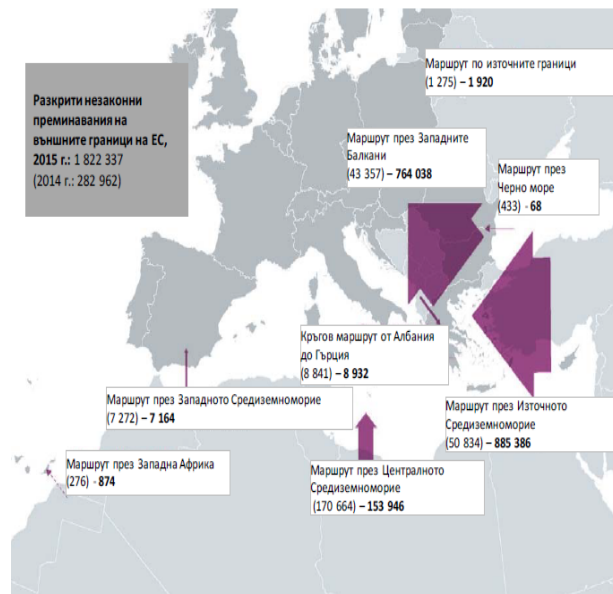
Подход на "горещите точки"

Една от най-значимите оперативни мерки, предложени в Европейската програма за миграцията, е въвеждането на нов подход на горещите точки при управлението на притока от мигранти. Идеята за подходът на горещите точки е той да бъде олицетворение на непосредствената реакция към вече назрялата криза в областта на миграцията, докато от друга страна пътят за прилагането му очевидно протича при едновременно много трудни и променливи обстоятелства. Като "гореща точка" се определя район при външните граници на ЕС, който е обект на непропорционално голям миграционен натиск. Повечето мигранти навлизат в ЕС през тези горещи точки като според Комисията, това са местата, за които ЕС следва да предостави оперативна подкрепа с оглед осигуряване регистрирането на пристигащите мигранти и насочването им съгласно необходимостта към съответните национални последващи процедури (вж. *фигура 5*).

¹ За обобщение на тези препоръки вж. "Препоръка на Комисията до държавите членки относно възобновяването на прехвърлянията към Гърция по силата на Регламент (ЕС) № 604/2013", С(2016) 8525 окончателен от 8.12.2016 г.

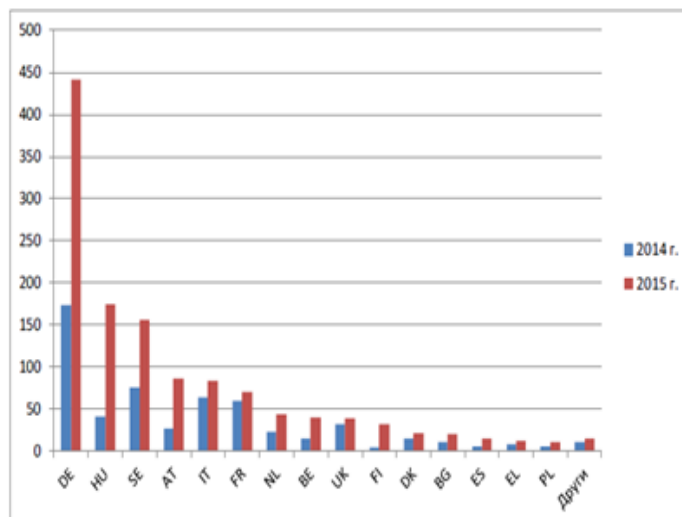
² COM(2015) 240 окончателен от 13.5.2015 г. "Европейска програма за миграцията".

Фиг. 3. Разкрити незаконни преминавания на външните граници на ЕС, 2015 г. (2014 г.)¹



Източник: Frontex, Анализ на риска за 2016 г.

Графика 1. Брой на търсещите убежище лица в ЕС, 2014, 2015 г. (в хил.)



Източник: Евростат.

¹ Повечето мигранти, регистрирани по маршрута през Западните Балкани, са пристигнали преди това на един от гръцките острови, след което са напуснали ЕС и са продължили пътуването си през бившата югославска република Македония и Сърбия.

Фиг. 4. Карта на местонахождението на горещите точки в Италия и Гърция и съответния им капацитет¹



Източник: Европейска комисия.

Подходът на горещите точки се определя както следва: "... Европейската служба за подкрепа в областта на убежището (EASO), Frontex и Европол ще работят на място в държавите членки по външните граници на Съюза за бързо идентифициране, регистриране и снемане на отпечатъци от пристигащите мигранти. Агенциите ще се допълват в своята работа. При подаване на молба за убежище незабавно ще бъде започвана процедура по предоставяне на убежище, като екипите на EASO ще помагат за възможно най-бързата обработка на молбите. Що се отнася до лицата, които не се нуждаят от закрила, Frontex ще помага на държавите членки, като координира връщането на незаконни мигранти. Европол и Евроюст ще помагат на приемащата държава чрез разследвания с цел разбиване на мрежите за незаконно превеждане през граница и трафик на хора"².

Оперативната рамка, уреждаща "подхода на горещите точки", първоначално е определена в "обяснителна бележка", изпратена от комисар Аврамопулос до министрите на правосъдието и вътрешните работи на 15 юли 2015 г.³. Тези принципи са изложени отново в приложение към Съобщение на Комисията от септември 2015 г.⁴ Съгласно тези принципи подходът на горещите точки следва да предложи оперативна рамка за Комисията и агенциите, чрез която те да съсредоточат помощта си (чрез екипи за съдействие в управлението на

¹ За Италия са показани шестте първоначално предложени горещи точки, две от които (Аугуста и Порто Емпедокле) впоследствие не са определени като такива.

² "Европейска програма за миграцията", стр. 6.

³ Обяснителната бележка е публикувана на <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10962-2015-INIT/en/pdf>.

⁴ COM(2015) 490 окончателен от 23.9.2015 г. "Управление на кризата с бежанците: незабавни оперативни, бюджетни и правни мерки по линия на Европейската програма за миграцията", по-специално приложение II.

миграцията) на мястото, където тя е най-необходима, да координират операциите си и да си сътрудничат тясно с органите на приемащата държава членка. Екипите за съдействие могат да работят единствено в сътрудничество със и под пълния контрол на приемащата държава членка, тъй като само националните органи могат да създадат (с помощта на финансирането от ЕС, ако е необходимо) и да управляват добре функциониращи приемни инфраструктури, както и да осигурят подходящи процедури за регистрация и последващи действия.

Роля на агенциите

Агенциите на ЕС оказват пряката помощ на приемащите държави членки в съответствие със своя мандат и експертен опит, като изпращат експертни екипи, осигурени от други държави членки.

Frontex осигурява оперативна координация чрез провеждане на съвместни операции и бързи интервенции по искане на държавите членки. Агенцията изпраща експерти, в т.ч. устни преводачи, които действат и като културни медиатори, в помощ на приемащата държава членка за идентифицирането, регистрирането и снемането на пръстови отпечатъци на мигрантите при пристигането им. Frontex също така изпраща експерти, които помагат при събеседването с мигрантите (чрез доброволни интервюта), за да разберат по-добре маршрутите на пътуването им към Европа и да съберат информация за мрежите и операциите за трафик на хора. Когато е необходимо, експертите на Frontex могат също така да предоставят помощ преди връщането на мигрантите и да координират обратните им полети.

EASO предоставя или координира предоставянето на оперативна подкрепа на държавите членки в рамките на своите правомощия и в контекста на оперативните планове, съгласувани с държавите членки. Тази подкрепа се предоставя чрез изпращане на експерти с опит в приложимото законодателство в областта на имиграцията и убежището (а в Италия, когато е необходимо, и в областта на преместването) и процедурите за кандидатстване за международна защита. Експертите на EASO подпомагат приемащата държава при регистрирането на търсещите убежище лица и подготовката на техните молби за убежище или при установяването на кандидатите за преместване и подготовката на техните документи за преместване (Италия).

Европол изпраща екипи от следователи, които да подпомагат националните органи при предотвратяването и разбиването на организирани криминални мрежи за трафик на мигранти и за други сериозни престъпления и организирана престъпност, както и при установяването на връзки с разследвания срещу тероризма. Като част от действията на ЕС срещу тероризма, на 10 март 2016 г.¹ Съветът по правосъдие и вътрешни работи (ПВР) на ЕС потвърждава своите заключения от 20 ноември 2015 г.² и отправя искане към Европол, в сътрудничество с държавите членки, да разработи и въведе концепция за "гост-служители"³ в горещите точки, които да подпомагат процедурите на скрининг (наричани също и вторични проверки за сигурност).

¹ Заключения на Съвета по ПВР от 10 март 2016 г., публикувани на www.consilium.europa.eu.

² Заключения на Съвета по ПВР от 20 ноември 2015 г., публикувани на www.consilium.europa.eu.

³ Концепцията за "гост-служители" предполага, че Европол ще сформира група от следователи, командировани от държавите членки, които да могат да бъдат изпращани в ключови точки на външните граници на ЕС с цел засилване на проверките за сигурност.

Рамка за финансиране

Средствата и подкрепата за създаването и функционирането на горещите точки се осигуряват от много различни източници, между които ЕС, агенции на ЕС, национални органи, международни организации и НПО. Финансирането от ЕС (вж. *фигура 6*), в т. ч. подкрепата за подхода на горещите точки, се предоставят на Гърция и Италия чрез разпределените средства съответно по Фонд "Убежище, миграция и интеграция" (ФУМИ) и Фонд "Вътрешна сигурност" (ФВС), като се обхваща периодът 2014—2020 г. Средства се отпускат и като спешна помощ по ФУМИ и ФВС. В случая с Гърция действия по хуманитарната ситуация могат да се предприемат и със средства от Инструмента за спешна подкрепа (ЕСП)¹⁸. Действията, за които се използват националните разпределени средства по ФУМИ и ФВС, се съфинансират от държавите членки — бенефициенти, но спешната помощ може да се финансира изцяло от бюджета на ЕС. Изплатените суми към момента на изследването представляват авансови плащания съответно към отговорните органи в Гърция и Италия и към международните организации и агенциите на ЕС.

Фиг. 5. Финансова подкрепа от ЕС (в млн. евро)

Програми	ГЪРЦИЯ		ИТАЛИЯ	
	Предоставени	Изплатени	Предоставени	Изплатени
ФУМИ	585	247	365	55
ФУМИ — национални програми за 2014—2020 г.	295	45	348	44
ФУМИ — спешна помощ за държавите членки	126	101	16	10
ФУМИ — спешна помощ за международни агенции/агенции на ЕС	165	101	1	1
ФВС	277	75	291	36
ФВС — национални програми за 2014—2020 г.	215	26	245	29
ФВС — спешна помощ за държавите членки	52	42	46	7
ФВС — спешна помощ за международни агенции/агенции на ЕС	10	7	0	0
Инструмент за спешна подкрепа (договорени средства)	192	127	0	0
ОБЩО	1 055	448	656	91

Източник: Европейска комисия: Информационна бележка "Подкрепа от ЕС за Гърция" от 8.12.2016 г., приложение 8 към СОМ(2015) 510 окончателен от 14.10.2015 г. "Управление на кризата с бежанците: актуално състояние във връзка с изпълнението на приоритетните действия в рамките на Европейската програма за миграцията", актуализиран на 4.12.2016 г., и интранет сайт "Норе" на ГД "Европейска гражданска защита и европейски операции за хуманитарна помощ" към 15.12.2016 г. Разликите в междинните сборове се дължат на закръгляване.

Гърция

Поради забавянния в стартирането на фондовете и въвеждането на необходимите системи за управление и контрол в Гърция, съчетани с ограничения на националния бюджет за съ-

финансиране на разходи на ЕС¹, през 2016 г. не са потвърдени разходи за 2015 г. от националните разпределени средства за Гърция по ФУМИ/ФВС². Доклад на ЕК сочи, че тя е отпуснала над 352 млн. евро спешна помощ (по ФУМИ/ФВС) от началото на 2015 г.³, в допълнение към 192 млн. евро хуманитарна помощ⁴ по ИСП. Основна част от тези средства са насочени към дейности в континенталната част на Гърция (където през ноември 2016 г. все още пребивават около 45 000 мигранта⁵), като Комисията изчислява, че почти 100 млн. евро са предоставени за финансиране на широк спектър от дейности на островите и в горещите точки.

Проектите, одобрени от Комисията в рамките на спешната помощ по ФУМИ и ФВС, включват предоставяне на подслон и настаняване, храна, здравни услуги, строителни дейности за изграждане на водоснабдителни и канализационни системи, транспорт от местата на дебаркиране до горещите точки, подобряване на капацитета на гръцките органи за вземане на отпечатъци и актуализиране на съществуващите ИТ системи на гръцката полиция за процеса на регистрация. Тъй като повечето решения за отпускане на спешна помощ по ФУМИ и ФВС са взети от октомври 2015 г. насам (обикновено с период на изпълнение от 12 месеца), все още не са налични доклади за използването на средствата. Същото важи и за действията по ИСП, за които първите решения са взети през март 2016 г. До края на февруари 2017 г. Комисията все още не е получила подробна информация относно използването на тези средства.

Италия

Ситуацията донякъде се различава от тази в Гърция. Към началото на 2016 г. разходите, докладвани на Комисията⁶ по националните програми на Италия, възлизат на 1,6 млн. евро по ФУМИ (но не в полза на горещите точки) и 0 евро по ФВС за периода до средата на октомври 2015 г. Информацията относно изплатените средства и избраните и договорени проекти до средата на октомври 2016 г. следва да бъде изпратена през март 2017 г. По отношение на дяла за спешна помощ на ФУМИ и ФВС до края на 2016 г. на Италия са отпуснати 62,8 млн. евро.

