

**ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ
В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:
ЕДИНАДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО**

2019 г.

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

НАУЧЕНИТЕ УРОЦИ И ПОЛЗИТЕ ОТ ПЪРВОТО БЪЛГАРСКО ПРЕДСЕДАТЕЛСТВО НА СЪВЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	15
д-р Лиляна Павлова	
LESSONS LEARNED FROM THE BULGARIAN PRESIDENCY OF THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION	
Lilyana Pavlova, PhD, Minister for the Bulgarian Presidency of the Council of the EU 2018	
ЕРМ II И НАСОКИТЕ НА ОИСР ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ В БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ДЪРЖАВНО УЧАСТИЕ	19
проф. д.ик.н Бистра Боева, заслужил професор на УНСС	
ERMII, OECD GUIDELINES FOR CORPORATE GOVERNANCE FOR SOES AND BULGARIAN PERSPECTIVE	
Prof. D. Ec. Sc, Bistra Boeva, Honoured professor of UNWE	
ФИНАНСОВИ ЦЕНТРОВЕ В ЕВРОПА – КАКВА Е ПЕРСПЕКТИВАТА?	31
проф. д-р Йорданка Статева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
FINANCIAL CENTERS IN EUROPE – WHAT IS THE PERSPECTIVE?	
Prof. d-г Iordanka Stateva, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
РОТАЦИОННОТО ПРЕДСЕДАТЕЛСТВО НА СЪВЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ВАЖНАТА РОЛЯ НА ОТНОШЕНИЯТА С ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ	46
д-р Моника Панайотова, заместник-министър за Българското председателство на Съвета на Европейския съюз 2018, отговарящ за връзките с Европейския парламент	
THE PRESIDENCY OF THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION AND THE IMPORTANT ROLE OF THE RELATIONS WITH THE EUROPEAN PARLIAMENT	
Monika Panayotova, PhD, Deputy Minister for the Bulgarian Presidency of the Council of the EU 2018 and Minister Delegate for the Relations with the European Parliament	
ФИНАНСИРАНЕ НА ДЕЙСТВИЯ СРЕЩУ ИЗМЕНЕНИЕ НА КЛИМАТА	58
доц. д-р Светлана Александрова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
FINANCING ACTIONS ADDRESS TO CLIMATE CHANGE	
Assoc. Prof. d-r Svetlana Aleksandrova, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
КОРПОРАТИВНАТА ИДЕНТИЧНОСТ – НЕОБХОДИМ ЕЛЕМЕНТ ОТ БИЗНЕС СТРАТЕГИЯТА НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ НА ОБЩИЯ ЕВРОПЕЙСКИ ПАЗАР	72
доц. д-р Олег Лозанов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
CORPORATE IDENTITY – A NECESSARY ELEMENT OF THE BUSINESS STRATEGY OF BULGARIAN COMPANIES IN THE INTERNAL MARKET	
Assoc. Prof. Oleg Lozanov, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
ИКОНОМИЧЕСКА И НЕИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ В МАРКЕТИНГОВИТЕ КОМУНИКАЦИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	81
доц. д-р Александър Христов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

ECONOMIC AND NON-ECONOMIC EFFICIENCY OF MARKETING COMMUNICATIONS: THEORY AND PRACTICE	
Assoc. Prof. Alexander Christov, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
РОЛЯ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА МУЛТИКУЛТУРНИ ПРОЕКТНИ ЕКИПИ ЗА УСПЕХА НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО	88
проф. д-р Матилда Александрова, катедра "Управление", УНСС докт. Боряна Богоева, катедра "Управление", УНСС	
MANAGEMENT OF MULTICULTURAL PROJECT TEAMS AS A FACTOR FOR ENHANCING THE PROJECT PORTFOLIO SUCCESS	
Prof. Matilda Aleandrova, Ph.D, Department of Management, UNWE – Sofia Boryana Blagoeva, Ph. D student, Department of Management, UNWE – Sofia	
СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА КРИЗА И ЗАГУБЕНОТО ДЕСЕТИЛЕНИЕ ЗА ЕВРОЗОНАТА	95
гл. ас. д-р Васил Гечев, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND THE EUROZONE’S LOST DECADE	
Chief Assist. Prof. Vasil Gechev, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
ДИНАМИКА НА ДЕПОЗИТИТЕ В БАНКИТЕ В СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2008 – 2017 г.	105
гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", УНСС	
DYNAMICS OF BANK DEPOSITS IN THE EU MEMBER STATES IN THE PERIOD 2007 – 2017	
Chief Assist. Prof. Aglika Kaneva, PhD, "Finance" Department, UNWE	
НОВИТЕ СТРАНИ-ЧЛЕНКИ И ПРОЦЕСЪТ НА ЦЕНОВА КОНВЕРГЕНЦИЯ В ЕС	111
ас. д-р Валентин Билянски, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE NEW MEMBER COUNTRIES AND THE PROCESS OF PRICE CONVERGENCE IN THE EU	
Assist. Prof. Valentin Bilyanski, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА ЕВРОТО	129
доц. д-р Весела Тодорова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE INTERNATIONALISATION OF THE EURO	
Assoc. Prof. Vesela Todorova, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
COORDINATION OF THE CORPORATE INCOME TAX IN THE EUROPEAN UNION	135
Nelly Popova, PhD, assistant professor at the Department of Finance, UNWE	
AN OUTLOOK ON THE CHANGES OF THE EXTERNAL TRADE COMPOSITION OF TURKEY WITH HER MAIN EUROPEAN UNION TRADING PARTNERS: 1996, 2017	148
Prof. d-r Elif Uçkan Dağdemir, Anadolu University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Yunus Emre Kampusü, Eskişehir, Turkey	
A RESEARCH STUDY OF NONLINEARITY EXPERIENCING IN THE RATE OF CURRENT ACCOUNT DEFICIT TO THE BULGARIAN TOURISM NATIONAL PRODUCT	166
Assoc. prof. Zlatina Karadzova, Ph.D, "Marketing and tourism" Dept., "Assen Zlatarov" Univ. – Bourgas; Assoc. prof. Stoyanka Petkova-Georgieva, Ph.D, "Industrial technologies and management" Dept., "Assen Zlatarov" University – Bourgas	

THE BULGARIAN PRESIDENCY OF THE COUNCIL OF THE EU AND THE INTEGRATION OF THE WESTERN BALKANS AS A KEY PRIORITY – LESSONS LEARNED	176
Assist. Prof. Gergana Radoykova, PhD Political Science Department, Faculty of Philosophy, Sofia University "St. Kliment Ohridski"	
РЕГИСТЪР ЗА СИНДИКАЛНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИТЕ НА РАБОТОДАТЕЛИТЕ – ЗАКОНОДАТЕЛНА РАМКА И ПРАКТИЧЕСКИ ЕФЕКТИ	180
доц. д-р Андрияна Андреева, доц. д-р Галина Йолова, Икономически университет – Варна	
REGISTER OF THE TRADE UNION ORGANIZATIONS AND THE ORGANIZATIONS OF THE EMPLOYERS – LEGISLATIVE FRAME AND PRACTICAL EFFECTS	
Assoc. prof. Andriyana Andreeva, Ph.D, University of Economics – Varna, Legal Studies Department, Head of Department Assoc. prof. Galina Yolova, Ph.D, University of Economics – Varna, Legal Studies Department	
ДВЕ КОНЦЕПЦИИ ЗА СЧЕТОВОДНА ПРЕДПАЗЛИВОСТ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	187
д-р Недялка Александрова, катедра "МИО", Икономически университет – Варна	
TWO CONCEPTS FOR ECONOMIC CAUTIOUSNESS IN THE EUROPEAN UNION	
Assist. prof. Nedyalka Aleksandrova, Ph.D, University of Economics – Varna, IER Department	
НОВИЯТ МСФО 16 "ЛИЗИНГИ" И КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО	194
доц. д-р Росица Иванова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
IFRS 16 LEASES AND THE COMPANY’S CORPORATE MANAGEMENT	
Assoc. Prof. Rositsa Ivanova, Ph.D, Department of Accounting and analysis, UNWE	
ТУРОПЕРАТОРЪТ – КОМИСИОНЕР ИЛИ ПОСРЕДНИК?	209
доц. д-р Захари Торманов, Юридически факултет, УНСС Златина Караджова, катедра "Маркетинг и туризъм", Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас.....	
THE TOUR OPERATOR - COMMISSIONER OR INTERMEDIARY?	
Assoc. prof. Zahary Toromanov, Ph.D, Law Faculty, UNWE – Sofia Assoc. prof. Zlatina Karadzova, Ph.D, "Marketing and tourism" Department, "Assen Zlatarov" University – Bourgas	
ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА ВАУЧЕРИТЕ ЗА ЗДРАВНА ПРЕВЕНЦИЯ В БЪЛГАРСКИЯ СПА ТУРИЗЪМ	216
доц. д-р инж. Румен Ив. Драганов, Университет по библиотекознание и информационни технологии	
OPPORTUNITIES OF HEALTH CARE VOUCHERS IN BULGARIAN SPA TOURISM	
Assoc. prof. Rumen Draganov, Ph.D, M Eng., State University for Library Studies and Informational Technologies	
МЕЖДУНАРОДНИЯТ МАРКЕТИНГ И БЪДЕЩЕТО	226
доц. д-р Надя Маринова, НБУ	
INTERNATIONAL MARKETING AND THE FUTURE	
Assioc. Prof. Nadia Marinova, Ph.D, NBU	

ЗНАНИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ: ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ	233
доц. д-р Ангел Иванов, гл.ас. д-р Юлиана Хаджичонева, доц. д-р Кристиан Хаджиев, департамент "Администрация и управление", НБУ	
KNOWLEDGE AND COMPETITIVENESS: PROBLEMS AND TRENDS	
Chief Assist. Prof. Juliana Hadjchoneva, Ph.D, New Bulgarian University, Sofia Assoc. Prof. Angel Ivanov, Ph.D, New Bulgarian University, Sofia Assoc. Prof. Kristian Hadjiev, Ph.D, New Bulgarian University, Sofia	
ОСИГУРЯВАНЕТО НА ЗДРАВΟΣЛОВНИ И БЕЗОПАСНИ УСЛОВИЯ НА ТРУД В КОНТЕКСТА НА КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ	243
доц. д-р Христина Благойчева, катедра "Финанси", Икономически университет – Варна	
ENSURING HEALTH AND SAFETY WORK CONDITIONS IN THE CONTEXT OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	
Assoc. prof. Hristina Blagoycheva, Ph.D, University of Economics – Varna, Finance Department	
РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ НА ЛОГИСТИЧНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2007-2019 г.	253
доц. д-р Мария Воденичарова, УНСС	
DEVELOPMENT AND TRENDS OF THE LOGISTICS SECTOR IN BULGARIA IN THE PERIOD 2007-2019	
Assoc. Prof. Maria Vodenicharova, Ph. D, UNWE	
УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА ПРИ РАЗЛИЧНИТЕ ФОРМИ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА	257
Желязко Вълчев, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
RISK MANAGEMENT OF DIFFERENT FORMS OF INTERNATIONAL BUSINESS WITHIN THE CONTEXT OF GLOBAL SUPPLY CHAINS	
Zhelyazko Valchev, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ТЕОРЕТИЧНА И ПРИЛОЖНА СЪЩНОСТ НА АВС МЕТОДА	268
Ас. д-р Ани Янкова Стойкова, катедра "Финанси и отчетност", Стопански факултет, Югозападен университет "Неофит Рилски"	
ABC METHOD: THEORY AND APPLICATION	
Assist. prof. Ani Yankova Stoykova, Phd, Department of "Finance and accounting", Faculty of Economics, South-West University "Neofit Rilski", Bulgaria	
ПРОИЗВОДСТВО НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЯ ОТ КОНВЕНЦИОНАЛНИ ЕНЕРГИЙНИ ИЗТОЧНИЦИ В БЪЛГАРИЯ	277
доц. д-р Светла Бонева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
PRODUCTION OF ELECTRICITY OF CONVENTIONAL ENERGY SOURCES IN BULGARIA	
Assoc. Prof. Svetla Boneva, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
ЕЛЕКТРОМОБИЛИТЕ – ЧАСТ ОТ УСТОЙЧИВАТА МОБИЛНОСТ В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР И СТИМУЛИ	290
Даниела Михнева, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