Непряко финансиране чрез агенции на ЕС

По отношение на финансирането през двете основни участващи агенции на ЕС (Frontex и EASO) Frontex първоначално е отделила 20 млн. евро от бюджета си за 2016 г. за разходи,

¹ ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки"(съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС).

² ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки"(съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС); Използването на средства през 2016 г. ще бъде разгледано в доклад, който гръцките органи следва да изпратят на Комисията до 15 февруари 2017 г.

³ Европейска комисия, информационна бележка, "Управление на кризата с бежанците – финансова подкрепа от ЕС за Гърция", актуализация от 8 декември 2016 г.

⁴ Електронен портал "Норе" на ГД "Европейска гражданска защита и европейски операции за хуманитарна помощ" към 15.12.2016 г.

⁵ COM(2016) 720 окончателен от 9.11.2016 г., Седми доклад относно преместването и преселването.

⁶ ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки"(съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС); Отчети, представени на 15.2.2016 г. за плащания, извършени до 5.10.2015 г.

свързани с горещите точки¹, докато до края на ноември 2016 г. вече е заделила почти 35 млн. евро за тази цел². Средствата от ЕС, отпуснати за EASO през 2016 г., са се увеличили от около 19,4 млн. евро на 63,5 млн. евро (в т.ч. 26 млн. евро от ФУМИ/ФВС), за да се посрещнат разходите за подпомагане на подхода на горещите точки и схемата за преместване²⁵.

Европол е получил безвъзмездна спешна помощ по ИСП в размер на 1,5 млн. евро през 2016 г. с оглед на разполагането на експерти (служители) в горещите точки, които да извършват вторични проверки за сигурност.

Ефективност на помощта от агенциите

Пряката помощ от агенциите и конкретно спрямо подхода на горещите точки се състои основно в изпращането на експерти от държавите членки чрез Frontex и EASO, които да помогнат идентификацията, проверките на националността, регистрацията и дейностите по информиране. Frontex също така съдейства при случаите на връщане. EASO помага при предоставянето на информация относно процедурата на преместване и при обработката на молбите за преместване в Италия и оказва съдействие при регистрацията и оценката на молбите за убежище в Гърция. И двете агенции също така осигуряват културни медиатори. Европол извършва вторични проверки за сигурност по случаи, посочени в резултат на дейността на съответните органи на приемащата държава членка или предадени на тези органи от агенциите на ЕС или други представени на място организации. Докладите³ на агенциите показват, че са изпратени много по-малко експерти от необходимото. Това до голяма степен се дължи на факта, че агенциите зависят от сътрудничеството на държавите членки, които изпращат експерти по искане на агенциите. Също така, агенциите и държавите членки не са очаквали или планирани нарасналите нужди през 2015 и 2016 г. Като цяло, съгласно данните на Frontex⁴, около 65% от нейните заявки за пряка помощ за дейностите в горещите точки са били изпълнени чрез предложенията от държавите членки, докато за EASO средната стойност на този процент е още по-ниска (около 57%). Държавите членки също разполагат с ограничен брой служители, а някои държави членки са били изправени пред много висок брой молби за убежище, особено през втората половина на 2015 г.

В Гърция необходимостта от помощ от Frontex при идентифицирането и регистрацията е намаляла поради по-малкия брой пристигащи мигранти след Изявлението на ЕС и Турция⁵. Нуждата от помощ от EASO от друга страна се е увеличила от този момент насам, тъй като повечето мигранти, прехвърлени към континенталната част на страната през март 2016 г., са подали молби за убежище, както правят и по-голямата част от новопрестигащите на островите мигранти. Докладите на Комисията за напредъка от септември⁶ и ноември⁷ 2016 г. про-

¹ ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки" (съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС); Информация, предоставена от Frontex

² ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки" (съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС);

³ EASO; Общ годишен доклад на EASO за 2016 г.

⁴ ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки" (съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС); Информация, предоставена от Frontex

⁵ COM(2016) 634 окончателен от 28.9.2016 г. "Трети доклад за напредъка, постигнат в изпълнението на Изявлението на ЕС и Турция".

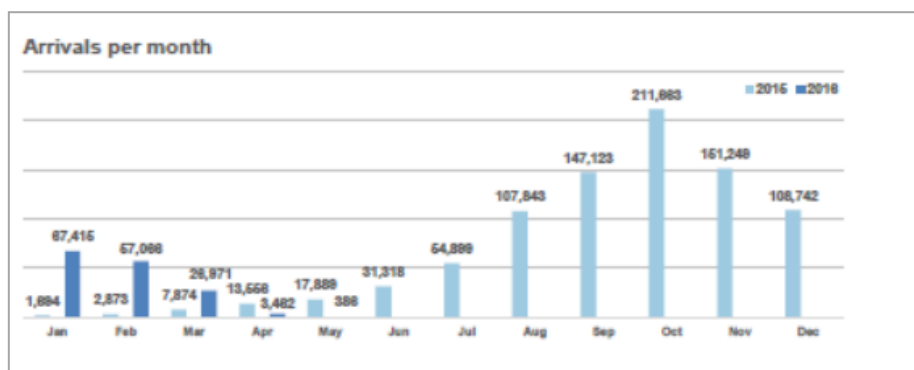
⁶ COM (2016) 636 окончателен.

⁷ COM (2016) 720 окончателен.

дължават да призовават държавите членки да увеличат подкрепата си за EASO като предоставят експерти, тъй като броят на експертите, изпращани в Гърция, продължава да бъде недостатъчен за справяне с увеличения брой молби за убежище, които трябва да бъдат разглеждани. Например през септември 2016 г. е изчислено, че в горещите точки са необходими 100 служители, които да работят по случаите на търсещите убежище лица (като например да извършват интервюта), но към края на м. септември EASO е изпратила реално само 41 души¹.

От март 2016 г. насам служители на Европол са изпращани с цел да извършват вторични проверки за сигурност по случаи, посочени в резултат на дейността на гръцките полицейски сили по време на процедурите по регистрация и скрининг. Основната цел на тези проверки е да разкрият движенията на лица, заподозрени в тероризъм, и да разрушат организирани престъпни мрежи за трафик на мигранти. Съгласно докладите на Комисията за актуалното състояние² до юли 2016 г. Европол е изпратила девет служители на пет острова, в съответствие с оперативния план, съгласуван с полицейските сили на Гърция през юни 2016 г. През септември 2016 г., съгласно информацията от Европол, първата група от десет служители са изпратени в Гърция. През октомври 2016 г. още 16 служителя от други държави членки са изпратени и в петте гръцки горещи точки, за да извършват вторични проверки за сигурност в базите данни на Европол.

Графика 2. Пристигащи в Гърция по месеци (период 2015 – 2016 г.)



Източник: UNHCR

Италия

Италианските органи считат подкрепата от агенциите на ЕС за задоволителна, особено след подобряването на ситуацията след месец май 2016 г., когато е станало възможно в Италия да се изпратят няколко експерти на Frontex, за които първоначално е било предвидено да работят в Гърция. Въпреки това ЕК все още счита, че действията на държавите членки в отговор на исканията на EASO за изпращане на експерти в Италия са недостатъчни за справяне с високия брой пристигащи мигранти, които отговарят на условията за преместване. В края на септември 2016 г. са изпратени 33 експерта в областта на предоставянето на убежище (и 35 културни медиатора), докато в плана, съгласуван с италианските органи, са предвидени 74 експерти³.

¹ COM(2016) 634 окончателен от 28.9.2016 г. "Трети доклад за напредъка, постигнат в изпълнението на Изявлението на ЕС и Турция".

² Европейска комисия, доклад за актуалното състояние, 28 юли 2016 г.

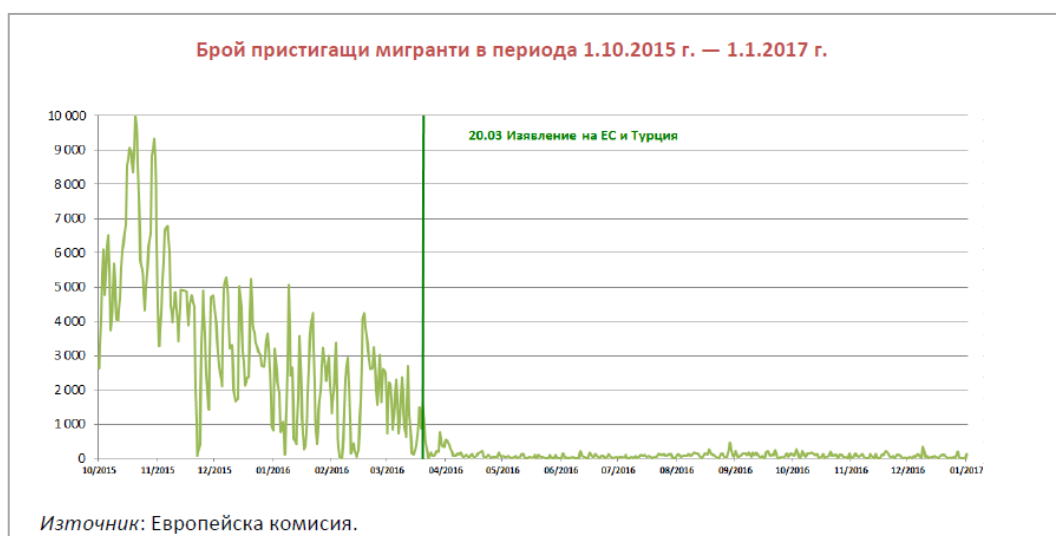
³ COM (2016) 636 окончателен.

През септември 2016 г., по искане на Съвета на ЕС, Италия се съгласява Европол да участва в извършваните на място вторични проверки за сигурност като участва в изготвянето на оперативен план и в подготовката за разполагане на служители. През октомври 2016 г. Италия е поискала освен това Европол да окаже подкрепа за извършването на допълнителни проверки за сигурност, свързани с преместването¹.

Изявление на Европейският Съюз и Турция

На 18 март 2016 г. Европейският Съюз и Турция се споразумяха за поредица от мерки, целящи ограничаването или спирането на потока нерегламентирани мигранти, пристигащи Турция в посока към гръцките острови². Съгласно Изявлението всички мигранти, пристигащи на гръцките острови продължават да бъдат регистрирани, а отговорните гръцки органи обработват поотделно всички подадени молби в горещата точка съгласно Директивата за процедурите за убежище. Мигрантите, които не подават молба за убежище, или чиито молби са отхвърлени като неоснователни или недопустими съгласно Директивата, биват връщани в Турция. За всеки сирийски гражданин, върнат в Турция от гръцките острови, друг сирийски гражданин бива презаселван от Турция в ЕС. Тази схема има сериозно отражение върху подхода и работата на горещите точки в Гърция.

Графика 3



Върху държавите членки на ЕС пада основната отговорност по отношение на всички аспекти на граничния контрол, разглеждането на молбите за убежище, настаняването на мигрантите и дори тяхната последваща интеграция. Европейската комисията въвежда подхода

¹ ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки" (съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС); Информация, предоставена от Европол.

² Изявлението на ЕС и Турция: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/03/18-eu-turkey-statement/>

на "горещите точки", за да окаже подкрепа на Гърция и Италия – държавите членки на първа линия, да се справят с неочакваното значително увеличение на броя нерегламентирани мигранти, пристигащи на външните им граници през периода 2015 – 2016 г. Целта на този подход е да се предостави оперативна подкрепа на държавите членки, за да се гарантира идентифицирането, регистрацията и вземането на пръстови отпечатащи от мигрантите, както и тяхното насочване към съответните последващи процедури. Анализът показва, че като цяло подходът на горещите точки е спомогнал за подобряване на управлението на миграцията в двете държави членки на първа линия при много трудни и постоянно променящи се условия, като е увеличен капацитетът на държавите за приемане на мигранти, подобрени са процедурите за регистрация и са укрепени усилията за координиране на помощта. И в двете държави при избора на местоположение на горещите точки се взема предвид основните входни пунктове и наличността на вече изградени структури. Създаването им обаче е отнело по-дълго време от първоначално планираното. В Гърция четири от петте планирани горещи точки са функционирали през март 2016 г., като последната е била планирана да заработи до юни 2016 г. В Италия четири от планираните шест горещи точки са функционирали през март 2016 г., а още две горещи точки са били в процес на изграждане, но не са били въведени в експлоатация до края на февруари 2017 г. Въпреки значителния размер на помощта от ЕС, в края на 2016 г. в приемните обекти в двете държави все още не е било възможно адекватното приемане (Италия) или настаняване (Гърция) на всички пристигащи мигранти. Налице е съществен недостиг на подходящи места за настаняване и обработване на случаите на непридружените непълнолетни лица в съответствие с международните стандарти, както при горещите точки, така и на следващото ниво на приемане. Европейската комисията и съответните агенции на ЕС изразяват подкрепата си в усилията на държавите членки чрез осигуряване на експерти, финансови и технически ресурси, провеждане на консултации и подобряване на координацията. Капацитетът на агенциите да предоставят такава подкрепа е бил и продължава да бъде пряко зависим от предоставените от държавите членки ресурси. Освен това експертите често са изпращани за много кратко време, което намалява тяхната ефективност. За преодоляването на тези недостатъци понастоящем се работи чрез нови (или планирани) мандати на съответните агенции. И в двете държави координацията на подхода на горещите точки се улеснява от присъствието на специализирани служители на Комисията и агенциите, а на оперативно ниво — от регионални работни групи, въпреки че ролята на последните в горещите точки все още не е изцяло определена. Стандартните оперативни процедури са основен елемент за изясняване на отговорностите и хармонизиране на процедурите, особено когато участват множество различни участници, какъвто е случаят с прилагания понастоящем подход на горещите точки. Италия е въвела стандартни оперативни процедури за горещите точки и ги прилага както в тях, така и в други пристанища за дебаркиране, функциониращи като горещи точки. В случая на Гърция би могло да се заключи, че приемането на такива процедури все още предстои. Координацията на ниво отделни горещи точки все може да бъде определена като все още фрагментирана и въпреки договореността, че централните органи в държавите членки отговарят за общото управление на горещите точки, те все още не са поели изцяло тази отговорност. Комисията извършва както редовно и подробно наблюдение, така и докладване относно напредъка и проблемите в горещите точки. Въпреки това, налице е съществен проблем при споделянето и обмена на информация между различните заинтересовани страни, докато докладването относно някои ключови показатели за изпълнение би могло да се определи като не достатъчно добро. Както в Гърция, така и в Италия подходът на горещите точки през 2016 г. гарантира, че за повечето от пристигащите мигранти се извършва необходимото идентифициране, регистрация и снемане на пръстови отпечатащи, както и че техните данни се проверяват в актуални бази данни за нуждите на сигурността. В това този аспект подходът на

горещите точки е допринесъл за подобряване на управлението на миграционните потоци. От друга страна този подход изисква мигрантите да бъдат насочвани към съответните последващи процедури, т.е. подаване на молба за убежище в дадената държава, преместване в друга държава членка (когато е приложимо) или връщане в държавата на произход (или държавата на транзитно преминаване). Изпълнението на тези последващи процедури често е забавяно и среща различни трудности, което пряко се отразява върху функционирането на горещите точки. Извършен одит на изпълнението от Европейската сметна палата¹ отправя редица препоръки към Европейската комисията, която следва да подпомогне държавите членки в подобряването на подхода на горещите точки от гледна точка на капацитета им, третирането на непридружени непълнолетни лица, изпращането на експерти и ролите и отговорностите като цяло при прилагането на този подход. Европейската сметната палата също така препоръчва на Комисията да направи оценка и да доразвие подхода на горещите точки с оглед оптимизирането на помощта от ЕС за управление на миграцията.

Литература

1. Европейска сметна палата, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки"(съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС).
2. Европейска комисия, доклад за актуалното състояние, 28 юли 2016 г.
3. ЕК, Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите; Европейска програма за миграцията.
4. Европейска комисия: Информационна бележка "Подкрепа от ЕС за Гърция" от 8.12.2016 г., приложение 8 към COM(2015) 510 окончателен от 14.10.2015 г. "Управление на кризата с бежанците: актуално състояние във връзка с изпълнението на приоритетните действия в рамките на Европейската програма за миграцията", актуализиран на 4.12.2016 г., и интранет сайт "Норе" на ГД "Европейска гражданска защита и европейски операции за хуманитарна помощ" към 15.12.2016 г.
5. COM(2016) 634 окончателен от 28.9.2016 г. "Трети доклад за напредъка, постигнат в изпълнението на Изявлението на ЕС и Турция".
6. COM (2016) 636 окончателен.
7. COM (2016) 720 окончателен.
8. COM(2016) 634 окончателен от 28.9.2016 г. "Трети доклад за напредъка, постигнат в изпълнението на Изявлението на ЕС и Турция".
9. COM (2016) 636 окончателен.
10. EASO; Общ годишен доклад на EASO за 2016 г.
11. Европейска комисия, информационна бележка, "Управление на кризата с бежанците – финансова подкрепа от ЕС за Гърция", актуализация от 8 декември 2016 г.
12. COM(2016)197 окончателен от 6.4.2016 "Към реформа на общата европейска система за убежище и укрепване на законни начини за достъп до Европа". В това съобщение Комисията представя възможностите за въвеждане на справедлива и устойчива система за разпределяне на търсещите убежище лица между държавите членки, по-задълбочена хармонизация на процедурите и стандартите в областта на убежището, както и укрепване на мандата на Европейската служба в областта на убежището (EASO).

¹ ЕСП, Специален доклад "Действия на ЕС в отговор на кризата с бежанците – подход на "горещите точки"(съгласно член 287, параграф 4, втора алинея от ДФЕС); Информация, предоставена от Европол.

13. Регламент (ЕС) № 604/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. за установяване на критерии и механизми за определяне на държавата членка, компетентна за разглеждането на молба за международна закрила, която е подадена в една от държавите членки от гражданин на трета държава или от лице без гражданство (преработен текст) (ОВ L 180, 29.6.2013 г., стр. 31).

14. Препоръка на Комисията до държавите членки относно възобновяването на прехвърлянията към Гърция по силата на Регламент (ЕС) № 604/2013", С(2016) 8525 окончателен от 8.12.2016 г.

15. "Европейска програма за миграцията", стр. 6.

16. Заключение на Съвета по ПВР от 10 март 2016 г., публикувани на www.consilium.europa.eu.

17. Заключение на Съвета по ПВР от 20 ноември 2015 г., публикувани на www.consilium.europa.eu.

18. COM(2015) 490 окончателен от 23.9.2015 г. "Управление на кризата с бежанците: незабавни оперативни, бюджетни и правни мерки по линия на Европейската програма за миграцията", по-специално приложение II.

19. "Препоръка на Комисията до държавите членки относно възобновяването на прехвърлянията към Гърция по силата на Регламент (ЕС) № 604/2013", С(2016) 8525 окончателен от 8.12.2016 г.

20. Eurostat; Демографски статистически данни на регионално равнище http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_statistics_at_regional_level/bg

РАЗВИТИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ И ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИНСТИТУЦИИ

*Тодор Кондарев, докторант,
Нов български университет,*

Резюме

Докладът "Развитие на Европейският съюз и европейските институции" разглежда политическата система на Европейския Съюз с нейните специфични особености и различия в сравнение с класическите демократични политически системи в националните държави. За тази цел са анализирани разделението на компетентностите в управлението между институциите на Съюза и държавите-членки. Като основен елемент на европейската политическа система са описани специфичните характеристики на институциите на Европейския Съюз – Съвет на Европейския Съюз ("Съвета"), Европейски Съвет, Европейска Комисия (ЕК), Европейски Парламент (ЕП), Съд на Европейския Съюз, Европейска Централна Банка (ЕЦБ), Сметна Палата на Европейския Съюз (СПЕС). В докладът е фокусирано вниманието върху тяхното участие във формирането на политиките на Съюза, вземането на решения и законодателния процес. Описани са и връзките и взаимоотношенията с националните органи за управление. Направени са изводи за бъдещото развитие на ЕС и неговите институции в съответствие с повдигнатите за дискусия виждания на Европейската комисия в Бялата книга за бъдещето на Европа (2017 г.), обобщени в 5 сценария, както и на вижданията за развитието в основните политики на Съюза – отбрана, финанси, социални въпроси и глобализацията.

Ключови думи: Европейски съюз, Европейски институции, Бяла книга за бъдещето на Европа, Съвет на Европейския Съюз, Европейски Съвет, Европейска Комисия (ЕК), Европейски Парламент (ЕП), Съд на Европейския Съюз, Европейска Централна Банка (ЕЦБ), Сметна Палата на Европейския Съюз.

JEL Класификация: E, F

DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN UNION AND THE EUROPEAN INSTITUTIONS

Summary

The current paper "Development of the European Union and the European Institutions" presents the political system of the EU with its specific nature and differences in comparison with the classic democratic political systems in national states. For this purposes the division in the power competences between the EU institutions and the national institutions of the members' counties are described and analyzed. As a main element of EU political system are described the specific characteristics of the EU institutions – Council of the European Union, European Council, European Commission, European Parliament, Court of Justice of EU, European Central Bank, European Court of Auditors and others. The special intention is focused on their participation in the EU policies development, the decision making and the legislation development. The relations with the national power bodies/institutions are described. Some conclusions on the future development of the EU and its institutions are made in relation with the pointed out visions by the European Commission with The White Paper On Future of Europe (2017) summarized in 5 scenarios as well as by the Reflection papers (RP) for future of the main policies of EU (RP on European defense, RP on EU finances, RP on social dimensions of Europe, RP on harnessing globalization).

Key words: European Union, European institutions, White paper on the future of Europe, Council of the European Union, European Council, European Commission, European Parliament, Court of Justice of EU, European Central Bank, European Court of Auditors.

JEL Classification: E, F

Идеята за обединена Европа произхожда от времето след Втората световна война. В началото на XX век континентът е раздиран от конфликти и борба за превъзходство между отделните държави, а вековното противопоставяне между Германия и Франция прераста в световна война, довела до множество жертви, разрушения и икономическото отслабване на всички европейски икономики. Поради този факт на 9 май 1950 г., пет години след края на войната, френският политик Робер Шумън произнася реч, наречена "Декларацията Шумън", в която е засегната идеята за обединена Европа, а именно чрез създаването на наднационално обединение (орган, отговарящ за търговията на въглища и стомана между държавите-членки – "Обединена общност за въглища и стомана"), чиито основателки са шест държави – Германия, Франция, Италия, Белгия, Холандия и Люксембург. Това обединение в исторически план се води за основоположник на идеята за създаване на общо европейско икономическо пространство, по-късно прераснало в Европейски съюз.

От тези вече далечни години Европейският съюз (ЕС) измина дълъг път в постоянно развитие, посрещайки различни предизвикателства и доказвайки своята жизнеспособност. Непрекъснато възхваляван и критикуван, ЕС изгради своя политическа система и правила, закони и институции, механизми и процедури за вземане на колективни решения, способни да координират и балансират разнообразните интереси, желания и цели на отделните държави членки и да се превърне в желана цел на страните, които все още не са членове на Съюза.

Днес Съюзът отново е поставен пред редица външно и вътрешни предизвикателства, а от решенията на възникналите проблеми зависи неговото бъдеще.

1. Същност на политическата система на Европейския съюз

Като вече подчертахме, ЕС като уникален проект с функциониращи институции и специфичен политически процес притежава политическа система, която съчетава основните характеристики на класическите национални държави от демократичен вид с редица свои собствени характеристики, извън класическото разбиране за политически процес, политическа система, "държавна" структура и участие на обществото и гражданите в управлението.

1.1. Специфични характеристики на политическата система на ЕС

Спецификите, отликите от класическата политическа система на националната държава, се дължат на самата същност на това образувание – Европейски Съюз, като например: а) ЕС е политическа общност на държави и народи; б) ЕС е Съюз с парламентарна форма на управление без да е "голяма" или "свръх" национална държава; в) ЕС е "гражданска", а не "национална" държава, и политическа организация в процес на непрекъснати промени, усъвършенстване и интегриране; г) политическата система на ЕС се реализира на много нива, които са във взаимна връзка и въздействие – национални държави, европейски институции и региони; д) има Европейски Парламент с представени политически партии, които са групирани не на национален признак, а около демократични ценности; е) ЕС и неговите институции стриктно спазват, но и развиват в рамките на предоставените им от отделните страни правомощия за европейско ниво (частичен отказ от национален суверенитет), политическата и обществена интеграция на народите на Европа.

Това се постига чрез взаимодействие с националните правителства и институции на база на разделението на компетентностите в отделните области на обществения живот.

1.2. Разделение на компетентностите в управлението между институциите на Съюза и държавите-членки

Разделението на компетентностите между ЕС и държавите-членки бива няколко вида: *изключителна, споделена, ограничена и без компетентност* на ЕС. При *първата* попадат – пазарно регулиране/вътрешен пазар, рибарство, валутен съюз, външна търговия, селско

стопанство, митнически съюз; при *втората* – регионална политика, правила за конкуренция, промишленост, околна среда, условия за труд, защита на потребителите, енергетика, транспортна политика, валутна политика, външна политика; при *третата* – здравеопазване, образование, отбрана, борба с престъпления извън остановените граници, социална политика; при *четвъртата* – права на човека и граждански права, борба с престъпления извън остановените граници, жилищна политика.

През годините е видна тенденцията, тези предоставени компетенции, да водят до все по-тясно сътрудничество между ЕС и националните институции, като се отдават все повече права и правомощия на институциите на Европейския съюз.

1.3. Елементи на политическата система

В демократичните национални държави основните съставни елементи на *класическата политическа система* са: а) *държавата*, разбрана в широк смисъл на единство на нейните институции, законите и присъщите ѝ контролни функции. За да изпълнява своята важна роля в политическия процес и политическата система държавата, като гарант на демокрацията в съвременния свят базира своите дейности на конституцията и съответните закони; държавата осъществява и цялостен контрол върху всички дейности в обществото; б) *институциите-посредници* Към тях се причисляват политическите партии, групите за натиск, непартийните организации и др., организирани движения и обединения. На тях се пада да играят ролята на свързващо звено между държавата (и нейните институции) и гражданското общество. Институциите-последници са и проводник на политическите интереси на гражданското общество в посока на неговата държава; в) *политическата култура* е последния елемент на политическата система. В нея изкрystalизират ценностите и възприетите норми на поведение на гражданското общество, което не е еднородно по отношение на политическите интереси и е съставено от различни социални слоеве със своите специфични интереси. Може да се разглежда в тесен и широк смисъл.

По-долу ще се фокусираме по-подробно върху същността и развитието на институциите на ЕС, като съществен елемент на политическата система на ЕС и ще се опитаме да анализираме тяхната роля при посрещане на днешните предизвикателства и при решаването на наболелите проблеми на Европа.

2. Институции на Европейският Съюз

Договорът от Лисабон (в сила от 1 декември 2009 г.) разширява броя на официалните институции на Европейския съюз (ЕС) на седем: Съвет на Европейския съюз (Съвет на министрите), Европейски съвет, Европейски парламент (ЕП), Европейска комисия (ЕК), Съд на европейския съюз, Сметна палата на Европейския съюз и Европейска централна банка (ЕЦБ).

2.1. Съвет на Европейския Съюз (Съвета)

Съветът на Европейския Съюз ("Съвета") е със седалище в Брюксел (Белгия) и в неговите заседания имат право да участват съответните по ресор министри на всяка една от двадесет и осемте страни-членки на Съюза (*все още Великобритания е член на ЕС*). Съветът на ЕС заседава по следните въпроси: Общи въпроси; Външни работи; Икономически и финансови въпроси; Правосъдие и вътрешни работи; Заетост, социална политика, здравеопазване и потребителски въпроси; Конкурентоспособност; Транспорт, телекомуникации и енергетика; селско стопанство и рибарство; Околна среда и Образование, младеж, култура и спорт.