ELECTROMOBILES AS A PART OF THE SUSTAINABLE MOBILITY WITHIN THE CONTEXT OF THE EU MARKET AND INCENTIVES Daniela Mihneva, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
МЕТОДИКА ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ ГОТОВНОСТТА НА СЛУЖИТЕЛИТЕ ЗА УЧАСТИЕ В ИНОВАЦИОННИ ПРОЕКТИ	312
гл. ас. д-р Лиляна Станкова, катедра "Управление", УНСС	
METHODOLOGY FOR STUDYING EMPLOYEES' READINESS FOR PARTICIPATION IN INNOVATIVE PROJECTS Chief Assistant Prof. Lilyana Stankova, PhD, Department of Management, UNWE	
ЗНАЧЕНИЕТО НА ПРИЕМСТВЕНОСТТА В РАЗВИТИЕТО НА ИДЕИ И ПОТРЕБНОСТТА ОТ ПОЗНАНИЯ ПО МЕЖДУНАРОДЕН МЕНИДЖМЪНТ ЗА НОВИ ТЕХНОЛОГИЧНИ КОМПАНИИ В БЪЛГАРИЯ С ПОТЕНЦИАЛ ЗА РАЗВИТИЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПАЗАРИ	321
Маргарита Иванова, докторант, катедра "МИО и Бизнес", УНСС	
THE IMPORTANCE OF SUCCESSION IN IDEAS GENERATION AND THE NECESSITY OF KNOWLEDGE IN INTERNATIONAL MANAGEMENT FOR NEW TECHNOLOGICAL COMPANIES IN BULGARIA WITH EXPORT POTENTIAL Margarita Ivanova, Ph.D student, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯТА СЪС ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ НА ПРОЕКТА	329
д-р Надя Маринова Пенова	
PROJECT STAKEHOLDERS ENGAGEMENT MANAGEMENT - CURRENT ISSUES Nadya Marinova Penova, Ph.D	
АНАЛИЗ НА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ПРОЕКТИТЕ, ФИНАНСИРАНИ ЧРЕЗ КОХЕЗИОННИЯ ФОНД НА ЕС В ОБЛАСТТА НА ОКОЛНАТА СРЕДА И СЪСТОЯНИЕТО НА ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ	338
д-р Стоян Нейчев, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ANALYSIS OF THE CONNECTION OF THE PROJECTS FINANCED BY THE EU COHESION FUND IN THE FIELD OF THE ENVIRONMENT AND THE COMPOSITION OF TOURISM IN BULGARIA Stoyan Neytchev, Ph.D, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕС ПРЕДПОСТАВКА ИЛИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ЗА ПОВИШЕНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ТОВАРЕН АВТОТРАНСПОРТ	346
докторант Мария Христова-Политикова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE MEMBERSHIP OF BULGARIA IN THE EU – A PRECONDITION FOR OR A CHALLENGE BEFORE THE ENHANCEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE INTERNATIONAL CARGO TRANSPORT Maria Hristova-Politikova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
РАЗКРИВАНЕ НА НЕФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ В ДОКЛАДИТЕ ЗА УСТОЙЧИВОСТ – ПО ПРИМЕРА НА DAIMLER	354
докторант Даниела Михнева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

DISCLOSURE OF NON-FINANCIAL INFORMATION IN SUSTAINABILITY REPORTS – THE CASE OF DAIMLER

Daniela Mihneva, Ph.D student,
Department of "International Economic Relations and Business", UNWE

ПОТЕНЦИАЛНИ ВЪЗМОЖНОСТИ НА СОЦИАЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА НА ЕС СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ 379

докторант Ивет Тилева, катедра "МИО и бизнес", УНСС

POTENTIAL POSSIBILITIES FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE EU CIRCULAR ECONOMY AFTER THE BULGARIAN ACCESSION TO THE EU

Ivet Tileva, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE

РЕАЛНОСТ 5.0 – ЕС И БЪЛГАРИЯ В ТЪРСЕНЕ НА ПОДХОДИ ЗА ЕФЕКТИВНА РЕГИОНАЛНА ПОЛИТИКА 389

докторант Кристина Стоянова, Софийски университет "Св. Климент Охридски",
Геолого-географски факултет, катедра „Социално-икономическа география“

REALITY 5.0 – THE EU AND BULGARIA IN SEARCHING NEW APPROACHES FOR EFFECTIVE REGIONAL POLICY

Kristina Stoyanova, Ph.D student, Sofia University, Faculty of Geology and Geography, Department of Social Economic Geography, Sofia University "St. Kliment Ohridski"

ЕВРОПА И ЛИДЕРСТВОТО ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ИНОВАЦИИ (ФИНТЕХ)..... 395

гл. ас. д-р Силвия Кирова, катедра "МИО и бизнес", УНСС

EUROPE AND THE LEADERSHIP IN FINANCIAL INNOVATION (FINTECH)

Chief Assist. Prof. Silvia Kirova, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE

ПЪРВИЧНО МОНЕТНО ПРЕДЛАГАНЕ СЪЩНОСТ НА МОДЕЛА НА ФИНАНСИРАНЕ И РЕГУЛАТОРНА РАМКА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ..... 405

докторант Деян Валентинов Иванов, катедра "МИО и бизнес", УНСС

INITIAL COIN OFFERING ESSENCE OF THE FINANCING MODEL AND REGULATORY FRAMEWORK IN THE EUROPEAN UNION

Deyan Ivanov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE

ВСЕСТРАННОТО ИНВЕСТИЦИОННО СПОРАЗУМЕНИЕ МЕЖДУ ЕС И КИТАЙ – ЗНАЧЕНИЕТО МУ ЗА ЕС И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА БЪЛГАРИЯ 411

докторант Камелия Джонгова, катедра "МИО и бизнес", УНСС

THE EU-CHINA COMPREHENSIVE INVESTMENT AGREEMENT – SIGNIFICANCE FOR THE EU AND OPPORTUNITIES FOR BULGARIA

Kameliya Dzhongova, Ph.D student,
Department of "International Economic Relations and Business", UNWE

ИКОНОМИЧЕСКИ И ФИНАНСОВИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ОТНОШЕНИЯТА САЩ – КИТАЙ 421

Илиян Димитров, катедра "МИО и бизнес", УНСС

ECONOMIC AND FINANCIAL DIMENSIONS OF THE USA-CHINA RELATIONS

Ilian Dimitrov, M.Sc., Department of "International Economic Relations and Business", UNWE

МЕЖДУКУЛТУРНИ РАЗЛИЧИЯ И ЕФЕКТИВНО ЛИДЕРСТВО В ЕКИПА	441
Васил Михов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
INTERCULTURAL DIFFERENCES AND EFFECTIVE TEAM LEADERSHIP	
Vasil Mihov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
СОЦИАЛНАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ГЛОБАЛИЗИРАЩИЯ СЕ СВЯТ – МЕЖДУ ЕВРОПЕЙСКОТО И НАЦИОНАЛНОТО.....	449
Тодор Кондарев, докторант, Нов български университет, София	
THE EU SOCIAL POLICY IN THE GLOBALIZING WORLD –IN BETWEEN EUROPEAN AND NATIONAL POLICY	
Todor Kondarev, Ph.D student, New Bulgarian University, Sofia	
КОРУПЦИЯТА В ДРЪЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ И ИКОНОМИЧЕСКАТА КОРУПЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	458
докторант Галин Исаев, ШУ "Епископ Константин Преславски"	
CORRUPTION IN THE STATE ADMINISTRATION AND ECONOMIC CORRUPTION WITHIN THE CONTEXT OF THE MEMBERSHIP OF BULGARIA IN THE EU	
Galim Isaev, Ph.D student, Bishop Konstantin Preslavski University of Shoumen	
ОТНОСНО КОНЦЕПЦИЯТА ЗА "НЕОБИЧАЙНО БЛАГОПРИЯТНА ОФЕРТА" СЪГЛАСНО БЪЛГАРСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ДИРЕКТИВИ В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ.....	468
гл.ас. д-р Илонка Горанова, катедра "Публичноправни науки", Юридически факултет, УНСС - София	
ON THE CONCEPT OF "ABNORMALLY LOW OFFER" UNDER THE BULGARIAN LEGISLATION IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN PUBLIC PROCUREMENT DIRECTIVES	
Chief Assist. Prof. Ilonka Goranova, Ph.D., Law faculty, Department of Public Legal Studies - UNWE	
РЕГУЛИРАНЕ В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРИЯ.....	473
докторант Станислава Цветкова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
PUBLIC PROCUREMENT REGULATION IN BULGARIA	
Stanislava Tzvetkova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
КАК МИГРАЦИЯТА СЕ ОТРАЗЯВА ВЪРХУ НОВАТА МНОГОГОДИШНА ФИНАНСОВА РАМКА СЪЮЗИ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	484
докторант Атанас Павлов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE IMPACT OF MIGRATION ON THE NEW MULTIANNUAL FINANCIAL FRAMEWORK UNIONS WITHIN THE EUROPEAN UNION	
Atanas Pavlov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2014-2020: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И БЪДЕЩЕ	493
докторант Деян Иванов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
RURAL DEVELOPMENT PROGRAM OF BULGARIA 2014-2020: CHALLENGES AND FUTURE PROSPECTS	
Deyan Ivanov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	

ДЕЙСТВИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ОБЛАСТТА НА СПОРТА	500
д-р Христо Драганов, УНСС София, катедра "МИО и бизнес"	
EUROPEAN UNION'S ACTIONS IN THE FIELD OF SPORT	
Hristo Dragaonov, Ph.D, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ФИНАНСОВА ПОДКРЕПА ЗА АЛБАНИЯ И БЪЛГАРИЯ ПО ЛИНИЯ НА ПРОГРАМАТА PHARE: СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ	507
Индрит Фари Ценай, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
FINANCIAL ASSISTANCE FOR ALBANIA AND BULGARIA THROUGH THE PHARE PROGRAM: A COMPARATIVE ANALYSIS	
Indrit Fari Cenai, Ph.D Student, Department of "International economic relations and business", UNWE	
ОЦЕНКА НА ПРОГРАМИТЕ ЗА ПУБЛИЧНО ФИНАНСИРАНЕ	518
д-р Стоян Канатов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
EVALUATION OF PUBLIC FINANCING PROGRAMS	
Stoyan Kanatov, Ph.D, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	

"Отнесохме се към българското председателство на Съвета на Европейския съюз – това уникално по рода си събитие, по стар български обичай. Направиха се много неща, но няколко месеца по-късно забравихме за постигнатото" – с тези думи ректорът проф. д.ик.н. Стати Статов даде старт на Шестнадесетата международна научна конференция на тема "Членството на България в ЕС: Единадесет години по-късно". Ректорът допълни, че има



още какво да се свърши, особено в секторните политики, и усилията трябва да продължат.

Организатор на конференцията, която се проведе под патронажа на ректора на УНСС, е катедра "Международни икономически отношения и бизнес". Официален гост и водещ лектор беше министърът на Българското председателство на Съвета на ЕС 2018 Лиляна Павлова, възпитаник на нашия университет.

а

Проф. Статов показа ценното дарение на министерството от 30 комплекта, съдържащи програмата на нашето председателство, отчета за свършеното, обобщението на постиженията и албум, които ще бъдат предадени на университетската библиотека.



Много ми е приятно да бъда в моя университет. Тази конференция за мен е добра възможност да бъдат представени данни за постигнатото при нашето европредседателство, заяви г-жа Лиляна Павлова. Случиха се много неща, които са причина за гордост. Обсъдени бяха много промени, които синхронизираха нашето законодателство с европейското, реформира се администрацията, отбелязахме ръст в икономиката и пр. Важно е да имаме институционална памет, допълни тя.



Министър Лиляна Павлова

Бързо отминаха тези единадесет години, откакто страната ни е пълноправен член на ЕС. Научихме се на много неща, най-вече свързани с финансовата дисциплина, каза доц. д-р Светла Бонева, зам.-декан на факултет "Международна икономика и политика".



Доц. д-р Светла Бонева

В доклада си за научените уроци от Българското председателство на Съвета на ЕС министър Павлова акцентира върху това, че страната ни е трябвало да се съобрази със ситуацията в Европа и света. Като ключови постижения на нашето европредседателство тя отбелязва включването на темата за бъдещето на младите хора, стабилността и сигурността по границата, бъдещето на страните от Западните Балкани, дигитализирането на редица процеси и пр. Тя се спря и на ползите за страната ни от членството в ЕС.

Зам.-министър Моника Панайотова, също възпитаник на УНСС, говори за важната роля на отношенията с Европейския парламент, защото 90% от законодателството на страните от ЕС минава през ЕП. Всичко това влияе върху нашия живот, каза г-жа Панайотова.



Г-жа Моника Панайотова

Конкурс за студентска разработка

"Членството на България в ЕС: Единадесет години по-късно"

В рамките на конференцията, катедра "Международни икономически отношения и бизнес" съвместно със Студентския съвет при УНСС проведе конкурс за икономически разработки на тема " Членството на България в Европейския съюз: Единадесет години по-късно". Конкурсът беше част от шестнадесетата международна научна конференция на катедрата. Събитието бе открито от ректора на УНСС проф. д.ик.н. Стати Статов, министърът на Българското председателство на Съвета на ЕС 2018 Лиляна Павлова и възпитаник на нашия университет, зам. Министърът Моника Панайотова и доц. д-р Светла Бонева, зам.-декан на факултет "Международна икономика и политика".

В студентската секция взеха участие петнадесет екипа от студенти, които представиха своите разработки. Трите най- добри бяха наградени с парична награда и сертификати. Журито в състав: гл. ас. д-р Силвия Кирова (председател), гл.ас. д-р Васил Гечев, гл. ас. д-р Стела Живкова, ас.д-р Валентин Билянски, ас. д-р Кристиян Желев, докторант Даниела Михнева и представителите на Студентския съвет при УНСС Мартин Петков и докторант Даниел Парушев, отличиха като най-добър студентския проект "Мини България", представен от Леда Вълева и Лазар Джамбазов от специалност "Администрация и управление с преподаване на английски език". Второ място зае Александър Димитров, студент от специалност "Международни икономически отношения", а трета награда получи студентът от

Съвместната магистърска програма по Международен бизнес между УНСС и италианския университет UNINT – Алесандро Бонифази.



Модераторите на студентската секция – доц. д-р Светла Бонева, зам.-декан на факултет "Международна икономика и политика" и Мартин Петков, секретар на Студентски съвет при УНСС, заедно с членове на журито и наградените участници в студентския конкурс

НАУЧЕНИТЕ УРОЦИ И ПОЛЗИТЕ ОТ ПЪРВОТО БЪЛГАРСКО ПРЕДСЕДАТЕЛСТВО НА СЪВЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

д-р Лиляна Павлова

Увод

Ротационното председателство на Съвета на Европейския съюз е практика на Общността, която макар и "заклучена" в краткия времеви диапазон от шест месеца, изисква визионерски подход при определяне приоритетите на работа на един от двата законодателни органа на ЕС. Ситуацията в глобален и в европейски план, по време на която България пое ролята на председател на Съвета на ЕС за първи път, може да се опише като динамична и променлива, доминирана от промените, резултат от Четвъртата индустриална революция, от въпросите, породени от безпрецедентното решение на една от държавите-членки да напусне ЕС, от нарастващите протекционистични настроения, съответно мерки, от страна на едни от най-големите търговски партньори на ЕС, от темата за климатичните промени, от неотложността за намиране на решение по отношение на миграционния натиск, но най-вече от въпроса "Каква Европа искаме?". Изпълнявайки функцията си на председател на Съвета на ЕС, в период в който институциите на ЕС се намират в заключителна фаза на работата си, предвид предстоящите избори за членове на Европейския парламент през май 2019 г., страната ни успя да отстоява общоевропейските ценности, да търси балансираните решения, гарантиращи по-добрите условия за живот на европейските граждани и да работи за националните интереси.

Приоритетите и постиженията

Всяко ротационно председателство трае 6 месеца, но държавите-членки работят в т.нар. **Трио**, като трите държави, в случая на България, съвместно с Естония и Австрия, разработват 18-месечна програма, за чието изпълнение отговарят. Водещ и основополагащ принцип в процеса на разработване на програмата на Република България бе и идентифицирането и адресирането на приоритети, в отговор на нуждите на европейските граждани.

В резултат, по време на първото ротационно председателство на Съвета на ЕС България фокусира работа си върху 4 основни приоритета:

- Бъдещето на Европа и младите хора;
- Сигурност и стабилност в силна и единна Европа;
- Европейска перспектива и свързаност за Западните Балкани;
- Цифрова икономика и умения на бъдещето;

От изключително значение бе, че Българското председателство съумя да работи по темата за младите хора като хоризонтален приоритет, отчитайки многомерността на предизвикателствата, с които те се сблъскват.

Председателството работи динамично, ориентирано към постигане на резултати, прагматично и консенсусно, и несъмнено бяха постигнати важни резултати по всички приоритети:

- ✓ **Бъдещето на Европа и младите хора:** Дебатът относно МФР започна успешно и всички законодателни файлове, свързани с младежта, бяха договорени и приключени.

Бе постигнат напредък в много области, имащи пряко отношение към създаването на повече и по-разнообразни възможности за реализация, за обучение, за подкрепа. Постигнато бе политическо споразумение за предоставяне на Европейския корпус за солидарност на собствен бюджет от 376 млн. евро и правна уредба до 2020 г. По този начин се даде още една възможност за активно участие в изграждането на устойчива и сплотена Европа, за придобиване на социални умения, които са все по-необходими предвид промените в начина на функциониране на икономиката. Приета бе и Препоръка на Съвета относно Европейската рамка за качествено и ефективно чиракуване – чрез прилагане на общи критерии, държавите членки ще могат да развият националните си схеми за чиракуване. Съвета одобри и решение за изменение на Общата рамка за предоставяне на по-добри услуги за умения и квалификации – т.нар. Европас. Модернизиране на рамката спрямо напредъка в технологиите, съвременните условия и модели на пазара на труда, бързо променящите се и адаптиращи се образователни и обучителни системи. Българското председателство стартира дебата относно бъдещето на програмата "Еразъм" – символът на европейската идея за свободно движение и равни възможности за реализация, и обедини позициите на държавите-членки за необходимостта от увеличаване на средствата по програмата.

- ✓ **Западни Балкани:** На срещата на върха на държавните и правителствени ръководители на Европейския съюз и страните от Западните Балкани, която се проведе в гр. София на 17 май бе приета Софийската декларация, която потвърди европейската перспектива на региона, както и индивидуалния подход при политиката на разширяване на Съюза, въз основа на изпълнението на съответните критерии. Приложеният към декларацията Приоритетен дневен ред предвижда редица конкретни мерки за засилено сътрудничество в различните области, от значение както за свързаността, така и за успеха на интеграционния процес. Предвиждат се средства за 11 транспортни проекта с висок приоритет (пътни, железопътни, пристанищни); увеличаване на подкрепата за младежта и образованието чрез програма "Еразъм +". Чрез съвместната декларация за изграждане на газовия интерконектор между България и Сърбия се затвърди ангажимента за енергийна свързаност на региона. Веднага след срещата в София бяха подписани и първите споразумения в области като дигиталната и енергийната свързаност. При отчитане на позициите на всички държави членки и на напредъка, констатиран от Европейската комисия в редовните доклади (април 2018 г.) Председателството успя да осигури консенсус по първите след 2015 г. Заключение на Съвета по политиката на разширяване и процеса на стабилизиране и асоцииране (приети на 26 юни 2018 г.). От особено значение за по-нататъшното стабилизиране и развитие на региона е решението за започване на преговори за присъединяване към ЕС с Република Македония и с Албания през юни 2019 г. след постигане на необходимия напредък в съответните области и провеждане на първите междуправителствени конференции с тези страни до края на 2019 г.
- ✓ **Стабилност и сигурност:** управлението на границите и миграцията е засилено чрез по-добър обмен на информация, система ETIAS за граждани на трети страни, модернизирана агенция EU-Lisa на ЕС, усъвършенствана Шенгенска информационна система (ШИС). Беше договорена и първата промишлена програма на ЕС за военни способности.
- ✓ **Дигитална Европа и умения нужни за бъдещето:** на 1 януари 2018 г. председателството "наследя" 13 законодателни акта, свързани с цифрова Европа. Девет от тези досиета са закрити или е постигнат общ подход в Съвета. В социалната сфера председателството се съсредоточи върху ключовите досиета за гражданите и намери компромиси в Съвета относно координацията на социалната сигурност, баланса между професионалния и личния живот и прозрачността на условията на труд.

Ползите и научените уроци

Ползите за България от Българското председателство на Съвета на Европейския съюз (ЕС) могат да бъдат анализирани, оценени и разгледани в няколко направления: политически, икономически, социални, административни, културни, имиджови и законодателно-правни.

Политическите ползи за България са, че страната ни зае важно и стратегическо място в ЕС и света. България беше честен и неутрален посредник за политически разговори на високо ниво като срещата ЕС – Турция, която се проведе на 26 март 2018 г. в гр. Варна и срещата ЕС-Западни Балкани, която се състоя на 17 май т.г. в гр. София. Страната ни успя да зададе нова политическа линия и отстоя важни политически въпроси, като успя да убеди своите партньори в значимостта на заложените приоритети и по този начин ги наложи като водещи теми на европейско ниво.

Икономическите ползи за България са свързани основно със стимулирането на конкурентоспособността и дигиталните иновации и технологии. Перспектива, която се създаде за стимулиране на бизнеса и на овладяване на нови умения, които дават възможност за инвестиции, увеличаване на работната заетост и осигуряване на икономическа стабилност в страната. През първите шест месеца страната ни беше домакин на общо 284 събития, от които 12 неформални министерски срещи и една среща на върха на ЕС заедно с лидерите на Западните Балкани. За тях дойдоха над 40 000 души (36 000 делегати, при предварително очаквани 20 000, и 4 700 журналисти), което увеличи притока на средства към ресторантьорския, туристическия, преводаческият и транспортния бизнес. Председателството ще окаже икономически принос и в бъдеще, тъй като благодарение на него има засилен туристически и инвеститорски интерес към страната.

Социалните ползи за България са друга и много важна линия на развитие. Гражданското общество беше активно и участваше като основен партньор на държавните институции. Работата в полза на гражданите, на техните потребности, за техните деца и семейства, за равнопоставеността на професионалния и личен живот, на хората в неравностойно положение, както и социалните интереси за заетост и обучения беше многократно засилена.

Административните ползи за България са трайни и с перспектива за създаване на устойчив административен капацитет на държавните институции. Председателството спомогна за натрупване на значителен опит от страна на българската публична администрация по отношение на европейските въпроси, начина на функциониране на институциите на ЕС и многостранната дипломация, както и организацията на събития от различно естество. Зад успехите на Българското председателство на Съвета на ЕС стоят над 1550 служители от 35 български институции.

Културните ползи за България също са важни. Всички чуждестранни гости, които посетиха страната ни във връзка с Председателството, имаха възможност да опознаят нашите традиции, език, културни ценности и история. Научиха за българските постижения в наука, образование, биология, информационни технологии, изкуство и култура.

Доброто представяне на страната ни като ротационен председател на Съвета на ЕС, както в политически, така и в организационен план допринесе за подобряването на цялостния имидж на България. Над 120 медии от Европа и света отразяваха новини за България и председателството, които от скептични преминаха към обективни оценки и констатации. Конкретен пример може да се даде със съотношението на положителни към отрицателни публикации за България, което се промени от 59 на сто към 20 на сто през м. януари т.г. до 68 на сто към 7 на сто през м. юни.

В началото на Българското председателство мнозина бяха скептично настроени към възможността страната ни да се справи с динамиката и сложността на европейския процес.

Шест месеца по-късно страната ни стана не само по-видима, но и по-убедителна в лансирането на своята визия за европейския процес.

Българското председателство беше и представителство на интересите на българските граждани на Европейския съюз, които започнаха да възприемат по различен начин европейския процес. Според проучване на "Алфа ризърч", проведено от 18 до 24 юни 2018 г. с 1014 ефективни интервюта, българските граждани, които намират България подготвена за ролята на председател на Съвета на ЕС, за последните шест месеца са се увеличили на 60 на сто от 47 на сто, а 81 на сто от пълнолетните българи смятат, че страната се е справила повече или по-малко добре. Тези, които смятат, че страната е неподготвена, са намалели на 14 от 21 на сто. Крайно отрицателните оценки тук са само 1 на сто. Чрез тези конкретни числа може да се направи извод за още един конкретен резултат от Председателството, а именно че то е помогнало да се повиши националното самочувствие на българските граждани, че Българската държава е равноправен и пълноценен член на ЕС.

В допълнение, законодателно-правните ползи за България имат силно влияние както в страната, така и в ЕС. От 105 наследени от Естонското председателство досиета и при 30 нови предложения на Европейската комисия, Българското председателство приключи успешно 78 досиета, от които 41 споразумения с Европейския парламент и 37 общи подхода в рамките на Съвета.

Заключение

Председателство на Съвета на ЕС може да се оцени като отговорна задача, която страната ни съумя да изпълни, доказвайки, че институциите ѝ имат капацитет, да бъдат добър администратор и организатор на процеса, но също така, че страната ни е успяла да изгради достатъчно добър капацитет, в лицето на пряко ангажираните експерти, които могат да модерират дебатите за бъдещето на ЕС, да предлагат компромисни и балансиранни решения, отразяващи вижданията и нуждите на Европа и нейните граждани.