Считан за една от най-значимите европейски институции (заедно с Европейския Парламент), основните дейности на Съвета на ЕС е да приема законите на ЕС, координира общите икономически политики на страните, да подписва споразумения между ЕС и други (трети) страни да одобрява годишния бюджет на ЕС, да разработва външната и отбранителна политика на Съюза, да координира сътрудничеството между съдилищата и полицейските

сили на държавите-членки и др. Съвета на ЕС съвместно с Европейски Парламент приема законите на ЕС предложени от другия много важен орган на ЕС – Европейската комисия. Това също е нововъведение след Договора от Лисабон, който разширява правомощията на ЕП до степен, до която всяко едно решение трябва да бъде одобрено и от ЕП. Съвместната процедура на вземане на решения между Съвета на ЕС и ЕП е т.нар. "Обикновена законодателна процедура" (приета с влизането в сила на Договора от Лисабон в края на 2009 г.).

2.2. Европейски Съвет

В Европейския съвет, един на пръв поглед представителен орган на ЕС, всяка страна-членка е представена в зависимост от своята конституционно правна уредба от свой представител – Министър председател (Премиер) или Президент.

Основните функции на Европейския съвет е да определя неговите общи политически насоки и приоритети и да дава на ЕС необходимия тласък на развитие на Съюза. Освен правителствените ръководители на държавите-членки в този съвет участват и председателя на Европейската комисия (ЕК), Върховния председател на ЕС по въпросите на външните работи и неговия Председател Доналд Туск. Европейският съвет изглажда конфликти породени на по-ниски нива, например различия между министрите по ресорите в общността. Освен това, макар да няма законодателна функция, Европейския Съвет влияе в голяма степен на политическия дневен ред на Съюза в политическата, икономическата и обществената сфера на развитие. Във Външната политика той е основно действащо лице, що се отнася до разширяването на ЕС, договорните промени и др. Той назначава собствения си Президент, Президента на ЕК и Върховния представител по въпросите на външните работи и политика на сигурност. Европейския съвет приема решенията си с единодушие, но в някои случаи се гласува с квалифицирано мнозинство в зависимост от разпоредбите в Договора за функционирането на ЕС. Европейският парламент получава доклад след всяко негово заседание.

Също така, Европейският съвет определя водещите линии на политика на Общността, като Съвета на ЕС и Европейската комисия биват запознати с приоритетите на Европейския съвет за управлението на Съюза и неговите общи политики. Това се случва под формата на общи политически насоки, план във времето и конкретни цели.

2.3. Европейска Комисия (ЕК)

Европейската комисия е типичен орган на *наднационално равнище*, но с представители от националното равнище на системата и провежда заседанията си в Брюксел. Към настоящия момент членовете и са двадесет и осем, съответстващ на броя на страните-членки в ЕС, като всяка страна е представена с еврокомисар по ресор, предложен от националните правителства на страните от ЕС с мандат от 5 години. Всяка страна-членка на ЕС спорен Лисабонския договор има право да предложи по един комисар, а ЕП решава за какъв ресор той да отговаря в бъдещата ЕК. Преди да бъдат утвърдени комисарите се изслушват от парламентарните комисии, които се занимават с неговия ресор и преценяват дали е достоен и отговаря на изискванията да заема ръководния си пост в Комисията.

Председателят на Европейската комисия се номинира от Европейския съвет и се избира от ЕП с квалифицирано мнозинство. Обикновено той е от партията спечелила най-много гласове на изборите за нов Парламент (понастоящем Председател е Жан Клод Юнкер от Европейската Народна Партия – Християндемократи).

Важността на ЕК се обуславя от факта, че всяко решение на Съвета трябва да произтича от предложение на Комисията (тя предлага нови закони на Парламента и Съвета). Тя играе ролята на движеща сила в интеграцията със своите предложения за развитието на съюзната политика. Нейно е правото да определя дневния ред, да представя предложения в определен срок и да свързва в едно различни подинициативи, това ѝ придава значително влияние в законодателния процес. Комисията съблюдава също така прилагането на договорните разпоредби и взетите от органите на ЕС решения, и може в случай на установени нарушения да

свика Съда на ЕС. Тя представлява Съюза в рамките на ГАТТ/ВТО, както и в други международни организации. Тя е и изпълнителен орган за провеждането на политиката на Съюза, което включва, както контрола на финансовите средства, така и провеждането на общите политики. Това естествено не означава, че Комисията сама поема надзора над изпълнението на безбройните предписания и директиви, а основната ѝ задача се състои най-вече в това да следи за провеждането на такъв контрол от самите държави-членки. Дейността на комисията и на комисарите се подпомага от близо двадесет и три хиляди служители наети в евроинституцията.

2.4. Европейски Парламент

Европейския парламент е една от най-важните институции на ЕС наред с ЕК и Съвета на ЕС, тъй като пряко участва (заедно със Съвета) в приемането на законите (разпоредбите) на Съюза. Това е и единствената пряко (директно) избираема институция в ЕС от гражданите. Избори за ЕП се провеждат на всеки пет години в държавите-членки от общността и това е пример за възможността на европейските граждани да определят в някаква степен лидерите на европейско равнище. С Договора то Лисабон (края на 2009 г.) се въвежда, като основна "обикновената законодателна процедура", чрез която ЕП гласува приетите промени от Съвета на ЕС по предложение на ЕК. Седалището му е в Страсбург (Франция), а броя на депутатите е 750 плюс председателя. Мандата му е от две години и половина с опция за продължаването му в същия срок.

В седемстотин петдесет и един членния Европейски парламент гражданите на 28 страни членки на ЕС избраха общо седем парламентарни групи и немалък брой независими депутати (виж по-долу *таблица 1*) За отбелязване е, че в ЕП се сформират политически групи, които са организирани по политически виждания за развитието на ЕС, а не на национален принцип. Изискванията за да бъде сформирана една политическа група е тя да има най-малко двадесет и пет депутата, които да са избрани най-малко от една четвърт от страните-членки.

Таблица 1. Парламентарни групи в ЕП след изборите в 2014 г.

№	Парламентарни групи	Брой депутати	Процент от общия дял
1	Европа за свобода и пряка демокрация (EFDD)	42	5.61%
2	Европейските консерватори и реформисти (ЕКР)	73	9.76%
3	Либерали и демократи за Европа (АЛДЕ)	68	9.09%
4	Европейската народна партия и Християндемократите (ЕНП),	215	28.74%
5	Европейските социалисти и демократи (ПЕС)	189	25.27%
6	Европейска обединена левица – Северна зелена левица (GUE-NGL)	52	6.95%
7	Групата на Зелените	51	6.72%
8	Независими	18	2.41%

Председателят на ЕП ръководи пленарните заседания, говори от името на Парламента пред другите институции на ЕС като: Съветът на Европейския съюз, който представлява правителствата на държавите-членки, Европейската комисия (ЕК), която е изпълнителната институция на Съюза, Съдът на Европейските общности, който следи за спазването на договорите и останалите нормативни актове на Съюза и Сметната палата, която контролира използването на бюджета на ЕС. Той също така обявява бюджета на ЕС за окончателно приет.

ЕП има четиринадесет заместник председатели, които биват избрани с обща бюлетина. Тяхната функция е да заместват председателя при негово отсъствие и с в случай, че са овластени от него могат да изпълняват част от неговите функции в церемониални прояви.

2.5. Съд на Европейският Съюз

Люксембург е мястото, където е разположен Съда на ЕС. Договорът от Лисабон променя старото наименование "Европейски съд" на Съд на Европейския съюз, тъй като по този начин се обозначава цялостната съдебна система, която включва Съд (Европейски съд), Общ съд (преди промяната Съд от Първа инстанция) и Съд на публичната служба на ЕС. В състава на съда влиза по един съдия от всяка една страна-членка на ЕС. Дейността му се подпомага от осем "генерални адвокати", чиито задължения са да представят заключения по делата, заведени в Съда.

Общият съд се занимава с дела заведени от частни лица, организации и предприятия в областта на конкурентното право. Споровете между служителите в ЕС и самия него се разглеждат от "Съда на публичната служба". Най-често срещаните дела, с които се занимава Съда са следните: **искания за преюдициални заключения**, т.е. когато национални съдилища отправят до Съда молба за тълкуване на разпоредба от правото на ЕС, **искове относно неизпълнение на задължение** (биват подадени срещу правителства от ЕС поради неприлагане на правото на Съюза), **искове за отмяна** свързани са срещу закони на ЕС, за които се смята, че нарушават Договорите на Съюза или основни права, **исковете за установяване на бездействие** са срещу институции на ЕС затова, че не са взели решения, изисквани от тях и **преки искове**, които са внесени от частни лица, предприятия или организации срещу решения или действия на ЕС.

При **процедурата за преюдициални заключения** националните съдилища в държавите-членки на Общността следят за правилното прилагане на законодателството на ЕС в съответната държава, но понякога се налага да се допитат до Съда на ЕС за по-точно тълкуване на даден европейски закон чрез така наречената процедура за "преюдициално заключение". При **процедурата за неизпълнение на задължения**, Европейската комисия счита, че дадена държава не изпълнява прилагането на закон (наредба) от общностното право на ЕС и решава да сезира Съда, който от своя страна налага глоба в големи размери на държавата, която се принуждава да хармонизира законодателството си с това на Общността и да започне прилагането на европейските правила. **Исковете за отмяна** могат да бъдат заведени към Съда от държава членка на ЕС, Съвета, Европейската комисия, Европейския парламент при условие, че те считат, че някой закон нарушава законността в Общността. **Преките искове** се подават пред Общия Съд на ЕС от предприятия, организации и физически лица за действия или бездействия от страна на Общността или нейни служители за нанесени щети и да изискват материално обезщетение.

На всяко заведено дело в Съда се назначава съдия и генерален адвокат, като то преминават на два етапа писмен и устен. Писмено засегнатите страни подават пред съдията назначен по делото своите становища. Същинския процес започва на открито съдебно заседание, а в зависимост от сложността на делото биват назначени съдебни състави от три, пет или тринадесет съдии. Генералните адвокати изразяват мнението си по делото, но Съда не е длъжен да го вземе под внимание. Решенията се взимат с мнозинство от участващите съдии.

2.6. Европейска централна банка (ЕЦБ)

В Германия, във Франкфурт, се намира централата на Европейската централна банка. Договорът от Лисабон придава на ЕЦБ основно значение в структурата на ЕС превръщайки я в една от седемте основни институции в Общността. Нейната основна роля е да определя монетарната политика на страните от Еврорезоната – държавите, които са приели Еврото, като своя разплащателна единица. Основните задачи на ЕЦБ са свързани с определяне на основните лихви за евроната и контролиране на **паричното предлагане**. Също така ЕЦБ

управлява *валутните резерви* на Еврозоната, покупката или продажбата на валута при необходимост, за да се поддържат балансираните *обменните курсове*. Подсигурява *финансовите пазари и институции*, които биват адекватно **контролирани** от националните власти с цел **платежните системи** да функционират безпроблемно. Издава разрешение на централните банки на страните от Еврозоната за *емитиране евро банкноти*. *Следи за тенденциите на цените* и оценява риска, който те представляват по отношение на ценовата стабилност в Еврозоната.

Към 2016 г. страните членуващи в Еврозоната и приели Еврото са деветнадесет, като Република България все още не е сред тях, и като че ли на този етап няма дори политически консенсус за това, кога страната трябва да заяви желание да се присъедини към така наречената "чакалня" за Еврозоната "ERM II". За да се присъедини дадена държава-членка на ЕС към Еврозоната тя трябва да прекара поне двегодишен период в механизма "ERM II", като отговаря на Маастрихтските критерии въведени с Договора за функциониране на ЕС от едноименния град от 1992 г.

Първото условие е кандидатките да поддържат стабилен курс на националната си валута, обвързан с еврото, като част от валутно-курсския механизъм "ERM II" в продължение най-малко на две години преди да въведат еврото;

Второто условие е свързано с **държавния дълг** в края на финансовата година, предхождаща влизането в еврозоната. Правителствата на кандидатстващите страни трябва да поддържат бюджетния си дефицит под прага от 3% от brutния вътрешен продукт (БВП), а държавния дълг да е под 60% от БВП;

Трето, равнището на инфлацията в страните-кандидатки не трябва да превишава с повече от 1,5 процентни пункта средната стойност на показателя в трите държави членки от целия ЕС с най-ниска инфлация;

Четвърто. Номиналните дългосрочни лихвени проценти не могат да бъдат с над 2 процентни пункта по-високи от лихвените проценти в трите държави членки на ЕС с най-ниска инфлация.

Когато дадена страна членка прецени, че е изпълнила критериите, тя може да поиска от Европейската комисия да представи официално становище за нейната подготвеност да се присъедини към Еврозоната. От своя страна Комисията преценява дали съответната държава е готова (изпълнила е Маастрихтските критерии) и в случай, че това е факт следва министрите на финансите и лидерите в ЕС да дадат политическата си подкрепа за въвеждането на Еврото, като разплащателна единица в държавата членка на Общността.

2.7. Сметна Палата на Европейският Съюз (СПЕС)

Както Европейската централна банка, така и Сметната палата на ЕС придобива статут на официална институция на Общността с приемането на Лисабонския договор. Позиционирана е в Люксембург от създаването ѝ през далечната 1975 г. Ролята ѝ е да извършва одит на финансите на ЕС. Подобрява финансовото управление на ЕС и докладва за употребата на публичните фондове. Всяка година СПЕС представя на Европейския парламент и Съвета доклад за предходната финансова година за начина, по който Европейската комисия е работила с европейските средства. Изисква се нейното становище относно подобряване на финансовото законодателство на ЕС с цел подобряване на борбата с финансовите измами от бенефициентите в Общността.