ERM II И НАСОКИТЕ НА ОИСР ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ В БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ДЪРЖАВНО УЧАСТИЕ

проф. д.ик.н Бистра Боева, заслужил професор на УНСС

"How can the state regulate the firms it also runs?"
The Economist (22-01-2012, p. 17)

Резюме

Този доклад¹ изследва и представя последователно актуален проблем, с практическа значимост, и не разгледан от академичната общност в България. Проблемът за корпоративното управление на специфичен субект за пазарната икономика- предприятията държавна собственост. Акцентът е доколко и как Насоките на ОИСР за корпоративното управление на предприятията държавна собственост /OECD Guidelines on corporate governance of SOEs, OECD/15/ са приложими, как и доколко статуквото позволява това. Изследването се основава на ограничен академичен задел, на публикации на ЕК, МВФ, Световна Банка и др. Представени са законови разпоредби за спазване норми на корпоративно управление от ПДС. Проведен е анализ на фирмена информация- **изключително ограничени годишни отчети на български ПДС. В качество на рамка на изследването са ползвани Насоките на ОИСР за корпоративно управление на предприятията държавна собственост OECD /2015/.**

Ключови думи: корпоративно управление, предприятия, държавна собственост, ОИСР, Банков съюз, еврозона

Въведение

Валутнофинансовата тематика, дискусиите около влизането в "чакалнята" и популярността около приемането на еврото в българската икономика традиционно не се интересуват от поредната смяна на членовете на съвета на директорите или на надзорния съвет на предприятията държавна собственост. Темата за корпоративното управление на предприятията държавна собственост (ПДС) се интегрира в тематиката в ЕRMII, неочаквано за редица експерти, в приетите "обещания" условности в писмото за присъединяване в ЕRM II и в Банковия съюз, подписано от името на България от управителя на БНБ и Министъра на финансите на Република България. Писмото изразява готовността на страната за покрити критерии за конвергентност в съответствие с член 140 от Договора за Функциониране на Европейския Съюз (ДФЕС). В контекста на ангажиментите за плавен преход към ЕRMII се отбелязва в качеството на шести, последен пореден ангажимент за подобряване със съдействието на Служба за подпомагане на структурната реформа (Structural Reform Support Service- SRES) към ЕС корпоративното управление на предприятията с държавна собственост **чрез преглед и привеждане на законодателството в съответствие с Насоките на**

¹ Разработката на доклада интегрира предишни публикации по темата, както и собствения ми опит от работата ми в държавната администрация, частния сектор и международни изследователски и обучителни проекти.

ОИСР за корпоративно управление на ПДС/OECD Guidelines on corporate Governance of SOEs/¹

Близко две десетилетия акционерни дружества и в развити и в появяващи се пазарни икономики прилагат правилата на ОИСР за корпоративно управление и в частния сектор и в държавния. Обичайно корпоративното управление се отъждествява, нека припомним, със защита на акционерната собственост, зачитане правата на заинтересованите лица, прозрачност и отговорни ръководства (съвети на директорите и надзорни съвети) OECD2015. В българското икономическо пространство тези правила се ползват още от началото на 21. век: през 2007 година бе приет и Кодекс за корпоративно управление за борсово търгуваните компании, следващи правилата на ОИСР, актуализиран 2015 година².

И тук следва да преминем към отговора и на въпроса, поставен в началото. Корпоративното управление в рамките на две издания (2005 и 2015) се утвърждава като сбор от норми от ОИСР и за държавните предприятия. Следва се същото разбиране, прието за частния бизнес. Преди отговорът да бъде конкретизиран е добре и да поясним какви събития от пролетта на 2018 година още са свързани с тези правила. ***На първо място това бе посещението на генералния секретар на ОИСР А. Гурия и бъдещото членство на страната в "клуба на богатите"***. Бе изтъкната подкрепата на генералния секретар на кандидатурата на България за член на ОИСР. В публикациите в пресата бе посочено, че България прилага ***стандартите на тази организация***. И тук се налага да се припомни, че представителите на деловата общност и академичните среди в България години наред участваха в утвърждаването на правилата на ОИСР за корпоративно управление както в Югоизточна Европа, така и в национален и световен мащаб. Мнението на българската академична общност бе взето под внимание и в утвърждаване на първото издание на насоките на ОИСР за корпоративно управление и в предприятията с държавна собственост (ПДС).

Как бе разработена тази публикация

Макар и не централна, темата се появява в центъра на политическите бури по време на смяна на управляващи партии в страни с развита пазарна икономика (типичен пример е Франция), по време на кризи (глобалната финансова криза) се утвърждава държавната намеса като спасителен пояс за компании от реалния и финансовия сектор (Германия, САЩ) и безспорно в хода на приватизационните процеси (особено силно темата се проявява в бившите социалистически страни). В страни от изследванията остават Фондовете на национално богатство (WSF), имащи активни позиции във вътрешните и международните икономически решения на редица правителства. Темата е разработена на основа на публикации на отделни изследователи, публикации на международни организации, сравнително ограничените до изследователите годишни отчети на български предприятия с държавно участие. Коректно е да се припомни, че част от проучванията за рационалността на ПДС е свързана с процесите на приватизация през 90-те години на 20. век. Изследователи, отдавна известни и сред българските академични среди, с проучвания на акционерната собственост и корпоративното управление акцентират върху политиката на държавата. Отделни автори критикуват тази политика, поради факта, че тя разрушава изгодата за акционерие (Shapiro and Willig, 1990; Shleifer and Vishny, 1994; Bennesen, 2000).

Критикува се и регулаторната функция на държавата. Следва да отбележим, че тези тези и други аргументи се ползват за предложения за приватизация. В този смисъл те не са осно-

¹ "Improving with assistance of SRSS the governance of SOEs and aligning legislation with OECD Guidelines for Corporate Governance for SOEs" Letter of Bulgarian government June 2018.

² В рамките на председателството на РБ на ЕС в България бе проведена 22 Европейска конференция по корпоративно управление.

ва за изследване на проблема за това как и доколко ПДС, останали извън приватизацията¹. Това са преди всичко ПДС, следващи с търговски цели и социални ангажименти или ангажименти на държавата да предостави определени публични блага (транспорт, вода, чист въздух и др.) В този смисъл, независимо от икономическата платформа на управляващите, заложените в Насоките постулати за необходимостта от ясна политика за необходимостта от ПДС е от ключово значение. Насоките поставят ударение върху това как и доколко останалите извън приватизацията ПДС са обект на политиката за икономическа и социална целесъобразност на държавата-собственик.

Кои са акценти в тази публикация:

- ✚ Ясно и точно дефиниране на изследвания проблем: предприятия с държавна собственост (ПДС) и прилаганите правила на корпоративно управление. Това предполага и съответните обектови, предметни и времеви ограничения (част първа)
- ✚ Проблемните области на ПДС в българската икономика и възможностите за решения чрез корпоративното управление (част първа)
- ✚ Защо политиката на българското правителство за присъединяване към ЕРМII включва и приоритет/ангажимент за прилагане на Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС. За тази цел е добре да приведат сбито и Насоките на ОИСР за корпоративно управление и ПДС (част втора)
- ✚ Как и къде могат Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС да допринесат за развитието на българските ПДС (част трета)
- ✚ Има ли добри примери от старите и новите страни-членки на ЕС по използване на Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС/част четвърта (част четвърта)
- ✚ И някои изводи, базирани на теорията, добрата практика и на собствения опит и автор на тази публикация. Как и къде могат Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС да допринесат за развитието на българските ПДС (заклучение)

Част първа

Предприятия с държавна собственост (ПДС) и прилагане правила на корпоративно управление: обектови, предметни и времеви ограничения

В качеството на водеща характеристика за ПДС е прието, че държавна собственост означава участие на държавата в конкретна стопанска единица с минимум 50,1%. Обичайната правна форма съответства на установеното в Търговския Закон, Закон за компаниите, търговско дружество от акционерен тип. Това е обичайният формат на ПДС както в България, така и други страни вкл в страни от Азия и Латинска Америка (Robinet 2006). Това се ползва и при оценките на ПДС на международни организации, както и в анализи на ЕК (Bower 2017 p 5).

Този тип предприятия имат **различно място** в икономиките на отделните държави. В съответствие с приетите ограничения е редно да се посочи, макар и по-стар времеви обхват, че България е на трето място по брой на ПДС в рамките на страните от ЦИЕ и Швеция. Според цитирания източник водеща е Полша с 2097 ПДС, следвана от Швеция – 1699, България 799 и Румъния 798. Близки до тези класации са Словения и Хърватска. Най малък е броят или последните в класацията са Литва – 47 и Словакия 39. Определен интерес представляват и данни за **отрасловата структура. ПДС** са в областта на енергетика, здравеопазване, транспорт, ВиК, пощенски услуги, минодобивна промишленост. България е страна

¹ Известно е че има и списък на ПДС, които не са обект на приватизация. Познат е като забранителен списък.

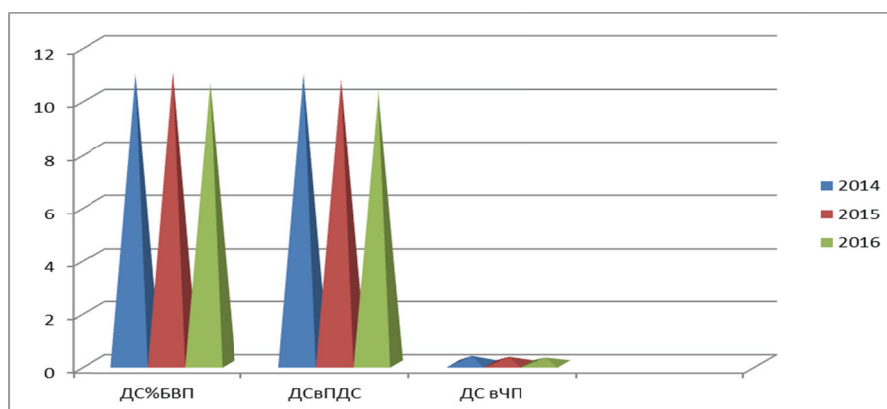
с най голям процент ПДС в областта на здравеопазването. Най голям броят на ПДС в енергетиката е в Швеция, следвана от Хърватска и Чешката Република. ПДС в енергетиката заемат повече от 50% от БВП, осигуряван от всички ПДС. Това е и структурата при другите страни.

Съществено да се приведат и данните за участието на ПДС в създавания БВП на отделните страни, както и осигуряваната заетост: на първо място е Словения: ПДС осигуряват около 15% от БВП на страната и около 4% от трудовата заетост. Най-малък е процентът на БВП, осигуряван от ПДС в Литва – около 2% срещу подобен размер на заетостта. Най-нисък процент на трудовата заетост, осигурявана от ПДС е в Словакия – под 1%.

Какво е положението в България?

Данните сочат че участието на ПДС в brutния вътрешен продукт е малко над 5%, докато при заетостта – този процент е малко под 5%. Българската статистика за 2014-2016 предлага по различни данни (фигура 1) България се нарежда в челната тройка по трудова заетост в ПДС спрямо общата трудова заетост в страната, заедно със Словения и Швеция. Елементарната оценка за България на зависимостта принос на ПДС в БВП спрямо % на трудовата заетост в ПДС спрямо общата трудова заетост дава основание да се твърди, че е налице ниска производителност на труда.

Фиг. 1. Принос в БВП на държавната собственост в ПДС и в частни предприятия



Източник НСИ Годишник 2017, НСИ, С. 2017

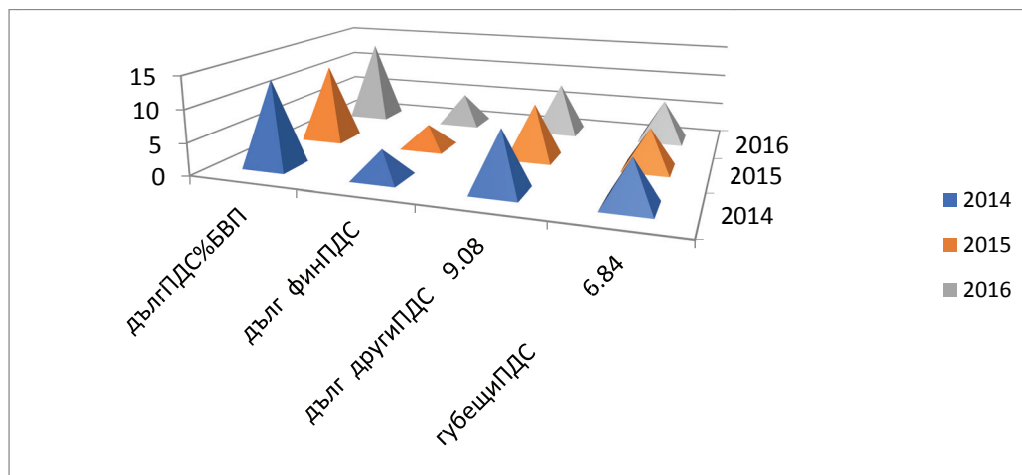
Сериозен проблем за публичните финанси е задлъжнялостта на държавните предприятия. В цитираното изследване на МВФ (Bower 2017) се обръща внимание на задлъжнялостта на ПДС. Висока задлъжнялост на ПДС е налице в енергийния сектор в България, Естония, Словения и Хърватска. Размерът на дълга движи между 5%-7% спрямо БВП. Категорични са изводите за " ПДС са по-нисък размер на печалбата спрямо стопанските субекти в частния сектор" (Bower 2017, р. 10). Елементарният извод за **по ниското равнище на конкурентоспособност има значение за следващите положения на настоящата публикация.** Според У. Боуер (Bower 2017, р. 12): ПДС в България и Румъния предлагат продукция с особено лошо качество, заемащи последни места в класацията на страните от Европа с появяващи се пазарни кономики (бел.авт. ББСтраните от ЦИЕ) в областта на инфраструктурата, доставка на електричество. Авторът се позовава на данни от индекса на СИФ за 2016-2017 година. В контекста на цитирания материал могат да се посочат актуални данни за конкурентоспособност на български ПДС в областта на транспортните услуги. Ето и данните за 2018/2019: България е оценена с ниско качество на пътищата – 90 място от 140

страна при първо място на Сингапур, на железопътните услуги – 69 място при първо място на Швейцария, ефективността на транспортните услуги – 75 място при първо място на Сингапур (Global Competitiveness Index 2018-2019).

Един друг сериозен проблем за българската икономика е дългът на ПДС. Националната статистика сочи, че задлъжнялостта на българските ПДС спрямо БВП се движи около 10% от БВП за периода 2014-2016 вкл. (фигура 2).

Сериозността на проблема е безспорна. Според Боуер финансовото бреме на ПДС създава проблеми като цяло за икономическата и финансовата стабилност. Авторът е категоричен: лошите икономически резултати създават макроикономически рискове (Bower 2017, p. 15). Интерес представлява коментираният от него три трансмитора, чрез които лошите резултати могат да доведат до рискове: условни задължения (contingent liabilities)¹; проблеми с държавни банки; рискът, съпътстващ държавните предприятия да премине и към техни партньори по доставки и по реализация на продукцията.

Фиг. 2. Финансови резултати на ПДС (% от БВП)



Източник: Годишник НСИ 2017, НСИ, С., 2017.

На второ място, това, което постави **акцента върху темата корпоративно управление и икономическото състояние на ПДС** бе един кратък параграф от публикувания на 7 март 2018 година и представен в първите дни на пролетта доклад на ЕК за Европейския семестър.²

На фона на положителните оценки за това, че намаляват макроикономическите дисбаланси, за напредъка спрямо препоръки от 2017 година и безспорно на оптимистичните прогнози за по нататъшно преодоляване на тези дисбаланси при дефиниран ръст на икономиката, бяха посочени и проблемни области на страната. Една от тях е по повод предприятията с държавна собственост. Ето и конкретната оценка в параграф 4.1.3" корпоративното управление в предприятията с държавна собственост остава предизвикателство. Рамката за

¹ Условни задължения (contingent liabilities) съгласно икономическата теория и счетоводните стандарти са задължения, които могат да се появят по различни причини и е трудно да се прогнозира вкл и задължения по съдебните дела, да са проблеми в държавни банки, така и ПДС, обявявани в несъстоятелност.

² European Commission, Brussels, 7.3.2018 SWD(2018) 201 final COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Country Report Bulgaria 2018.

управление на предприятията с държавна собственост не изпълнява повечето от условията, заложили в насоките на ОИСР за корпоративно управление на предприятията държавна собственост (OECD, 2015). Основните предизвикателства са: (i) неясната аргументация за държавна собственост в много случаи и разпокъсаната рамка за надзор, (ii) липса на финансови цели и отчетност и (iii) и управленски назначения често пъти при отсъствие на състезателна процедура или стимули, които да свързани с максимизиране на финансовите резултати. Силно е присъствието и ролята на политическата власт. Това често пъти е за сметка на дългосрочната ориентация и координация, прозрачност и за управленски стандарти на високо равнище".

В оценката на ЕК отново се включват приведените данни от изследването на Боуер. Изведени са критични ситуации: енергетиката е най задължнелият сектор ПДС. В областта на транспорта пасивите на две железопътни предприятия възлизат на 2.6% от БВП. Споделен е известният факт с приходите от концесията на летище София да се модернизира железопътния оператор – БДЖ. Оценката на ЕК е категорича по повод резултатите от дейността на ПДС – източник са на несигурност и риск за публичните финанси. Към юни 2017 пасивите на ПДС, където държавата притежава най малко 50% и упражнява контрол възлизат на 17% от БВП (Министерство на финансите 2017). Половината от тези предприятия са извън контрол на общото правителство (general government) и по този начин са условни задължения, които държавата трябва да гарантира или да покрива (ЕК 2018).

На фона на критичните оценки за губещите държавни предприятия данните сочат за ръст на приходи и печалби на ПДС от военната промишленост. Така например се наблюдава ръст на приходите през първата половина на 2017 спрямо първата половина на 2016 както следва: ВМЗ – нарастване на приходи през първото полугодие 2017 спрямо същия период 2016 с 35% при незначителен ръст на печалбата – 4,4; силен ръст е налице на приходи и на печалби при Кинтекс с около 200%; НИТИ е с ръст на приходите 77% и на печалбата 38%. Загуба има при Авионамс – 100% при 600% ръст на приходите¹²

Каква храна за размисъл дават приведените постановки?

Видно е че проблеми, отбелязани от ЕК са и проблеми, които вероятно страната ще следва да решава през следващите години. В контекста на темата на настоящата публикация е добре да се види доколко и как Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС могат да решат коментираните проблеми. В контекста на съвременното корпоративно управление, реализирано на територията на публичните дружества е редно да се отбележи, че отделни инструменти на това управление се ползват и при ПДС. Вярно е, че през годините чрез отделни законови норми се създават условия най вече за разкриване на информация (финансова и нефинансова) вкл. с влезлите в сила промени в Закона за счетоводство, поименните положения на публикуваните в навечерието на Коледа 2017 указания на Министъра на Финансите какво означава нефинансова информация. Изследванията показват, че други принципи на корпоративно управление вкл. тези за ефективните корпоративни ръководства са подценявани. Редно е на фона на предлаганите решения в доклада на ЕК, както и в контекста на споменатите ангажименти от правителството на Република България да се изследва възможността за използване на корпоративното управление в ПДС.

¹ По данни на Капитал 2017 август 14.

² При отсъствие на аргументирани данни, редно да се посочи, че през есента на 2018 година се появи информация за финансови затруднения на някои от тези предприятия.

Част втора

За тази цел е добре да се приведат сбито и Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС

"доброто корпоративно управление е в сърцето на здравите ПДС"
(Bower 2017, p. 17)

Дискусиите и предлаганите мерки за подобряване на резултатите на дейността на предприятията с държавна собственост (ПДС) са разнообразни. Внимание заслужава едно сравнително слабо позната в България начинание – *инициативата за използване на модела на корпоративно управление*. Традиционно, корпоративното управление е територия на частния бизнес. То се отъждествява с грижата за собствеността, със системата от отношения между собственици, корпоративни ръководства и заинтересовани лица, насочени към постигане на добри икономически резултати и осигуряване на заетост. За потребностите на предприятията с държавна собственост (ПДС) ОИСР прие и система от правила как тези предприятия да ползват доказали своята резултатност правила на корпоративно управление в частния сектор. Първото издание на Насоките на ОИСР за корпоративно управление на предприятията с държавна собственост (ПДС) бе представено през 2005 г. Българският законодател, както бе посочено приема периодично и анулира задължения за разкриване на информация за предприятията с държавна собственост по реда на нормите на Закона за публично предлагане на ценни книжа норма, касаещи борсово търгуваните компании. Страни – членки на ЕС, утвърдиха чрез национални кодекси Насоките на ОИСР за корпоративно управление на предприятията с държавна собственост (Прибалтийските Републики, както и Словения).

В контекста на предприети промени в корпоративното управление на частния бизнес бе утвърдена и нова версия през 2015 г. на Насоките на ОИСР за корпоративно управление в предприятията с държавна собственост

Заслужава внимание едно виждане за корпоративното управление на ПДС в изследване на Балтийския институт за корпоративно управление "корпоративното управление се отнася до начина по който държавата поставя високи стратегически цели и как ги прилага чрез корпоративните структури като например корпоративните ръководства. На практика това означава да бъдат дефинирани желаните резултати, да бъдат предложени най умелите и талантили хора на насочват ПДС и да контролират ръководството и дейностите, прилагайки инициативи за усърдната работа и добрите резултати и гарантирайки отговорност/ отчетност за резултатите" (BICG 2012). Акцентът е поставен върху професионализма на корпоративните ръководства, разкриване на информация

Кое е същественото в новия формат?

Насоките имат ясен и точен дресат: това са правителствата на държавите как да осигурят ефективното функциониране на предприятията с държавна собственост и да упражняват правата си на собственици (принципали). Тези Насоки са и част от пакета от правила като тези за корпоративно управление на предприятията частна собственост, насоките на ОИСР-за многонационалните предприятия и др. В предговора към изданието от 2015 генералният секретар на ОИСР А. Гурия подчертава че Насоките са ***ресурс за правителствата***.

Коректността изисква да се отбележи, че правилата за корпоративно управление се прилагат при ПДС от типа на акционерни дружества с едностепенна (съвети на директори) и двустепенна структура (надзорни и управителни съвети). Формат 2015 възпроизвежда основните правила, определени още през 2005 г.

Какво обхващат Насоките?

Последователното поясняване на 7 те групи насоки позволява да се разбере какво следва да направи собственика за действия като собственик: (професионализиране на държавата

като собственик); осигуряване функциониране на предприятията с държавна собственост с присъщата на добрата практика на частните предприятия ефективност, прозрачност и отговорност, както и честна конкуренция между предприятията с държавна собственост и частния сектор. Ето и насоките.

Първата е насочена към политиката на държавата за обосноваване на необходимостта от държавна собственост – държавата трябва внимателно да прецени и публикува целите, които оправдават държавната собственост. Експлицитно е посочено, че предприятията с държавна собственост следва да **максимизират изгода за обществото и да съдействат за ефективното разпределение на ресурсите.** Въпросът, който се поставя е – докъде държава и доколко държавата следва да притежава. Отговорът изисква стратегическа и дългосрочна обосновка за особеността на държавната собственост В съответствие с необходимостта за ясна обосновка за държавната собственост Насоките на ОИСР припомнят, това което ще бъде третирано и на следващите редове е как се определят целевите насоки на ПДС – те не са ангажирани само в постигане на изгода за акционерите – мантра на корпоративното управление при публичните дружества. Пред ПДС се поставят многообразни и невинаги съвместими цели вкл. за предоставяне на публични блага на населението.

На следващо място (**втората насока**) се отбелязва, необходимостта от ефективно управление – държавата трябва да действа като информиран и отговорен собственик гарантирайки прозрачно, професионално и ефективно управление. Това означава активно участие в акционерните събрания, осигуряване прозрачен и съобразно изискванията за професионализъм и компетентност подбор на ръководствата на предприятията с държавна собственост. Третира се и въпросът за това как да се управлява държавната собственост – една организация, обединяваща всички ПДС или диверсифицирано/децентрализирано управление-отрасловите министерства.

Третата насока детайлизира спазването на еднакви правила за всички участници на пазари или да бъдат премахнати"" привилегии за предприятията с държавна собственост. Практика, характерна за отделни страни по света.

Четвъртата насока визира частния случай на предприятия с държавна собственост със статут на публично дружество. Препоръчва равнопоставено третиране на всички акционери вкл и тези от частния сектор, както и равен достъп до информация за всички акционери, прилагане на националните кодекси за корпоративно управление. Хипотезата е позната в българската практика и в случаите на статут на държавата на миноритарен акционер;

Петата насока е посветена на област на корпоративното управление с нарастващата значимост – заинтересованите лица. Акцентира се върху необходимостта връзките със заинтересованите лица да са редовни, ясно дефинирани и да гарантират отчетност, предвидимост и възпиране на недобри практики. Препоръчва се разкриване на информация за това как предприятията държавна собственост третират заинтересованите лица вкл. местните общности. Акцентира и върху предприемане на действия за борба с корупцията. Препоръчва се на предприятията с държавна собственост да не сеангажират с политически инициативи.

Шестата насока е за разкриване на информация и прозрачност в съответствие а стандартите за разкриване на информация и прозрачност, следвани от предприятията с частна собственост. Залага се на разкриване на съществена финансова и нефинансова информация вкл и за процеса на подбор на ръководните кадри, на тяхната квалификация и възнаграждения, рисковете, както и финансова подкрепа. Коректността изисква да се посочи още веднъж, че в съответствие с промени в Закона за счетоводство отделни аспекти от дейността на предприятията с държавна собственост се оповестяват.

Последната **седма насока е за ръководствата на предприятията държавна собственост – надзорни съвети и съвети на директорите.** Област, по отношение на която има

критични бележки, както бе посочено в доклада на Европейската комисия. Ето на какво се набляга: наличие на необходимата власт, умения и обективност на тези ръководства¹ за да изпълняват функциите си по стратегическо планиране, наблюдение и контрол над изпълнителните ръководства. Акцентира се на независимостта и обективността на решенията на корпоративните ръководства. Постановки, които не следва да се смесват с препоръката на наличие на повече независими директори в съветите на директорите и надзорните съвети. Препоръчва се да се избягва на политическа намеса в работата на тези ръководства, като и се да се избягва номинация и избор на членове на ръководствата на високопоставени политически лица вкл. представители на изпълнителната и законодателната власт.

Очертани сбито, Правилата на ОИСР за корпоративно управление на ПДС предлагат още една възможност за подобряване на ефекта от държавната собственост. Приемането на тези правила зависи единствено от политиката на държавата как да допринесе за стопанска стабилност и удовлетвореност на обществото.