За Сметната палата работят приблизително осемстотин одитори, администратори и преводачи. Одиторите, които са разделени на одитни групи изготвят проектодоклади на базата, на които Сметната палата взема решение. По един член от всяка държава членка на ЕС е назначен от Съвета за шест годишен мандат, с възможност за подновяване. СПЕС работи в тясно сътрудничество с "OLAF" (Европейска служба за борба с измамите). Тя има право да проверява всяко физическо лице и организация, което работи с парични средства на ЕС и при наличие на злоупотреба да сезира OLAF.

2.8. Други европейски институции и структури.

В сложната система за управление на Съюза могат да се посочат и редица други органи и комитети, като например Европейски икономически и социален комитет, Комитет на регионите, Европейска инвестиционна банка, Европейска служба за външна дейност (ЕСВД) – ръководена от Върховния представител на Европейския съюз по въпросите на външните работи и политиката на сигурност Федерика Могерини, Европейски инвестиционен фонд, Европейски омбудсман, Европейски институт за иновации и технологии и др.

Вместо заключение

Развитието и утвърждаването в настоящия динамичен свят на институциите на ЕС не е никак лесно да бъде прогнозирано. По мнението на много специалисти, заздравяването им може да се случи, само ако се изчистят техните функции и компетентности в управлението на Съюза по пътя на по-ясното разделение на властите на европейско ниво. А то от своя страна би било възможно, ако се трансформира постепенно ЕС във някакъв вид федерална държава. Този опит, неуспешен, беше вече направен с приемането на Европейската конституция. Резултатът е виден – нейното отхвърляне доведе до приемането на Лисабонския договор, с който се очакваше да се успокоят духовете донякъде. Лисабонският договор въведе някои значими нови правила и принципи в посока на демократизация на политическата система (европейски референдуми на гражданите), преразпредели власт по хоризонтала – от Съвета към Европейския Парламент, и въведе по-гъвкавата процедура за вземане на решения. Но това бе последвано почти веднага и до решението, гласувано с референдум, за излизане на Великобритания от Съюза ("Брекзит").

Много тлеещи проблеми принудиха Европейската Комисия да излезе с описание на възможните бъдещи пътища за развитие на Съюза, като основните посоки/сценарии за развитие бяха публикувани в Бялата книга за бъдещето на Европа (2017 г.), последвана от анализи на Комисията по основни и ключови области – Документ за размисъл относно социалното измерение на Европа (26 април 2017 г.), Документ за размисъл относно извличането на ползите от глобализацията (10 май 2017 г.), Документ за размисъл относно задълбочаването на икономическия и паричен съюз (31 май 2017 г.), Документ за размисъл относно бъдещето на европейската отбрана (7 юни 2017 г.) и Документ за размисъл относно бъдещето на финансите на ЕС (28 юни 2017 г.). В Бялата книга за пръв път се поставят по-директно всички онези проблеми и възможни решения/сценарии за развитието на Съюза поне до 2025 година и при това за 27 страни-членки (без Великобритания). А именно:

Първият сценарий предвижда да се запази сегашното положение (*"Продължаваме, както досега"*).

Вторият сценарий за по-нататъшно развитие до 2025 г. (*"Остава само единния пазар"*) може да бъде окачествен като *фрагментиращ*, тъй като на практика би не само спрял процеса на интеграция, но и върнал Европа с години назад към времето, когато се е зараждал единния пазар.

Третият сценарий *"Тези, които искат да правят повече, правят повече"* е може би един от най-дискутираните през последните години сред по-старите и по-богати икономически страни-членки на Общността. Той предвижда група от държави да засилят интеграцията по между си с цел да не бъдат възпрепятствани от други, които не са подготвени или не желаят да засилят сътрудничеството си в дадени области

Четвърти сценарий: *"Правим по-малко, но по-ефективно"*. Това е, като че ли компромисен сценарий, комбинация от няколко други, който цели от една страна задълбочаване на интеграцията в дадени области, но от друга страна и спиране на процеса на хармонизиране на политиките по сектори на общоевропейско ниво между страните в Общността.

Най-интеграционният модел от всички изложени досега, петият сценарий ("*Правим много повече заедно*") предвижда да се прехвърлят все повече правомощия от национално на европейско ниво, ЕС да отговаря за все повече области и политики и да определя законодателната рамка в държавите от Общността.

В *таблица 2* по-долу сме направили опит да резюмираме влиянието на предложените за обсъждане варианти/сценарии за развитие на Европейския Съюз върху вероятните промени в статута на европейските институции.

Таблица 2. Сценарии за развитие на ЕС (Бяла Книга)

Сценарии на Европейската Комисия	Развитие на Европейският Съюз	Очаквано развитие на институциите на ЕС
<i>"Продължаваме, както досега"</i>	<ul style="list-style-type: none"> * запази сегашното положение на Съюза като усилията се насочват към намаляването на различията (икономически, социални) между страните членки; * постепенно подобряване на функционирането на Еврзоната; * засилва се сътрудничеството в управлението на външните граници и в сферата на сигурността без утвърждаване на обща политика в тези области; * запазва се отчитаната в момента трудност при вземане на решения; * ефективността в ЕС и неговите институции при решаване на наболели въпроси остава дори като дълготрайна перспектива под въпрос, на ЕС ниво. 	<ul style="list-style-type: none"> * институциите се реформират, като разпределението на компетентностите и правомощията са основно по хоризонталата; * постепенно и трудно прехвърляне на правомощия от националното към европейското ниво на управление; * козметични промени в политиките, като отговор на очакванията на европейските граждани при засилен национален натиск.
<i>"Остава само единния пазар"</i>	<ul style="list-style-type: none"> * ограничава се европейското сътрудничество на страните-членки само до икономическо; * ЕС се връща към изминатата фаза на икономически съюз между Европейски държави; * съществено се променят редица основни политики на ЕС – социални, за трудовия пазар, кохезионни фондове и т.н.; * двустранна основа между страните-членки за координация в областта на сигурността и отбраната; * двустранна основа между страните-членки за договаряне свободното движение на гражданите; въвежда се частичен контрол по вътрешните граници в Шенген. 	<ul style="list-style-type: none"> * съществени промени в ЕС институциите при новосъздалата се нова ситуация; * закриване на останалите без предмет на дейност институции; * фокусиране върху заздравяването и контрола върху институциите, свързани с Еврзоната; * Пренастройва се Съдът на ЕС в посока на арбитражен агент при спорове.

<p>"Тези, които искат да правят повече, правят повече"</p>	<ul style="list-style-type: none"> * следване подход на засилване на интеграцията между гупа страни, които са най-подготвени за продължаване на този процес; * държавите от Евроната стават гръбнак на този подход на развитие; * този подход се подкрепя от по-старите и по-богати икономически страни-членки на Общността и отхвърля от по-новите и по-бедни страни членки. 	<ul style="list-style-type: none"> * нарушен е един от основополагащите принципи за единство и равенство, прокламирани още с основаването на модела за ЕС; * вероятно ще последват съществени промени в ЕС институциите; * националните държави, вероятно, ще преосмислят взетите вече решения за предоставяне на права на ЕС институции.
<p>"Правим по-малко, но по-ефективно"</p>	<ul style="list-style-type: none"> * задълбочаване на интеграцията в дадени области * спиране на процеса на хармонизиране на политиките по сектори на общоевропейско ниво между страните в Общността. * опростяване на процеса при вземане на решения в дългосрочен план * обща политика във външнополитически аспект на Общността пред международните организации 	<ul style="list-style-type: none"> * променят се правомощията и компетентностите на ЕС институциите * изграждане на Европейски съюз за отбрана и, вероятно, координираща институция на ЕС ниво * преговарят се правомощията и компетентностите на ЕС институциите в отделните области
<p>"Правим много повече заедно"</p>	<ul style="list-style-type: none"> * създава се икономически, финансов и фискален съюз * изгражда се системно сътрудничество в политиката по управление на границите, в областта на убежищата, в борбата с тероризма и мн. др. * създава се Европейски съюз за отбрана * затвърждава се общата външна политика * процесът на вземане на решения става по-бърз, а взетите решения се прилагат по-ефективно * прехвърлят все повече правомощия от национално на европейско ниво * ЕС отговаря за все повече области и политики и определя законодателната рамка в държавите от Общността * все по-вече власт се съсредоточава на общоевропейско ниво 	<ul style="list-style-type: none"> * формата на ЕС, вероятно, все повече ще се "изчиства" в посока на федерализация * ще се създават нови специализирани институции в областта на сигурността и отбраната * увеличават се правомощията и компетентностите на ЕС институциите * вземането на решения все повече се извършва с мнозинство, а не с консенсус * ЕС институциите започват все повече да се приближават към класическите при ясно разделение на трите власти: законодателна, изпълнителна и съдебна

Бъдещето ще покаже доколко Европейският Съюз може да направи правилния избор.

Литература

1. Бяла книга за бъдещето на Европейския съюз, ЕК, 2017 г.
2. Валтер ван Гервен, Европейският съюз: Политическа общност на държави и народи, ЛИК, С., 2007 г.
3. Договор от Лисабон за изменение на Договора за създаване на Европейската Общност, в сила от 01.12.2009 г., Официален вестник на ЕС, бр.50 от 17.12.2007 г.
4. Хикс, Саймън, Политическата система на Европейския съюз, Изд. Парадигма, София 2007 г.
5. <http://www.dadalos-europe.org/bg/>
6. www.europa.eu

ОРГАНИЗИРАНО ТУРИСТИЧЕСКО ПЪТУВАНЕ: ЕЛЕМЕНТИ, ЕТАПИ, ДОГОВОРИ

доц. д-р Златина Караджова,
катедра "Маркетинг и туризъм",
Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас¹
доц. д-р Захари Торманов,
катедра "Частноправни науки", УНСС²

Резюме

Приносът на туризма в развитието на националните икономики е съществен и дългосрочно погледнато, устойчиво нараства. Бързото развитие на туристическия отрасъл поражда необходимост от адекватна правна регламентация на туристическата дейност във вътрешен план, а в международен план са налице ясни тенденции за уеднаквяване на правната уредба и постигане на общи стандарти за осъществяване на туристическа дейност.

В доклада се разглеждат елементите, етапите и договорите за организираното туристическо пътуване. Целта е да се експонира продукта на туроператорската дейност, която се явява и обекта на изследване. Стремежът е да се обхване възможно най-цялостно анализираната проблематика.

Ключови думи: туроператор, организирано туристическо пътуване, компоненти, договор.

JEL: L83

ORGANIZED TOURIST TRAVEL: ELEMENTS, STAGES, CONTRACTS

Summary

The contribution of tourism to the development of national economies is substantial and, in the long term, is steadily increasing. The rapid development of the tourism industry raises the need for adequate legal regulation of tourism activity internally, and internationally there are clear tendencies to align the legal framework and achieve common standards for tourism.

The report examines the elements, stages and contracts for organized travel. The aim is to expose the product to the tour operators, which is also the object of the survey. The striving is to cover as fully as possible the analyzed issues.

Key words: tour operator, organized tourist trip, components, contract.

Увод

От много години туроператорите са формирали ядрото на това, което днес разбираме като индустрия на пътуването и до голяма степен може да се каже, че те са оформили индустрията до това, което ни е познато днес. Традиционно те формират жизнено важен мост между доставчиците на пътувания и клиентите, купувачи отделно елементите на транспорт, настаняване и други услуги и ги съчетават в пакет, който продават директно или чрез туристически агенти на потребителите.

От позициите на българското право туроператорът е самостоятелен търговец, който организира и извършва по занятие дейности по туристическото пътуване и престой и свързаните с тях услуги, на основа на сключени договори за организирането на групови или инди-

¹ e-mail: zlatina_karadjova@abv.bg.

² e-mail: tormanov@abv.bg

видуални туристически пътувания. Що се отнася до туристическия агент, по смисъла на законовата дефиниция можем да го определим като търговец, осъществяващ посредническа дейност при продажба на организирани групови и индивидуални туристически пътувания с обща цена от името и за сметка на туроператор.

Терминът туроператор в най – общ смисъл означава организатор на туристически пътувания. Използването му в специализираната терминология обаче е в по – тесни съдържателни рамки – като пътническа агенция, професионално ангажирана с организаторската дейност в туризма.

1. Елементи на продукта на туроператорите

Организираното туристическо пътуване с обща цена е специфичният продукт на туроператорската дейност. Тук значителна част от съставките на продукта се доставя от други предприятия-производители. Пътническата агенция присвоява по особен начин техните услуги като изходен материал и ги интегрира в единен собствен продукт. В продукта на туроператорската дейност се разграничават четири групи елементи:

- Първа група (организационни елементи) – резервации, в които се уточняват период на пътуване, цел на пътуване, видове транспорт, категоризация на средствата за подслон и места за настаняване, форми на изхранване, продължителност на престоя, анимация, както и допълнителни услуги като застраховки, допълнителни посещения на музеи или спектакли, фестивали, карнавали и т.н., които не са включени в пакетната цена.
- Втора група (икономически елементи) – обща цена на пътуването; съотношение цена/качество; размер на сумата на капарото (началната вноска)¹; сумата на разходите за подготовката на пътуването – бруто дохода (печалбата); тук би следвало да се предвиди и сума за допълнителни /непредвидени/ разходи.
- Трета група (правни елементи) характеризира условията на договора между организатора на пътуването и клиента. Това са маршрут на пътуване; начална и крайна дата на пътуване, общата продължителност; основни услуги, включени в цената; вида на транспорта; местоположение и вид на обекта /средство за подслон или места за настаняване/, неговата категория и брой ношувки; брой и вида на хранене; посещения, екскурзии и трансфери, включени в общата цена; начин и срок на плащане на общата цена; други плащания, невключени в общата цена; регламентиране на промени при резервации и записване, условия за анулиране на договора.