Част трета

Как и къде могат Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС да допринесат за развитието на българските ПДС

На фона на констатираните икономически проблеми, както и в съответствие с приведените Насоки е добре да се видят проблемите и в контекста на българската практика. Очертаваните на следващите редове проблеми в съответствие с естеството на корпоративното управление почиват на проучване на трудно достъпна информация. Взети са под внимание и експертни мнения.¹

Проучванията констатира, по отношение на политиката на държавата спрямо собственост: липсва стратегия за целесъобразността от държавна собственост; разпокъсана политика по отделни министерства и липса на координация на дейността на държавата като собственик; липса на адекватна рамката – закон или меко законодателство – кодекс. Това се проявява и при отсъствие на финансов надзор от страна на държавата: публикуват се отчети, но няма системна оценка за рисковете, контролната дейност от страна на отделните министерства е далеч от международната практика, няма ясно дефинирана отговорност/отчетност за бюджетния риск. Проблемни области на политиката на собственост, са и политиките на подбор и обучение на корпоративните ръководства на ПДС. Съществуват възможности за подбор на членове на основата на компетенции, но това е необичайно. Доминира политическа намеса и честа смяна на корпоративните ръководства, няма ясна обвързаност между резултати и възнаграждения (Bower 2017, p. 23).

Един от ключовите проблеми и съответстващ на *Насока втора* е как *да бъде организирана държавната собственост*. В България на равнище Министър се концентрират и политиката на собственика и политиката на регулатора. Обстоятелство, обусловено от наследствеността преди всичко, и причиняващо редица проблеми при ПДС. В теорията се визират няколко модела на организиране на политиката на държавна собственост: централизирана и децентрализирана, както и хибридна: децентрализирано управление по отраслови министерства и водеща роля на министерство на финансите, управляващо финансовата дейност и връзката на ПДС с бюджета (Robinet 2006). Съвременната българска практика може да бъде квалифицирана като хибридна система на организация. Тази хибридна, както показва анализът на основата на ограничена информация, води до разнопосочност в подходите на отрасловите министерства към ръководството на дейността на ПДС, както и до считания за

¹ Кръгла маса 16.10 2018.

ключов недостатък по отношение на корпоративното управление на ПДС – поверяването на регулаторна функция и функцията на собственост на една и съща институция-отраслово министерство, съотв. принципала.

Друг ключов проблем е *проблемът за дивидентната политика в ПДС в Република България*: дивидентната политика е политика на принципала, не се утвърждава на акционерно събрание и ресурсът се трансферира към бюджета. ПДС се лишават от финансов, инвестиционен ресурс. Феноменът не е изключение. Цитираният на предшестващите страни икономист Д. Робинет, систематизирайки практиката на страни с появяваща се пазарна икономика, потвърждава този феномен: губещи предприятия, дивидентна политика, лишена от традиционните характеристики – не винаги определя се на общо събрание и невъзможността ПДС да разполагат с ресурс (Robinet 2006). Не бива да се пренебрегва и един от основните постулати за корпоративното управление (ресурсно-базирана теория) – корпоративните ръководства алокират ефективно ресурсите, на съответното акционерно дружество. В случая базисно положение на корпоративно управление се игнорира.

Проучванията в съответствие с рамката на Насоките на ОИСР за корпоративно управление на ПДС извеждат като един от тежките проблеми на българските ПДС – *липсата на качествено разкриване на информация и на прозрачност. Цялата рамка залага това основно правило, не само Насока шеста* за разкриване на информация и прозрачност. Кои са проблемите и защо е важно да се знае какво и как? Проучванията разкриват липса на достъп до годишните отчети на ПДС и отсъствие на прозрачност. Оценката е обобщаваща. Добри примери има – това е практиката на АЕЦ Козлодуй. Друг проблем е липсата на еднакъв формат за разкриване на информация от ПДС. Вярно е, че това се залага от Закона за счетоводство, но практиката свидетелства за този проблем. Ограничена е и информацията за членовете на корпоративните ръководства.

Неколкократно посочвания проблем при корпоративни ръководства е тяхната политизиация и не винаги изисквания професионализъм. Като проблеми се открояват и концентрацията на властта у Главния Изпълнителен Директор, както и политическата намеса при подбора на кадрите и в решенията на корпоративните ръководства. Липса на обвързване на залаганите цели на ПДС с възнагражденията.

Приведените проблеми, както и бе показано чрез постановки на проучвания на МВФ и Световна банка, очевидно могат да се преодолеят и чрез подходящото приложение на Насоките на ОИСР за корпоративно управление на ПДС. Полезни са и добрите практики на други държави.

Има ли добри примери от старите и новите страни – членки на ЕС, по използване на Насоките на ОИСР за корпоративно управление в ПДС?

Следва да припомним, че в рамките на ЕС най-мално предприятия с държавна собственост (ПДС) в Естония и Литва, следвани от Словакия. Най-голям е техният брой в Словения. Най-често такива предприятия има в енергетиката, транспорта и инфраструктурата. Функционирането им често се различава от конкурентно ориентираното пазарно поведение на частния бизнес. Констатираните от теорията и практиката проблеми на ПДС се потвърждават и в представените материали от проведения през ноември 2015 г. форум по инициатива на Европейската комисия: ниска производителност и неефективно усвояване на ресурси при ПДС. Добрите практики по прилагане на Насоките на ОИСР за корпоративно управление на ПДС са и аргумент в подкрепа на възможностите чрез тяхното използване да се постигнат добри финансови резултати.

За ролята на ПДС в утвърждаване на нови направления на икономиката-политиката на целесъобразност спрямо ПДС във Финландия

В съответствие с изискването на обоснована политика за държавна собственост Финландия определя потребността от ПДС за развитие на нови направления на икономиката на

страната или области на икономическото и социално развитие, изискващи радикални промени. Политика на целесъобразност от държавна собственост включва и прилагане на нови методи на управление на ПДС. Според проучване на ОИСР "политиката на държавна собственост следва да бъде насочена към обновяване" (Finland 2016, 1–2).

За казуса шведски ПДС

В качество на илюстрация може да се приведе и практиката на Швеция. Корпоративното управление в ПДС се осъществява в съответствие в принципите на националния кодекс за корпоративно управление, валиден за частния сектор и за ПДС. В Швеция Законът за компаниите залага приложението на този кодекс.

В хода на приложение на принципите на корпоративно управление при ПДС особено внимание се отделя на работата на корпоративните ръководства. Акцентът е върху професионализма на членовете на корпоративните ръководства – компетенции са необходими в областта на корпоративното управление, бизнес операции и финансите. Известно е, че членовете на корпоративните ръководства не могат да бъдат представители на изпълнителната власт или на конкретни политически сили (OECD 2018, p.15). Залага се на независими членове и на баланса от техния опит, знания и диверсификация. Законово регламентирано е участие и на служителите. В Швеция е установена системата и за обучение на корпоративните ръководства на ПДС. Практикува се и тяхното оценяване, подобно на членовете на корпоративните ръководства на предприятията от частния сектор (OECD 2018).

За казуса ПДС в Балтийските републики

За българските ПДС и прилагането на Насоките на ОИСР за корпоративно управление интересен е опитът на страни преминали от планова към пазарна икономика. На следващите редове ще бъдат представени практиките на прибалтийските републики: Естония, Латвия и Литва. Известно че тези страни прилагат кодекс за корпоративно управление на ПДС. В някои от тях (Латвия) кодексът се прилага заедно със Закон. Резултатите от проучване на Балтийския институт за корпоративно управление, макар и с известна историческа стойност, не и перспективна, дават полезна информация Какво е положението?

В разглежданите страни е дефинирана ясна политика по отношение на държавната собственост. И тук е интересно разделението на ПДС, което е посочено на примера на Литва. Обособени са два типа ПДС. Първата група са бизнес ориентирани ПДС, като една част от тези ПДС са бизнес ориентирани и носят изгода/дивиденди за основния акционер; докато другата са също бизнес ориентирани, но същевременно са от значение за националната икономическа сигурност, реализират стратегически проекти, качествена инфраструктура. Втора група са ПДС при които държавата следва социални и политически интереси. Реализирането на печалба остава на заден план – тя е от второстепенно значение (OECD 2015 d).

Що се касае за корпоративното управление в ПДС и прилагането и на другите насоки, то ***водеца от прибалтийските републики е Естония***: Приема се че, ПДС предлагат качествени услуги на разумна цена. Професионализмът, съотв. компетентостта е налице. Финансовата система и одит са надеждни. (BCCI 2012) Естония заедно с Латвия имат установени двустепенни структури на корпоративно управление, за разлика от Литва: ПДС са с едностепенна структура.

По отношение на корпоративните ръководства като цяло най добри ***резултати са налице при ПДС в Латвия***. Независимо от постигнатите резултати проблемни са и за Латвия и за останалите страни номинирането на членове на корпоративните ръководства, независимостта на решенията. Това следва да се оценява на фона на един изключително положителен момент: ограничената намеса на държавата в дейността на ПДС Но политическата обвързаност между членовете на корпоративни ръководства и политици все още има. Решенията се търсят чрез привличане на чуждестранни експерти, както и обучение на корпоративните ръководства.

Заклучение

Корпоративното управление в ПДС, следваните Насоки на ОИСР предлагат още една възможност за макроикономическата стабилност и минимизиране на рисковете. Тази възможност се съдържа в добре подработената и обоснованата политика на собственост от страна на държавата в посока ясни цели и правила за ПДС, в контекста на техните икономически и социални ангажименти. Това е и възможност за справяне със задлъжнялостта на ПДС и стабилни икономически резултати – част от предпоставките за присъединяване към ЕРМII. Спазването на първата насока на ОИСР за корпоративно управление в ПДС обуславя и реализирането на тази възможност. "Оженването на социалните с икономическите критерии" следва да бъде в основата на политиката на държавата – собственик. Трудна за изпълнение задача, която налага и съществени трансформации. В унисон с тази насока е и насоката, съотв. прилагането на насоката за това как принципалът да организира своята дейност: разделянето на функцията собственост от функцията регулиране, или тяхното съвместяване. Касае се не за формални административни решения, а за преодоляване на негативни икономически резултати.

Определено по лесно решимо е прилагането на Насоките по отношение на разкриване на информация, както по отношение на дейността на корпоративните ръководства.

В края на тази публикация би могло да се приеме, че е даден отговор на въпроса, съдържащ се в заглавието, защо ЕРМII и корпоративно управление.

Литература

- Боева, Б., 2016, Корпоративно управление и международен бизнес, ИК Стопанство, С.
Baltic Institute for Corporate Governance 2012 Governance of SOEs in Baltic States
Bower, 2017 SOEs in emerging Europe, Working Paper, IMF, 17/221
IFC 2014 Corporate Governance for SOEs, IFC Tool kit, IFC, W.D.C
2018 EC European Semester: Assessment of progress on structural reforms, prevention and correction of macroeconomic imbalances, and results of in-depth reviews under Regulation (EU) No 1176/2011 {COM(2018) 120 final}
OECD, 2015 Guidelines on Corporate Governance of SOEs, OECD, P
OECD. 2015c. Review of the Corporate Governance of State-Owned Enterprises: Latvia. Paris: OECD.
Robinet, D. 2006 Held by Visible Hand, World Bank WD
Wong, S. 2018 The Governance of SOEs, PSO IFC, W.D.C

ФИНАНСОВИ ЦЕНТРОВЕ В ЕВРОПА – КАКВА Е ПЕРСПЕКТИВАТА?

проф. д-р Йорданка Статева¹,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

След решението на Великобритания да напусне ЕС се създаде нова ситуация, в която по-малки европейски финансови центрове започнаха да се стремят да привлекат, на практика да откъснат финансов бизнес от Лондон. В това отношение се конкурират главно Франкфурт, Париж, Люксембург, Дъблин, Амстердам. Резултатът най-вероятно ще бъде мрежа от по-малки финансови центрове и по този начин заместване на оттеглящия се Лондон. Очертава се фрагментация на финансовия бизнес и ЕС не би могъл в обозримо бъдеще да има финансов център с глобални измерения и мащаби като Лондон. Големият въпрос е за конкурентоспособността на финансовата индустрия на ЕС без Лондон и тя зависи в най-голяма степен от финансови технологии и иновации.

Ключови думи: финансов център, евроклиринг

FINANCIAL CENTERS IN EUROPE – WHAT IS THE PERSPECTIVE?

Summary

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, Luxembourg, Dublin and Amsterdam. The result most probably will be a network of smaller financial centers, which as a whole is meant to substitute London, leaving the union. It means fragmentation of the financial services industry and EU will not have a financial center of global dimensions and scope like London in the foreseeable future. The most important question is about the competitiveness of the financial industry of EU without London and to the greatest extent it depends on financial technologies and innovations.

Key words: financial center, euro clearing

JEL: F30, F36, F45, G15

Увод

Анализът е насочен към развитието на финансовите центрове в Европа след решението на Великобритания да напусне Европейския съюз. *Тезата на автора е, че без Лондон ЕС остава без глобален финансов център в обозримо бъдеще. Изграждането на мрежа от по-малки финансови центрове на мястото на Лондон несъмнено има положителни ефекти в различни аспекти, но големият въпрос е за конкурентоспособността на финансовата индустрия на ЕС след напускането на Лондон.*

На първо място възниква въпросът за бъдещето на Лондон като финансов център, но вече извън ЕС. В по-голяма степен целта на автора е да насочи вниманието към настоящето и бъдещето на финансовата индустрия в ЕС без Лондон. Самата структура на материала е показателна за *идеята и акцента на авторската теза*. От една страна, трябва да се покаже какво губи ЕС, оставайки сега и в обозримо бъдеще без глобален финансов център. Лондон е бил глобален финансов център преди присъединяването на Великобритания към

¹ Авторът е преподавател в катедра "Международни икономически отношения и бизнес" в УНСС, електронен адрес: jordanka.stateva@unwe.bg

ЕС и ще остане един от двата доминиращи глобални финансови центъра и след напускането на съюза. **Лондон безусловно ще остане и първи по значение финансов център в Европа.** От друга страна, тезата на автора включва изясняване на въпроса *какво се случва с финансовата индустрия на ЕС в резултат на развиващия се процес на конкуренция между по-малките финансови центрове в ЕС в новата ситуация.* След решението на Великобритания за напускане на съюза, по-малките финансови центрове търсят своето ново място, като борбата е за завоюване на по-силни позиции във финансовата инфраструктура на целия съюз, за определено позициониране в **оформяща се мрежа от финансови центрове и по този начин заместване на оттеглящия се Лондон.** Става ясно нещо много важно – докато **Лондон търси и ще търси пътища за по-нататъшно развитие и укрепване на позициите си като глобален финансов център предимно чрез иновативни решения в сферата и разработване на "ниши" в глобалните финанси, по-малките финансови центрове в ЕС на този етап се конкурират помежду си и концентрират усилията си върху привличане на бизнес от Лондон в новата ситуация.** На практика борбата е между самите по-малки финансови центрове в ЕС за "откъсване" на финансов бизнес от Лондон. Тези процеси несъмнено ще имат положителни ефекти върху финансовата индустрия в някои финансови центрове на ЕС, но следва да се имат предвид важни условия в това отношение. **Ако конкурентоспособността на финансовата индустрия на ЕС като цяло намалее значително след напускането на Лондон и ако в тази сфера резултатите зависят и успехът в съвременния свят се определя не просто от мащаба на бизнеса, но от финансови иновации, които непрекъснато развиват и издигат бизнеса на нови равнища, каква е перспективата за ЕС в това отношение?**

Първа част. Лондон остава глобален и първи европейски финансов център и след напускането на ЕС от Великобритания – фактори и ключови аспекти

Лондон и Ню Йорк доминират в сферата на глобалните финанси и това няма да се промени в обозримо бъдеще. *Тези два финансови центъра в най-голяма степен определят облика на съвременните глобални финанси, създават терминологията, изграждат преобладаващата част от механизмите и техниките в тази сфера.* Конкуренцията е от страна на азиатски финансови центрове – Хонконг, Сингапур, Токио, Шанхай. Към септември 2018 г. съгласно Индекса за глобални финансови центрове GFCI (*The Global Financial Centers Index, 2018*) Лондон минава на второ място с 786 пункта /март 2018 г. е бил на първо място с 794 пункта/, като Ню Йорк заема първа позиция с минимална разлика – 788 пункта /март 2018 г. е бил на второ място с 793 пункта/. Индексът е най-общо показател за конкурентоспособност на 100 финансови центъра. 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 в последната класация на GFCI 24 /септември 2018 г./ на трето и четвърто място следват Хонконг /783 пункта/ и Сингапур /769 пункта/, на пето и шесто място Шанхай /766 пункта/ и Токио /746 пункта/, като в предишната класация Токио е на пета позиция, а Шанхай на шеста. Всички останали /освен Лондон/ европейски финансови центрове в предишната класация GFCI 23 от март 2018 г. са били от позиция 20 нататък. В последната класация GFCI 24 от септември 2018 г. два европейски финансови центъра попадат в първата десетка – Франкфурт на десета позиция и Цюрих на девета. За първи път откакто се изработва и публикува този индекс, София попада в класацията, като заема 97 място /544 пункта/.

Неоспоримо е мястото на Лондон като един от двата доминиращи глобални финансови центъра, както и на първи европейски финансов център и след напускането от Великобритания на ЕС. Този статут Лондон си е извоювал в резултат на дълго естествено разви-

тие, а не е следствие на административно решение или договаряне в каквито и да е рамки. 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.**

1.1. Фактори в основата на статута на Лондон като водещ 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 фактора 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, осигуряван чрез т.нар. европейски паспорт за финансови услуги на много външни за ЕС пазарни участници/ и смелите дерегулативни мерки в сферата на финансовия бизнес от британско правителство през 80-те години на XX век.

Изключително впечатляващ е фактът, че *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 финансов център е в края на Втората световна война, когато британският паунд 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 анализаторите са били за загуба на този статут. Развитието напълно опровергава прогнозите и Лондон запазва статута си на финансов център и продължава успешното си развитие в това отношение. Вторият критичен момент в развитието на английската столица като 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 прогнозите предвиждаха, че при такива обстоятелства огромният валутен оборот, реализиращ се на Лондонския финансов пазар, ще се прехвърли 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 еврото 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 оказа в полза на това решение. Същевременно е важно да се 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 да извършват продажба на финансови продукти на единния пазар на ЕС. Това е огромно преимущество за чуждите финансови компании с офиси в Лондон, защото в условията на членство на Великобритания в ЕС те използват английския лиценз като "европейски паспорт" да предлагат своите финансови услуги не само във всички държави на ЕС, но 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.

1.2. Европейският финансов бизнес на Лондон и необходимост от ключови договарености с ЕС

Историята на развитието на Лондон като финансов център съдържа интересни факти и насоки, които имат значение за *представяне в развитие европейските аспекти на финансовия бизнес на Лондон*. Няколко десетилетия след Първата световна война Лондон остава предимно национален финансов център. По-бурно развитие и подем започва 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. (Veron, N., 2016). 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 финансовата инфраструктура. Премахването на националните бариери в рамките на съюза относно инвестиционни услуги, търговия и финансови продукти, счетоводни стандарти и др. заздравява и разширява позициите на един вече утвърден и перспективен финансов център какъвто е Лондон. Това означава, че *финсовият бизнес на ЕС е използвал финансов център с водещи позиции в сферата на глобалните финанси в продължение на години* и това трябва да се определи като огромно преимущество за целия съюз. Същевременно ЕС е допринесъл за развитието на този център по различни начини. На първо място, много голям брой чужди и предимно американски и азиатски финансови компании дълго време използват Лондон като най-добро разположение на свои клонове, чрез които осъществяват европейския си бизнес. В условията на членство на Великобритания в ЕС, 70% – 90% от всички заети в американски инвестиционни банки в Европа, са работили в Лондон. Заслужава да се спомене, че големи американски банки с глобален бизнес като Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan и други имат офиси в Лондон и дълго време са използвали придобития в тази връзка европейски паспорт за операции в целия ЕС. Всъщност най-големите пет американски инвестиционни банки са локализирали 90% от европейските си операции в Лондон. Четирите най-големи японски банки имат клонове в Лондон, в които работят около 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, внимателно се следят техните ходове в актуалната ситуация, тъй като може да се приеме, че посоката и по-скоро посоките за пренасочване на част от европейския им бизнес, би могло да се превърне в основа за оформяне на тенденция в това отношение. 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 предимно своите клонове в Лондон.

Финансовият бизнес на ЕС, осъществяван на територията на Лондон е с много солидни позиции и мащаби в продължение на дълги години. 35% от едрия финансов бизнес на ЕС е концентриран в Лондон. 78% от валутната търговия на съюза, 77% от търговията с финансови деривати, деноминирани в евро, 82% от търговията с лихвени деривати /най-използваните финансови деривати/, 54% от търговията с акции, 85% от дейността на хедж фондовете, 65% от морското застраховане, 37% от дейността по управление на активи, се извършват на територията на Лондон. *Значението на Лондонския финансов пазар за финансовата индустрия на целия ЕС се е развивало и утвърждавало в продължение на дълъг период и този факт не може да бъде пренебрегван – сега и в обозримо бъдеще това трябва да отчитат всички договорености във финансовата сфера между ЕС и Великобритания.*

Финансовият център Лондон е дал много за икономическия просперитет и културата на ЕС, но откакто Великобритания е член на съюза, винаги е използвал в голяма степен преимуществата като част от голяма икономическа общност със значими интеграционни успехи. Същевременно анализът показва, че откакто Великобритания е в ЕС, Лондон се развива като финансов център в по-голяма степен като глобален, отколкото като европейски център. (*Jenkins, P., July 2016a*) Като европейски център Лондон ще понесе удари и ще загуби част от бизнеса си. Много е важно какво ще бъде развитието по отношение на дейността, наречена евроклиринг. Обосновано е становището, че преместването на дейности най-общо в сферата на евро търговията, концентрирани до този момент в Лондон, в други по-малки центрове за 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. (*Jenkins, P., June 2016b*)

Може да се каже, че *във финансовата сфера ключов характер ще имат две споразумения в рамките на преговорите за напускане на ЕС от Великобритания /ако такива имат успешен завършек/. От начина на решаване на тези два основни въпроса в процеса на преговорите ще зависи много – както за финансовата система на целия ЕС, така и за Великобритания и нейната индустрия за финансови услуги. 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 търговията с ценни книжа и деривати в евро.* 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. Клауза в MiFID2 /Markets in Financial Infrastructure Directive/ дава възможност за преодоляване в известна степен на проблема, който възниква за финансови компании /институционални пазарни участници/ извън ЕС, установили своя база в Лондон, да продължават да осъществяват дейност на единния пазар на съюза. Вече е ясно, че "паспортните" им права няма да бъдат запазени след напускането на съюза от Великобритания, като ЕС предлага обсъждане на възможността за "регулаторна еквивалентност" /Equivalence System/. Тези компании биха запазили правото си да оперират на пазара на ЕС, ако регулаторният режим в Лондон може да бъде дефиниран като "еквивалентен" на този на ЕС и Европейската комисия е органът, който определя регулаторните правила на трета страна като еквивалентни. Тази възможност включва предоставяне на селективен достъп до единния пазар на ЕС за компании на трета страна за всеки конкретен случай. Само при постигане на т.нар. еквивалентност на регулациите /в напускащата съюза Великобритания и ЕС/ пазарните участници от държави извън ЕС биха могли на практика да продължат да ползват правото си за осъществяване на бизнес в рамките на ЕС от територията на Лондонския финансов пазар. Предложението на Великобритания е друго и то включва т.нар. взаимно признаване /Mutual Recognition/. Взаимното признаване на регулаторните стандарти означава най-общо, че едната страна се доверява на регулациите на другата, респ. на институции-

те, които ги налагат. До този момент няма съгласие между двете преговарящи страни – ЕС и Великобритания, по този спорен въпрос.

1.2.1. Развитие по отношение на евроклиринг – концентриран в Лондон, но от системна важност за ЕС

За редица сделки с финансови инструменти както на борсовия, така и на извънборсовия пазар /в условията на извършваните реформи на пазара на финансови деривати след 2008 г./ е важен директният достъп до платежната и клирингова инфраструктура на еврозоната и ЕС, включващ централизиран клирингови партньори CCP /клирингови къщи/ и TARGET2 /Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system – междубанкова платежна система за клиринг и сетълмънт на трансгранични парични трансфери в еврозоната; участници са както централни, така и търговски банки/.