Четвърта група (Социални елементи) – консултации и съвети; имидж на туроператора; имидж на доставчика на услуги; имидж на туристическото място. (Нешков, М., 1996)

2. Организиране и осъществяване на туристическо пътуване

Организирането на туристическо пътуване с обща цена, т.е. предоставяне на туристически пакет на краен потребител, се осъществява в няколко условно разграничени етапи. Първият етап се свежда до проучване на: (Караджова, Зл., 2013)

- **Потенциалният контингент туристи**, които дадено пътуване ще привлече, като се използват някои от следните подходи: Полов и възрастов; Професионален; Хоби интереси; Социално-икономически статус; Образователен; Комбиниран;

¹ Обикновено е 30% от стойността на пътуването.

На този етап е редно да се насочи вниманието и към изясняване на мотивите за предприемане на пътуване, които предопределят целта, установените навици за ползване на платения годишен отпуск и свободното време, предпочитани за посещение дестинации.

- **Туристическите забележителности и маршрутите**, като оценяването им се прави според туристическата привлекателност, готовността за посрещане на туристи, условията на престой и транспортната достъпност.

Готовността за посрещане на туристи е интегрален фактор за осъществяване на туризъм на дадено място. В много случаи играе доминираща роля при избора за осъществяване на туристическо пътуване. Той покрива организационното, кадровото, икономическото и логистичното осигуряване на туристическите процеси в рецептивната територия. Готовността за посрещане и обслужване на туристи е конкретна реалност за туристическото място, която съвпада, надхвърля или е под предварителните очаквания на туристите. Тя подсилва или оцветява настоящата и бъдещата привлекателност на туристическото място.

Условията на престой в туристическото място включват материално – техническите удобства за пребиваване на туристите в съответното място:

а) инфраструктура, чийто съществени определители на инфраструктурния фактор са *капацитет, качество, надеждност*.

б) туристическа суперструктура, чийто детерминанти са *капацитет, качество и безопасност*.

Транспортната достъпност включва наличните и възможни транспортни условия за посещения на местността. Детерминантите на достъпността в общ план са *време(бързина), сигурност и безопасност, комфорт и цена*.

- **Проучванията на конкуренцията** дават възможност на конкретния агент на туристическия пазар да се съсредоточи върху собствените си конкурентни предимства.

Вторият етап от организацията на туристическото пътуване обхваща всички дейности и операции, свързани с определянето на икономическите параметри на продукта на туроператора. По-конкретно това означава изчисляване на всички разходи, формиращи себестойността на туристическото пътуване както и начисляване на печалбата за туроператора. Става дума за разходите относно транспорта до и от избраната туристическа дестинация, трансфера, нощувка и изхранване, представителство. Сумата от тези разходи формира себестойността на туристическия пакет. Когато към тази сума се прибави процент печалба се получава крайната цена на туристическото пътуване.

Голямото разнообразие от техники – организационни елементи в съдържанието на туристическото пътуване влияе върху определянето на неговата цена. На практика калкулирането ѝ може да се извърши по различен начин, т.е. посредством приложението на различни техники или технологии. Това зависи от:

- обхвата и съдържанието на общата цена, размера и начина за изчисляване на нейните съдържателни елементи;
- вида и характера на туристическото пътуване (с преобладаващ престой, обиколно, круиз, инсентив-тур);
- вида и начина на използване на транспортното средство;
- формата на организация на престоя (клубна, масова, групова или индивидуална);
- период за осъществяване на пътуването (основен сезон, пред- или следсезон).
- **Допълнителните услуги**, като част от пакета, които ще се предложат на туристите срещу съответно заплащане, също следва да бъдат уточнени. Това могат да бъдат услуги, свързани с пътувания, развлечения, прояви и други събития с културен и опознавателен характер, спортно-анимационни, балнеолечебни и други медицински услуги, конгресни и делови прояви, ползване на въжени линии, отдаване под наем на

плажни съоръжения, екипировка и превозни средства, школи и клубове по езда, яхтинг, сърф, ски-училища, училища за водни спортове и т.н.

Пътническата агенция би следвало да има и перо "**непредвидени разходи**", чрез което да се изплащат компенсации при възникнали жалби или спечелени съдебни искове от страна на обслужвани от нея туристи; туристи, блокирани в страната от стачки или природни катаклизми, или при принудителен престой на летище поради неуредени финансови взаимоотношения с авиопревозвача.

След приключване на проучванията на пазара и определянето на икономическите параметри се пристъпва към реализацията на **третия етап** от подготовката и организацията на туристическото пътуване. В неговото съдържание се включват следните групи дейности:

а) *техническа обработка* на резултатите от работата в рамките на първите два етапа. Тя обхваща подготовката и систематизирането на информацията за различните параметри на определените за предлагане и продажба туристически пътувания с обща цена.

б) *подготовка на проекта* и на необходимите материали за рекламната брошура, каталога, проспекта, дигиталната и пр.

в) *отпечатване* на каталози, дигитални, флаери с обща програма. Тази част от работата се възлага за изпълнение на рекламни агенции, които разполагат с необходимите дизайнери и техника за качествено изпълнение на предпечатната и печатната обработка на материалите;

г) *разпространение* на отпечатаните рекламни материали с общата програма посредством дистрибуторската мрежа на туроператора, продавачите, посредниците и он лайн комуникационните канали.

Организацията на продажбите е следващото звено в системата от задачи, технологични процеси и операции, които изпълняват туроператорите. Организацията на продажбите на туристическите пътувания с обща цена може да се осъществи в две основни форми: **директна** и **индиректна**.

При **директната** (или използването на преки канали за реализация) се осъществява непосредствена връзка между туроператора и крайния потребител на неговия туристически продукт. **Индиректната форма** (или използването на непреки канали за реализация) предполага опосредстването на връзката между организатора, респективно производителя на продукта и крайния купувач – туриста с участието на един или няколко (мрежа от) посредници – продавачи.

Провеждането на организирани туристически пътувания с обща цена не може да мине без наличието на представител или водач. Когато пътуването е с преобладаващ статичен елемент, т.е. престой говорим за представител. Когато водещата е динамичната част, с групата пътува екскурзовод, който минавайки границите на България влиза в ролята на водач.

3. Правна уредба на договора за организирано туристическо пътуване

На ниво ЕС се осъзнава значението на туризма, като важен фактор за икономическото развитие на отделните държави-членки и на общността като цяло. С различни инициативи се цели формиране на обща политика на ЕС относно туризма. Тъй като все по-голям дял в туристическата индустрия заемат пакетните туристически пътувания¹, организирани от туроператори и предоставяни на потребителите, вниманието на общността е насочено към създаването на унифицирана правна рамка в отделните държави-членки. Унифицираната правна рамка в пределите на целия ЕС облекчава участниците на туристическия пазар и прави предвидими правата и задълженията, както на туроператорите, така и на потребите-

¹ Българският законодател е възприел наименованието организирани туристически пътувания с обща цена.

лите независимо от това, че туристическия пакет може да е продаден в една държава-членка, а услугите, включени в него, да се предоставят в друга или други държави-членки. На законодателно ниво израз на тази политика е приетата преди 27 години Директива 90/314/ЕИО относно пакетните туристически пътувания, пакетните туристически ваканции и пакетните туристически обиколки. До голяма степен вътрешното ни право по отношение на пакетните туристически пътувания е хармонизирано с посочената Директива още преди приемането на Република България в ЕС – със Закона за туризма от 2002 г. През 2013 г. е приет нов Закон за туризма, в който подробно е уреден договорът за организирано туристическо пътуване.

Развитието на туристическия отрасъл и на новите технологии и масовото навлизане на глобалната мрежа Интернет в живота на все по-голяма част от гражданите на европейските държави, както и забелязаните недостатъци в уредбата на Директива 90/314/ЕИО при повече от 25-годишното ѝ приложение поставиха въпроса за изменение и адаптиране на Директивата и на нейните разрешения към съвременните условия на туристическия пазар. След множество проучвания, дискусии и мониторинг на мнението на заинтересованите лица, продължили повече от 7 години се взе решение да бъде приета изцяло нова директива. Новата Директива (ЕС) 2015/2302 на Европейския парламент и на Съвета от 25 ноември 2015 г. относно пакетните туристически пътувания и свързаните пътнически услуги, за изменение на Регламент (ЕО) № 2006/2004 и Директива 2011/83/ЕС на Европейския парламент и на Съвета и за отмяна на Директива 90/314/ЕИО на Съвета е публикувана в Официален вестник на ЕС L 326 от 11.12.2015 г. Съгласно чл. 28 от Директивата държавите-членки трябва до 01 януари 2018 г. да приемат и публикуват необходимите законодателни разпоредби, за да съобразят законодателството си с новата Директива. Новите разпоредби трябва да влязат в сила и да се прилагат от 01.07.2018 г.

4. Предмет и по-важни характеристики на договора за организирано туристическо пътуване

4.1. Предмет на договора

Съгласно чл. 82 от Закона за туризма (ЗТ) туроператорът се задължава да предостави туристическо пътуване на потребителя срещу заплащане на определена цена. Следователно предмет на този договор е възмездното предоставяне на организирано туристическо пътуване. Организираното туристическото пътуване представлява пакет от туристически услуги съгласно предварително организирана от туроператора програма¹.

За да попада в обхвата на понятието организирано туристическо пътуване според Закона за туризма (§ 1, т. 67) туристическият пакет трябва да включва комбинация най-малко от две от следните услуги: *а) транспорт; б) настаняване²; в) други туристически услуги, които не са свързани с транспорта или настаняването и съставляват значителна част от пътуването.* Услугите от третата група могат да имат най-различно естество – оздравителни, образователни, културни, религиозни, развлекателни и т. н. Услугите от тази група трябва да не са свързани неотделимо с транспорта или нощувката, т. е. да имат и самостоя-

¹ Програмата може да е организирана преди сключването на договора и по искане и в съответствие с предпочитанията на пътуващия. В този случай ще е налице индивидуално организирано туристическо пътуване, за което също ще се прилага потребителскоправната защита за пътуващия съгласно Закона за туризма.

² Към така наречените основни туристически услуги новата Директива 2015/2302 добавя и "рент-акар" услугите.

телно битие, както и да съставляват значителна част от туристическия пакет. Например закуската, която се предлага при нощувка в хотел или предлагането на храна по време на пътуване със самолет нямат самостоятелно битие и не могат да се приемат за "други туристически услуги" по смисъла на горното определение за туристически пакет.

Другото важно изискване е реализирането на пакета да **обхваща период, по-дълъг от 24 часа, или да включва нощувка**. За да е налице това условие е достатъчно да е изпълнена поне една от двете алтернативи. Възможно е пакетът да се реализира за период по-кратък от 24 часа, но да включва нощувка или обратното да не включва нощувка, но програмата да се реализира за повече от 24 часа.

Туристическият пакет следва да се предлага за **обща цена**, която да включва всички разходи.

Видно е, че туристическият пакет, като предмет на договора за организирано туристическо пътуване, представлява комплекс от взаимосвързани и зависими една от друга услуги, които се изпълняват по предварително определена програма. Потребителят¹ встъпва в правоотношението имайки предвид цялостната програма на организираното туристическо пътуване, а не механичния сбор от отделните услуги. От гледна точка на неговия интерес и от естеството на туристическия пакет възниква неделима престация поне що се отнася до основните услуги, включени в пакета. Разбира се, непрестирането на някои от второстепенните услуги или незначително отклонение в изпълнението на основна за пакета услуга, няма да се приравни на пълно неизпълнение.

4.2. По-важни характеристики на договора за организирано туристическо пътуване (ДОТП)

Договорът за организирано туристическо пътуване е отделен и изрично уреден в българското право вид договор. По правните си белези той е самостоятелен вид договор (*sui generis*) със своя специфика, а не разновидност на друг договор. До голяма степен спецификата му е вследствие на специфичния предмет на договора – предоставянето на комбинация от разнородни по естеството си услуги. По-долу ще бъдат разгледани някои от по-важните му характеристики.

4.2.1. ДОТП е търговска сделка

Договорът за организирано туристическо пътуване е търговска сделка. Той би следвало да се отнесе към категорията на абсолютните търговски сделки. Абсолютните търговски сделки са изрично посочени в Търговския закон – чл. 1, ал. 1. Те са търговски сделки независимо от качеството на лицата, които ги извършват (чл. 286, ал. 2 ТЗ). В изброяването по чл. 1, ал. 1 ТЗ в т. 13² са посочени и туристическите услуги. А туристическият пакет, предоставян по договора за организирано туристическо пътуване, се формира като комбинация от туристически услуги.

Дори предоставянето на туристическите услуги да не беше сред изброените в чл. 1, ал. 1 ТЗ абсолютни търговски сделки, то договорът за организирано туристическо пътуване пак щеше да има качеството на търговска сделка съобразно критерия за относителните търговски сделки. Относителните търговски сделки придобиват качеството си на търговски поради обстоятелството, че са сключени от търговец във връзка с неговата търговска дейност (чл. 286, ал. 1 ТЗ). Договорът за организирано туристическо пътуване се сключва от търговец (туроператор) в кръга на неговата дейност по занятие (чл. 286, ал. 1 ТЗ). (Вижте Рачев Ф.,

¹ В Новата Директива 2015/2302 купувачът на туристическия пакет се нарича пътуващ.

² В първоначалната редакция на чл. 1, ал. 1 ТЗ (ДВ, бр. 48 от 1991) в т. 6, предл. 3 туристическата дейност е посочена, като придаваща качеството търговец на лицето, което я извършва по занятие.

Любен Караниколов, Златка Сукарева, 2004) От гледна точка на страните по договора, договорът за организирано туристическо пътуване обикновено е **едностранна търговска сделка**¹. (Герджиков, О., 2000) Потребителят (туристът) е физическо лице, което сключва договора, за да задоволи свои лични потребности, в качеството му на човешки индивид – потребност от отдих, развлечения, духовно обогатяване.