В Лондон са разположени четири големи клирингови къщи – London Clearing House /LCH Clearnet/, London Metal Exchange /LME/, CME Clear /част от американската CME Group/ и ICE Clearing Europe /част от американската Intercontinental Exchange/ и всички работят в съответствие с изискванията на EMIR /European Market Infrastructure Regulation/. LCH Clearnet е ключова клирингова къща /филиал е на LSE – London Stock Exchange Group/ и в нея са концентрирани клиринговите операции при търговията с ценни книжа и финансови деривати, деноминирани в евро. Месечният ѝ оборот се измерва в трилиони евро и тя има далеч най-голям дял на пазара за клиринг на сделките с ценни книжа и деривати, деноминирани в евро. Първоначално след решението на Великобритания да напусне ЕС, бизнесът на Лондонското Сити по евроклиринг се превърна в политически въпрос с огромно значение. Понастоящем обаче силата на политическите аспекти на въпроса значително е намалела, тъй като постепенно става ясна техническата сложност по прехвърляне на този огромен бизнес. *Какво представлява бизнесът евроклиринг и защо е въпрос с толкова голямо значение в съвременните условия?* По правило клирингът е процес, в който трета страна действа като посредник между купувача и продавача на финансови контракти /в случая с деривати те са свързани с някакъв базов актив като акции, облигации, валута, индекс и др./ . Тази трета страна е клиринговата къща /клирингова институция/, която приема и съхранява обезпеченията от участващите контрагенти, извършва необходимите действия по процедурата преизчисляване съгласно развитията на пазара /mark-to-market/ до приключване на всяка сделка с оглед сделката да приключи и в случай на настъпила междуременно неплатежоспособност. Клиринговата къща защитава и двете страни от евентуални загуби. Лондон е световен лидер за клиринг на всички финансови деривати, включващи единната европейска валута. Около 90% от евроклиринговия бизнес в глобален мащаб е концентриран в базираната в Лондон клирингова къща LCH, като извършваните само в рамките на един работен ден от тази клирингова институция операции по евроклиринг се оценяват на повече от 1 трлн.USD. *(Storbeck, O. et al, 2018)* Тъй като *клиринговите къщи посредничат между контрагентите по големи финансови сделки и на практика управляват кредитния риск за трилиони долари на пазара, те се явяват критично важни елементи за финансовата система.*

Въпросът за евроклиринга, извършван на Лондонския финансов пазар има предистория. Още преди референдума във Великобритания през юни 2016 г., ЕЦБ е поставяла 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 се приема за свързан в голяма степен с финансовата стабилност на целия паричен съюз.* Искането първоначално 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. *(Dizard, J.,*

2016 and Batsaikhan, U., 2016/ В новосъздалата се ситуация след решението на Великобритания за напускане на ЕС, Европейската комисия отново постави на дневен ред въпроса за евроклиринга и откъде да бъде извършван този процес, като понастоящем въпросът е в Европейския парламент и се подготвя закон в това отношение. След като намаля значението на политическите аспекти и аргументи поради осъзнати технически твърде сложни проблеми в процес на пренасочване на този огромен бизнес, остана необходимостта от оценка на *системното значение на отделните клирингови къщи в ЕС* от страна на ЕЦБ и Европейската агенция за ценни книжа и пазари ESMA /European Securities and Markets Authority/. В ЕС /извън Лондон/ има клирингови институции CCP /Central Counterparty – clearing house/ във Франкфурт /Eurex Clearing – собственост на Deutsche Boerse/, в Париж /LCH SA – френски филиал на LCH Clearnet/, в Амстердам /EuroCCP – European Central Counterparty N.V./ и в Италия /CC&G – Cassa di Compensazione e Garanzia – собственост на LSE Group и с офиси в Рим и Милано/. От тях като *системно важни за ЕС се определят клиринговите къщи LCH Clearnet на територията на Лондон и Eurex Clearing на територията на Франкфурт*. Клиринговата институция във Франкфурт е със съществено по-малък обем от най-голямата клирингова къща в Лондон – към средата на 2018 г. Eurex е достигнала 8% от евроклиринга за ЕС при 0% за 2017 г. Тъй като става ясно, че даденостите по отношение на разположението на евроклиринга по-скоро трудно ще се променят, на този етап в ЕС и по-конкретно в Европейската комисия и Европейския парламент /на етап проектозакон/ се оформя становището за необходимост от постигане на съгласие относно всички аспекти на дейността на клирингови къщи, действащи извън територията на ЕС, между съответния национален регулатор /в случая Централната банка на Великобритания/ и регулаторните органи на ЕС. Само ако такова съгласие не може да бъде постигнато, Европейската комисия предвижда да бъде пренасочван евроклиринга за пазарни участници от ЕС към клирингови институции, действащи в рамките на съюза. Може да се приеме, че Франкфурт е финансовият център, който най-много би могъл да спечели в ситуацията и по-конкретно Eurex Clearing, който разполага с лиценз и най-модерна технология по отношение на евроклиринг. Deutsche Bank е първият пазарен участник, който премества 1/2 от клиринговия си бизнес от Лондон във Франкфурт – но важният момент е, че решението за пренасочване на дейност в сферата на евроклиринг към Eurex във Франкфурт не засяга броя на работните позиции на банката в Лондон. Същевременно най-ново развитие показва, че LCH Clearnet започва значително да увеличава дела в евроклиринга на френския си филиал LCH SA в Париж и зад тази стъпка се търсят както икономически, така и политически мотиви.

1.3. Лондон акцентира върху глобалните аспекти на финансовия бизнес – това е актуалната тенденция

В създадената ситуация като естествено се приема очакването за увеличаване на глобалния фокус в развитието на Лондон. Това несъмнено означава навлизане и разширяване на финансовия бизнес на нови територии, развиване на нови сфери на дейност, като Лондон залага в най-голяма степен на финансови иновации.

В съвременния свят *финансовият бизнес е глобален. Глобалните финанси имат нужда и съответно се стремят да изградят и поддържат общи, глобални стандарти. Това е, което Лондон е правил в продължение на дълги години с привлечен финансов талант от цял свят и в актуалната трудна ситуация се превръща в най-силната му страна като финансов център.*

Може да се приеме, че финансовите технологии са в центъра на стратегията на Лондон и най-общо на английската стратегия за засилване на глобалната конкурентоспособност на финансовата индустрия на страната. Становището на автора е, че в съвременните условия *ключов аспект в реализирането на глобалния фокус в развитието на Лондон като финансов център е поставеният акцент върху лидерство в сферата на нови финансови*

технологии и иновации. Новите финансови технологии в съвременния свят позволяват да се заобикаля традиционното банкиране, като се извършват различни видове финансови трансакции чрез мобилни електронни устройства, да се създават и използват криптовалути и др. *Лондон се превръща в най-голямата световна база за компании от сферата на финансовите технологии и лидерството на английската столица в това отношение остава твърде назад другите европейски финансови центрове.* За периода 2012 – 2017 г. секторът на финансовите технологии в Лондон е получил в пъти повече инвестиции отколкото всеки друг европейски финансов център. За същия период финтех компаниите в Лондон са привлекли рисков капитал повече от Франкфурт, Париж, Берлин и Амстердам взети заедно. (Sculley, A., 2018) На практика Лондон запазва привлекателността си като център за финансови технологии и след решението на Великобритания за напускане на ЕС. Половината от всички европейски инвестиции във финансовите технологии са във Великобритания /Лондон и Манчестър/. Понастоящем дванадесет от определяните като най-успешни и перспективни финтех компании в света са базирани в Лондон – между тях TransferWise, Funding Circle, Algomі, Blockchain, Clearbank и др. Лондон има история и традиции в сферата на финансовите технологии и иновации, има добре изградена и функционираща електронна търговска инфраструктура, финансов талант, привлечен от достъп до капитал, вкл. рисков, благоприятна регулаторна среда.

Напускането на ЕС от Великобритания може да доведе до последици за Лондон в сферата на валутната търговия и по-конкретно загуба на част от търговията, включващата единната европейска валута. Същевременно реализирайки стремежа си за навлизане на нови територии, 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. На първо място, на Лондонския финансов пазар вече се извършват 2/3 от всички плащания в китайски юани извън Китай и Хонконг. Лондон се е превърнал във втори най-голям клирингов център след Хонконг за сделки с ценни книжа, деноминирани в китайски юани. ***Превръщането на Лондон в един от най-големите центрове 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.*** Ислямските финанси са специфична сфера на финансите, доколкото са съобразени с религиозни норми /Sharia/ главно относно риск и лихвени плащания. 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 около 2 трлн.USD, като очакванията за обема на пазара към 2020 г. са за 4 трлн.USD. Естествени причини /английският е езикът за документите на ислямските финанси; във Великобритания живеят около 3 млн. мюсюлмани, 1 млн. от които в Лондон/ са в основата на развиващи се процеси, които правят Лондон най-големият европейски център и един от водещите световни центрове на ислямски финанси. Понастоящем лицензирани да оперират в Лондон са двадесет ислямски банки, /дейността на пет от които е напълно в съответствие с ислямските религиозни норми/ и този брой е най-големият в сравнение с всяка друга държава извън мюсюлмански свят. През 2014 г. Великобритания става първата държава извън ислямския свят, в която е извършена Сукук емисия /Sovereign Sukuk/ – заем на британското правителство, деноминиран в британски паунди на пазара Sharia. Това е Сукук финансиране за британското правителство и първата реална възможност за ислямски инвеститори да придобият дъл-

гови ценни книжа, деноминирани в британски паунди. (Mair, M. et al, 2015). Лондонската борса LSE се определя като ключова борса за Сукук емисии, като към средата на 2018 г. на тази борса са извършени 65 такива емисии.

*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. Терминът "зелени финанси" е много широк и най-общо включва финансиране на публични и частни инвестиции, респ. всякакви финансови инструменти /акции, облигации – Green Bonds и др./ с оглед осъществяване на "зелени инвестиции" за екологични цели и проекти. Идеята е "зелени инвестиции" или най-общо капитал за опазване на околната среда. Всички финансови продукти и услуги на този изграждащ се пазар вземат предвид въздействието върху околната среда. Мобилизирането на капитал в различни форми е основна цел и в този смисъл изборът на дълбокия капиталов пазар на Лондон може да се определи като естествен. В това отношение има и други фактори, допринасящи за 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. Централната банка на Великобритания извърши първия в света преглед на ефектите от климатичните промени върху застрахователния сектор в страната. **Финансови и екологични аспекти на бизнеса са преплетени в съвременния свят и този важен факт се откроява при анализиране на стремежа на Лондон да бъде световен лидер в сферата на т.нар. "зелени финанси".***

Втора част. Изграждане на мрежа от финансови центрове в ЕС след напускането на Великобритания. Потенциал, реалности и очаквания за по-малките финансови центрове в ЕС

*Първоначално се търсеше отговор на въпроса кой от по-малките европейски финансови центрове ще замести Лондон и ще се превърне в новата финансова столица на ЕС. Повече от две години след решението на Великобритания за напускане на ЕС започва да става ясно, че не един финансов център ще замести Лондон, като доминира категорично във финансовата сфера на съюза. **Перспективата по-скоро започва да се очертава като включваща изграждане на мрежа от финансови центрове (Wuermeling, J., 2018), всеки един със своето място и значение във финансовата сфера на ЕС.***

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, може да се определи като естествен. Институции, които са разчитали на английския "паспорт" за осъществяване на финансова дейност в ЕС, започнаха процес на анализиране на новата ситуация в сферата след референдума във Великобритания и да правят своите планове за пренасочване поне на част от дейността си в рамките на ЕС. Няколко европейски града на практика са се включили най-активно в конкурентната борба за привличане на финансов бизнес от Лондон в новосъздалата се ситуация. Може да се каже, че *претендират да се открояват Франкфурт, Париж, Люксембург, Дъблин, Амстердам. Варшава също демонстрира амбиции в това отношение и по-скоро ще успее да заяви свое място в процеса на изграждане на "мрежа" от по-малки финансови центрове в ЕС след напускането на Лондон.*

Анализът показва, че съгласно Индекса на глобални финансови центрове GFCI 24 към септември 2018 г. Франкфурт заема 10 място /730 пункта/, Люксембург – 21 място /694 пункта/, Париж е на 23 позиция /691 пункта/, Дъблин на 37 място /652 пункта/, Амстердам – на 35 място /657 пункта/ и Варшава на 66 място /592 пункта/.

2.1. Франкфурт и Париж – потенциал и позиции във финансовата индустрия на ЕС в съвременните условия

Франкфурт заема най-предна позиция съгласно Индекса на глобалните финансови центрове GFCI /позиция 10/ в сравнение с останалите по-малки финансови центрове в ЕС. Всъщност Франкфурт реално се откроява и прави впечатление преместването му в класацията – в GFCI 23 от март 2018 г. е на 20 позиция, а GFCI 24 от септември 2018 г. вече е на 10 позиция и за това има ясни аргументи. Франкфурт излиза на първо място в започналото неформално състезание в ЕС, доколкото германската финансова столица се приема за естествен избор сред континенталните финансови центрове. Франкфурт заема най-важно място в европейските стратегии на международни банки и компании в новосъздалата се ситуация. Най-кратко и синтезирано представени аргументите за това са: централното и поточно 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 и седалището на Върховния орган на ЕС в сферата на застраховането ЕЮРА /European Insurance and Occupational Pensions Authority/ – един от трите основни надзорни органи в рамката за финансов надзор на ЕС.

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. Твърде голяма промяна в сферата би започнала при евентуално преместване на бизнеса с евроклиринг от Лондон във Франкфурт. Към настоящия момент единствено Deutsche Bank е обявила решението си за преместване на клирингов бизнес от Лондон към Франкфурт /Eurex Clearing/, но без това да влияе на броя на работните позиции в банката в Лондон и Франкфурт. Същевременно Deutsche Bank обяви официално плановете си за изтегляне и съответно прехвърляне на активи на стойност 450 млрд.EUR от Лондон във Франкфурт. Големите американски инвестиционни банки JP Morgan, Morgan Stanley, Citigroup, Bank of America Merrill Lynch, Goldman Sachs пренасочват част от бизнеса и работните си позиции от Лондон към Франкфурт, Париж, Дъблин. Прави впечатление, че официални изявления в това отношение не се правят и на този етап американските банки продължават да залагат в най-голяма степен на разширяване на бизнеса си в Лондон, като следят развитието на ситуацията и са отворени за промени в решенията си. Този извод следва от факта за обявени и незаети работни позиции в тези пет банки към средата на 2018 г. в пъти повече в Лондон отколкото във Франкфурт, Париж и Дъблин взети заедно. Швейцарската банка UBS и двете най-големи кредитни агенции Moody's и S&P's също местят европейската си база във