4.2.2. Консенсуален и формален договор

Делението на договорите на консенсуални и реални е в зависимост от това дали за сключването им е достатъчно да е постигнато съгласие (консенсус) между страните, обхващащо клаузите на договора, или освен постигането на съгласие е необходимо и предаване на вещ. (Калайджиев, А., 2010) Безспорно договорът за организирано туристическо пътуване е консенсуален. Дори туристическият пакет да включва предаване на вещи – храна, сувенири, информационни материали и др. под., това предаване не е елемент от фактическият състав по сключването на договора, а представлява изпълнение на вече възникнали от него задължения. Индикация за консенсуалния характер на договора за организирано туристическо пътуване ни дава и текстът на чл. 82, ал. 1 ЗТ, където се посочва, че туроператорът **се задължава да предостави** туристическо пътуване с обща цена на потребителя срещу заплащане на определена цена. Следователно за сключването на договора за организирано туристическо пътуване е достатъчно постигането на съгласие.

Волеизявленията на страните, посредством които се постига това съгласие, обаче трябва да бъдат обективирани в **писмена форма**. Изискването за спазване на писмена форма е изрично посочено в закона – чл. 82, ал. 2 ЗТ, което определя договора като **формален**. (Калайджиев, А., 2010) Неспазването на предвидената в закона форма води до недействителност (нищожност) на договора (Павлова, М., 1996) (арг. от чл. 26, ал. 2 ЗЗД и чл. 293, ал. 2 ТЗ).

Законът за туризма не съдържа специални разпоредби относно последиците при неспазване на писмената форма на договора за организирано туристическо пътуване. При това положение анализът на тези последици следва да се извърши на основата на общите разпоредби в Закона за задълженията и договорите и в Търговския закон. Както посочих по-горе договорът за организирано туристическо пътуване е търговска сделка. Следователно за него могат да се приложат общите разпоредби относно формата на търговските сделки в чл. 293 ТЗ. Съгласно втората му алинея изявлението по сключването на търговска сделка е нищожно, ако не е отправено в установената в закона форма. Следователно волеизявленията на страните, посредством които се постига необходимото за сключването на договора съгласието, **трябва непременно да бъдат обективирани в писмена форма**. Технически това може да се постигне чрез размяна на два или повече отделни документи, които в своята съвкупност да инкорпорират постигнатото съгласие между страните (в най-редуциран вариант това може да е писмен документ, чрез който се отправя предложението (оферта) и писмен документ, чрез който това предложение се приема), или чрез подписване и от двете страни на един писмен документ, в който е отразено съдържанието на договора. В практиката преобладава използването на втория вариант, като страните подписват един документ, в който са отразени съгласуваните в процеса на преговорите клаузи (уговорки).

Неспазването на писмената форма води до нищожност на договора, т. е. той изначално не може да породи целените от страните правни последици. Нищожният договор не създава типичната за един договор обвързаност – не създава права и задължения между страните, посредством изпълнението, на които те реализират интереса си. В областта на търговското право, законодателят, за да изключи в определени случаи тежките последици от нищожността, предвижда, че *"страната не може да се позовава на нищожността, ако от пове-*

¹ Под едностранна търговска сделка в случая се разбира сделка, по която само едната страна е търговец.

дението ѝ може да се заключи, че не е оспорвала действителността на изявлението" (ал. 3 на чл. 293 ТЗ). Пренесена тази разпоредба на плоскостта на интересуващия ни проблем, тя означава, че макар договорът за организирано туристическо пътуване да е нищожен, когато не е сключен в писмена форма, то туроператорът, съответно потребителят, не може да се позове на нищожност, ако от поведението му може да се заключи, че не е оспорвал действителността на изявлението (своето или на другата страна). Преценката на поведението би следвало да се прави според обстоятелствата за всеки конкретен случай, като при повдигнат пред съда спор и позоваване на нищожност тази преценка ще бъде направена от съда въз основа на доказателствата по делото.

В Закона за туризма се отчетени новите реалности и използването на новите технологии при договарянето. Съгласно ал. 4 на чл. 82 писмената форма се смята за спазена и когато договорът е бил сключен чрез изпращане на подписан от страните екземпляр по електронна поща в подходящ формат, установяващ надлежното му подписване, или подписан по електронен път, ако страните по договора притежават електронен подпис. Договорът за организирано туристически пътуване може да бъде сключен и в електронна форма, когато касае предложение, публикувано на интернет страницата на туроператор или туристически агент, чрез поставяне на маркер в поле "Приемам общите условия и съдържанието на договора за организирано пътуване" и при спазване на съответните изисквания на Закона за електронната търговия и на Закона за защита на потребителите (чл. 82, ал. 5 ЗТ).

Освен спазването на писмена форма специалният закон (Закон за туризма) определя и задължително съдържание, което трябва да бъде включено в договора. В доктрината и законодателството задължителното съдържание, което трябва да бъде включено в съответната сделка или документ, се нарича също и реквизити. (Павлова, М., 1996, с.99) Липсата на някой от реквизитите поначало води до недействителност на сделката освен в случаите, при които самия закон съдържа презумпция, заместваща липсващия реквизит¹.

В практиката при предоставянето на туристически услуги, които поради броя, естеството и предлагането им за обща цена, представляват туристически пакет (организирано туристическо пътуване), никак не са редки случаите, при които не се сключва писмен договор за организирано туристическо пътуване. Обикновено се издава само ваучер, който обаче не може да замести липсата на писмен договор. Ваучерът не съдържа предвиденото в закона задължително съдържание на договора за организирано туристическо пътуване и не се подписва от туриста (потребителя). (Торманов, З., 2012)

4.2.3. Потребителски договор

Договорът за организирано туристическо пътуване може да се отнесе към т.нар. потребителски договори. (Сукарева, Зл., 2003, Пашке, М., 2010) Правната защита на потребителите заема все по-значително място във вътрешното ни право. До голяма степен това е вследствие на ангажиментите ни като държава член на Европейския съюз. В европейското право Директива 90/314/ЕИО, транспонирана в националното ни право със Закона за туризма от 2002 г. и в последвалия го закон от 2013 г., се причислява към директивите с насоченост към защита на потребителя. (Пашке, М., 2010) Необходимостта от защита на потребителя се обосновава с наличието на неравнопоставеност между него и търговеца (стопански по-силната страна), която неравнопоставеност може да доведе до нарушаване на автономията на волята му и свободата му на договаряне. Със защитните потребителскоправни норми се цели "(асиметрично) засилване на правата на потребителя с цел да се компенсират на-

¹ Така в чл. 456, чл. 536, чл. 540 ТЗ за някои от реквизитите съответно на менителницата, записа на заповед и чека.

лични или реално-типично очаквани ограничения на фактически упражняемата автономия на потребителя в процеса на договаряне". (Пашке, М. 2010)

По отношение на договора за организирано туристическо пътуване защитни норми за потребителя откриваме в разпоредбите относно: предоставянето на информация на потребителя преди, по време и след сключването на договора (Торманов, З., 2010); правото на потребителя на отказ от договора; забраната за включване на неравноправни клаузи по смисъла на чл. 143 от Закона за защита на потребителите; задължението на туроператора за оказване на съдействие на потребителя; задължението на туроператора сключи застраховка по смисъла на чл. 97 ЗТ и др.

Заключение

Многообразното предлагане на туристически пътувания, прави избора на потребителя все по – труден, като същевременно предявява и различни изисквания към компоненти, качество и цена. Туристите купуват продукта в зависимост от своята представа за стойност. Измененията в пазара означават, че туристическите предприятия трябва да преразгледат първоначалната си концепция и ако е необходимо да направят пълен обрат в основния замисъл за изграждане на конкурентоспособен туристически продукт, хармонизиран както от гледна точка на изискванията на ЕС в областта на туризма, така и ръководейки се от добрите практики на туроператорите – лидери на Европейския пазар.

Литература

1. Герджиков О., Търговски сделки, ИК Труд и право, София, 2000 г., стр. 22.
2. Калайджиев А., Облигационно право, Обща част, изд. Сиби, 2010, стр. 122 и 125.
3. Караджова, Зл. Туроператорска, агентска и туристическа транспортна дейност, Изд. "Университет "Проф. д-р Асен Златаров" , Бургас, 2013, с. 68-78.
4. Нешков, М., Пътнически агенции и пътнически транспорт, УИ на ИУ-Варна, 1996, с. 17.
5. Павлова, М., Гражданско право, Обща част, том втори, изд. Софи-Р, София 1996 г., стр. 153-155.
6. Пашке, М., Въведение, в Европейско договорно право, Потребителски договори, УИ "Св. Климент Охридски", София, 2010 г., стр. 18.
7. Рачев Ф., Любен Караниколов, Златка Сукарева, Публично търговско право, том II, стр. 98, София, 2004 г.
8. Сукарева, Зл., Потребителски договори, в Юбилеен сборник в памет на проф. Витали Таджер, изд. Сиби, 2003 г., стр. 499 и сл.;
9. Торманов, З. Договор за организирано туристическо пътуване. С.: Сиби, 2012, с. 106 и сл.
10. Торманов, З. Предоставяне на информация във връзка с договор за организирано туристическо пътуване. – Съвременно право, 2010, № 3, 36-45.

УПРАВЛЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО – НЕОБХОДИМОСТ ИЛИ ВЪПРОС НА ЖЕЛЕНИЕ ОТ СТРАНА НА КОМПАНИИТЕ

*Теодора Чанева, докторант,
катедра "Маркетинг и стратегическо планиране", УНСС*

Резюме

В доклада се разкриват особеностите на управлението на качеството и причините за неговото зараждане. Поставят се въпроси свързани с разходите за управление на качеството и цената на лошото качество. Отстоява се виждането, че именно доброто управление на качеството е една от предпоставките за повишаване конкурентоспособността на компанията, чрез намаляване на дефектите в производствения процес, предлагане на стоки и услуги, отговарящи на непрекъснато променящите се пазарни изисквания, привличане и задържане на лоялни клиенти и доволни служители. Обосновава се необходимостта от използване на системи за управление на качеството за един добре функциониращ бизнес и запазване на конкурентни предимства.

Ключови думи: качество, тотално управление на качество, цена на лошото качество

JEL класификация: L15

QUALITY MANAGEMENT- NECESSITY OR MATTER OF DESIRE FOR THE COMPANIES

Summary

The report reveals the peculiarities of quality management and the reasons for its origin. It reveals questions related to the costs for the quality management and the costs of poor quality. It stands on the position that good quality management is one of the main reasons for increasing the company's competitiveness by reducing defects in the production process, offering goods and services responding to the ever-changing market requirements, attracting and retaining loyal customers and satisfied employees. The report justifies the necessity of quality management systems for a well-functioning business and for preserving of competitive advantages.

Keywords: quality, total quality management, cost of poor quality

JEL classification: L15

Въведение

Внедряването и използването на инструменти за управление на качеството е въпрос, който възниква пред всяка компания, независимо от предлагания от нея продукт или услуга. Възможността за спестяване на парични средства чрез пренебрегване на инвестиции за управление на качеството е налице, но големият въпрос е заслужава ли си да се подцени нещо толкова важно?

Това, което налага да се обръща по – сериозно внимание на управлението на качеството е наличието на множество стоки заместители и все по – големите трудности пред голяма част от компаниите да задържат своите пазарни позиции.

Високото качество означава успех. Щастливи клиенти ще се връщат и това е, което всяка организация се стреми да постигне. Управлението на качеството е процес, който трябва да получава постоянно внимание, за да бъде успешен. Това е една от причините поради която има служители, посветени на постоянно контролиране, поддържане и подобряване на качеството.

Целта на настоящия доклад е да се представят основните характеристики на качеството и да се очертаят перспективите пред компаниите внедряващи системи за управление на качеството.

Във връзка с горното, в настоящия доклад са поставени въпроси целящи да изяснят какво е качеството, същност и зараждане на тоталното управление на качеството (TQM) и до какви преимущества и загуби би довело внедряването на система за управление на качеството за съответната компания.

Какво е качество?

Качеството се отнася до специфичните параметри, които определят превъзходството или малоценността на дадения продукт или услуга. То може да се определи като атрибут, който отличава продукт или услуга от конкурентните такива.

Защо един клиент ще избере да купи продукт, произвеждан от компанията "X", ако нейният конкурент предлага същия продукт? Разликата трябва да бъде в качеството, защото то играе важна роля във всеки бизнес. Търговците трябва да наблягат на качеството на своите марки над количеството, за да оцелеят в конкуренцията.

Независимо от типа материален продукт или услуга, която дадена организация предлага на пазара, качеството е необходима част от нея. Клиентите очакват да получат качествени стоки, знаейки, че парите им се насочват към нещо, което не само ще им бъде от полза сега, но и в бъдеще.

Важно е да се отбележи, че цената на дадения продукт и/или услуга е често пъти именно индикатор за качество.¹ Високото качество елиминира разходите, свързани със загубени клиенти и брак. Качественият процес се свързва с по-висока производителност, което от своя страна се отразява в по-голяма фирмена стойност.

В литературата съществуват много дефиниции за качеството, но общото между всички е възприемането на качеството като съвкупност от характеристиките на даден обект (услуга или продукт), които определят неговата способност (пригодност) да удовлетворява определени и предполагаеми потребности (виж таблица 1).

Таблица 1. Основни дефиниции за качество²

Автор (година)	Дефиниция
Пирсиг (1974)	"Качеството не е нито мисъл, нито материя, а нещо трето, независимо от тези две... макар че, качеството не може да бъде дефинирано, ние знаем какво е."
Лефлер (1982)	"Качеството се отнася до количеството неоченени свойства, съдържащи се във всяка единица на продукта."
Джуран (1989)	"Качеството е способност за употреба."
Едуардс (1968)	"Качеството се състои в способността за задоволяване на изискванията на потребителя."
Кросби (1979)	"Качеството означава приспособяване към изискванията на стандарта."

¹ Нецева-Порчева, Т., Маркетингът опит и перспективи. доклад: Ценообразуване на услуги – особености, опит и перспективи ", "Наука и икономика", 2017, стр. 292.

² Cameron, Whetten, "Total Quality management", 1996.

В своята книга "Управление на качеството", Проф. Дейвид Гарвин (1988) определя четири "ери" на развитието на качеството:¹

1. Ера на инспекциите – качеството се свързва с грешките, скрити в даден продукт или услуга, след производството им;

2. Ера на статистически контрол – дефектите се намаляват чрез контролиране на самия процес на производство на продуктите;

3. Ера на осигуряване на качеството, в която техниките и философиите обхващат тоталния качествен контрол и висшия мениджмънт поема отговорността да осигури качество в цялата организация;

4. Ера на стратегическото управление – качеството се дефинира от гледна точка на клиента и организационната стратегия, при изграждането на която качеството се поставя в основата.

На база изложеното по-горе може да се заключи, че качеството е свързано с това, организацията да работят за своите заинтересовани страни – от подобряването на продуктите, услугите, системите и процесите до гарантирането, че цялата организация е годна и ефективна.

Тотално управление на качеството (TQM)

Тоталното управление на качеството (TQM) е комбинирано "усилие" както на ръководството на най-високо ниво, така и на служителите на дадена организация да формулират ефективни стратегии и политики за предоставяне на висококачествени продукти и услуги, които не само отговарят, но и надвишават удовлетвореността на клиентите. Това е процес по обединяване на всички ресурси за постигане на "нулеви дефекти", при възможно минимални разходи. Под "нулеви дефекти" се разбира непрекъснато удовлетворяване на изискванията на потребителя².

Тоталното управление на качеството дава възможност на служителите да се съсредоточат върху качеството, а не върху количеството. При TQM, обратната връзка и очакванията на клиентите са най-важни, когато става въпрос за формулиране и прилагане на нови стратегии за предоставяне на по-конкурентни продукти, доходност и печалба за организацията.

Произход на TQM

Тоталното управление на качеството се развива в резултат на използвани методи за осигуряване на качеството, разработени за първи път по време на Първата световна война. Войната предизвиква мащабни производствени усилия, които често са с лошо качество. С цел преодоляване на този проблем на производствената линия са въведени качествени инспектори, които да гарантират свеждане на некачествената продукция до минимум.

Една от основните идеи на концепцията TQM е бизнесът да се ръководи от гледна точка на клиента, чрез подобряване на качеството и производителността на предлаганите от компанията стоки и услуги, които ще отговарят или надхвърлят очакванията на клиентите. Това може да се постигне чрез интегриране на всички свързани с качеството функции и процеси в цялата компания.

След края на Първата световна война проверката на качеството се превръща в често срещана дейност, което от своя страна довежда до въвеждането на Статистически методи за контрол и управление на качеството (Statistical Quality Control (SQC)) – теория, разработена от Д-р Уилям Едуардс Деминг (1992).³

¹ Garvin, D.A., "Managing quality", The Free Press, 1988.

² Пенчев, Р., Управление на проекти, 1998.

³ Gabor A., "The Man Who Discovered Quality", 1992.

Теорията за SQC се основава на идеята, че вариацията в производствения процес води до вариации в крайния продукт. Според нея качеството на продукта и удовлетвореността на клиента трябва да бъдат **заложени още в процеса на произвеждане на продукта**, а да не зависят от усилията на инспектори, които се занимават с откриване на недостатъци във вече произведени изделия.¹

След Втората световна война индустриалните производители в Япония произвеждат продукти с лошо качество. Към 50-те години контролът на качеството вече е неразделна част от японското производство и е приет от всички нива на работниците в рамките на една организация.

Към 70-те години започва обсъждане на идеята за "пълно качество" или контрол на качеството в цялата компания, който включва всички служители в компанията независимо от заеманото йерархично ниво.

През следващото десетилетие все повече компании по света въвеждат процедури за управление на качеството въз основа на резултатите, наблюдавани в Япония. Новата вълна за контрол на качеството става известна като Тотално управление на качеството (Total Quality Management (TQM)).

TQM комбинира качествения контрол и организационния модел, разработен въз основа на планирането и непрекъснатото внедряване на промените (подобренията). TQM се основава на допускането, че 90% от проблемите са свързани с процесите, а не с персонала. Това е логическа еволюция на целевото управление и стратегическото планиране.

TQM може да се определи като управление на инициативи и процедури, които са насочени към производство на качествени продукти и услуги. Редица ключови принципи могат да бъдат изведени при определянето на TQM, в това число:

- изпълнителен мениджмънт – топ мениджмънта на компанията трябва да действа като основен двигател на TQM и да създаде среда, която да гарантира неговия успех;
- обучение – служителите трябва да получават непрекъснато обучение за начините за управление на качеството;
- фокус върху клиентите – подобряването на качеството цели да подобри удовлетвореността на клиентите;
- вземане на решения – решенията, свързани с качеството на продукта/ услугата трябва да се вземат въз основа на измервания за достигнатото ниво на качество;
- методология и инструменти – използването на подходяща методология и инструменти гарантира, че инцидентите при несъответствия се идентифицират, измерват и отстраняват последователно на ранен етап от производствения процес;
- непрекъснато подобряване – компаниите трябва непрекъснато да работят за подобряване на производствените и качествените процедури;
- култура на компанията – тя трябва да има за цел развиване способността на служителите да работят заедно за подобряване на качеството на предлаганите от компанията продукти;
- ангажиране на служителите – те трябва да бъдат насърчавани да проявят активна роля при идентифицирането и решаването на проблеми, свързани с качеството.

Цялостно управление на качеството започва с проучване и събиране на информация за крайните потребители, последвано от планиране и пълно участие на служителите за успешно внедряване. Ръководството на най-високо ниво има за задача да убеди екипа си в ползите от цялостния процес на управление на качеството, важността на качеството да оцелее в дългосрочен план и начина, по който могат да прилагат различни модели за TQM, като приоритизират своите клиенти и техните отзиви.

¹ Gabor A., "The Man Who Discovered Quality", 1992.

Много компании вярват, че разходите за въвеждане на TQM са далеч по-големи от ползите, които ще донесе. Проучванията в редица промишлени отрасли показват наличие на разходи, свързани с това, че не правят нищо, т.е. преките и косвените разходи за проблеми с качеството, които често пъти са значително по-големи от разходите за въвеждане на TQM.

Цената на лошото качество (COPQ)

Цената на лошото качество (COPQ) са най – общо разходите, свързани с предоставянето на лошо качество на продукти или услуги. Съществуват четири категории:

- разходи за вътрешен неуспех (разходи, свързани с дефекти, установени преди получаването на продукта или услугата);
- разходи за външен неуспех (разходи, свързани с дефекти, установени след получаването на продукта или услугата);
- разходи за оценка степента на съответствие с изискванията за качество);
- разходите за превенция (разходи, направени за свеждане до минимум на разходите за неуспех и оценка).

Цената на качеството позволява на организацията да определи степента, до която нейните ресурси се използват за дейности, които предотвратяват лошото качество, оценяват качеството на продуктите или услугите на организацията и са резултат от вътрешни и външни повреди.¹ Получаването на подобна информация позволява на организацията да определи потенциалните спестявания, които могат да бъдат спечелени чрез усъвършенстване на процеса.

Дейностите, свързани с качеството, които поражда разходи, могат да бъдат разделени в няколко групи.²

1) Разходи за превенция. Това са разходи за предотвратяване или избягване на проблеми с качеството. Свързани са с проектирането, внедряването и поддръжката на системата за управление на качеството, планирани и направени преди действителната експлоатация. Могат да включват:

- Изисквания към материални продукти или услуги – установяване на спецификации за входящи материали, процеси, готови продукти и услуги;
- Планиране на качеството – създаване на планове за качество, надеждност, експлоатация, производство и инспекция;
- Осигуряване на качеството – създаване и поддържане на система за качество;
- Обучение – разработване, подготовка и поддръжка на програми.

2) Разходи за оценка – свързани с дейностите по измерване и мониторинг на качеството. Те биха могли да включват: проверки на материали, настройки на процеси и продукти в съответствие с договорените спецификации; одит на качеството; оценка и одобрение на доставчици;

3) Вътрешни разходи при неуспех – възникват, когато резултатите от работата не достигнат стандартите за качество на проекта и се откриват, преди да бъдат прехвърлени на клиента;

4) Външни разходи при неуспех – възникват, когато продукти или услуги, които не достигнат стандартите за качество, не се откриват, докато не се прехвърлят на клиента.

Филип Кросби (1979; 1995), световно признат специалист в управлението на качеството, проповядва идеята, че качеството или е налице, или не е налице – няма различни нива на

¹ Grace L. Duffy., " The ASQ Quality Improvement Pocket Guide: Basic History, Concepts, Tools, and Relationships ", 2013.

² Grace L. Duffy., " The ASQ Quality Improvement Pocket Guide: Basic History, Concepts, Tools, and Relationships ", 2013.

качество. Управлението трябва да измерва качеството, като непрекъснато проследява разходите за нередности.¹

Американският експерт по качеството, обръща внимание на избора на много компании да плащат за лошо качество, което нарича "Цената за несъответствие" (Price Of Non-Conformance (PONC)), разработвайки следната формула: *Цена на качеството (COQ) = Цена на съответствие (POC) + Цена на несъответствие (PONC.)*²

Защо е важно управлението на качеството за успешния бизнес на всяка компания?

Управлението на качеството се превърна в съществена част от добре функциониращия бизнес. В днешния конкурентен свят, компаниите трябва да се уверят, че крайният потребител е доволен от продукта и/или предлаганата от тях услуга, а това е възможно само, когато продуктът/ услугата отговаря на очакванията му и нуждите му.

По-долу са изведени по-важни предимства на управлението на качеството:

- **Управлението на качеството гарантира висококачествени продукти и услуги.** Качеството на продукта може да бъде измерено по отношение на производителност, надеждност и издръжливост.
- **Управлението на качеството е от съществено значение за удовлетворението на клиентите,** което в крайна сметка води до лоялност към клиентите, защото клиентите ще се завърнат във вашата организация само, ако са доволни от вашите продукти и услуги.
- **Управлението на качеството гарантира висококачествени продукти и услуги чрез премахване на дефекти и включване на непрекъснати промени и подобрения в системата.** Висококачествените продукти на свой ред водят до лоялни и доволни клиенти, които заедно с тях носят десет нови клиенти.
- **Управлението на качеството осигурява по-високи приходи и по-висока производителност за организацията.** Изпълнението на инструментите за управление на качеството гарантира висока лоялност към клиентите, по този начин по-добър бизнес, увеличен паричен поток, доволни служители, здравословно работно място и т.н. Процесите на управление на качеството правят организацията по-добро място за работа.
- **Управлението на качеството помага на организациите да намалят отпадъците.** Всичко това от своя страна позволява на служителите да работят в тясно сътрудничество с доставчиците.

Заклучение

Качеството на предлаганите стоки и услуги от дадена организация е именно това, което я отличава от нейните конкуренти. Инструментите за управление на качеството осигуряват промени в системите и процесите, които в крайна сметка водят до продукти и услуги с най-високо качество. Методите за управление на качеството като управление на общото качество имат обща цел – да доставят висококачествен продукт.

Успешният бизнес е като добре "смазана" машина. Членовете на екипа работят заедно, за да гарантират качествено изпълнение на поставените задачи в областта им на действие. Всички тези области се събират в една голяма корпорация, която предлага на клиентите продукти или услуги, които обслужват определена цел. Именно тук е и жизнено важната

¹ Crosby P., "Quality is Free", 1979.

² Crosby P., "Quality Without Tears", 1995.

роля на управлението на качеството за създаването на не просто продукти и услуги, а на висококачествени такива, които не само отговарят, но и надвишават удовлетвореността на клиентите.

Управлението на качеството е процес на контролиране, осигуряване и подобряване на качеството, както в бизнес операциите, така и в производителността. Ако клиентите са доволни, има шанс да чувстват, че получават висококачествени продукти, които непрекъснато се подобряват, за да се справят с непрекъснато променящите се времена.

Инструментите за управление на качеството помагат на организацията да проектира и създаде продукт, който клиентът всъщност желае и ще продължава да желае.

Дали една компания да инвестира допълнителни средства в система за управление на качеството продължава да бъде въпрос на избор, избор от решаващо значение за нейното бъдеще на пазара.

Литература

1. Пенчев, Р. 1998. Управление на проекти, София, НБУ, стр. 98-90.
2. Нецева – Порчева, Т. , Сборник с доклади: Маркетингът опит и перспективи, доклад: Ценообразуване на услуги – особености, опит и перспективи ", Икономически университет Варна: Издателство:"Наука и икономика", 2017, стр. 292.
3. Cameron, Whetten, 1996. "Total Quality management" p.41.
4. Crosby P. 1979. "Quality is Free", McGraw Hill.
5. Crosby P. 1995. "Quality Without Tears", McGraw Hill.
6. Gabor A. 1992. "The Man Who Discovered Quality", New York: Penguin Books
7. Garvin, D.A. 1988. "Managing quality", The Free Press p.37.
8. Grace L. Duffy. 2013. "The ASQ Quality Improvement Pocket Guide: Basic History, Concepts, Tools, and Relationships", ASQ Quality press.

**ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ
В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:
ДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО**

Международна научна конференция

Колектив

Художник на корицата Величка Йорданова
Предпечатна подготовка Теодора Маркова

Дадена за печат на 10.09.2018 г.
Формат 16/70/100. ПК 18,75
ISBN 978-619-232-111-6

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС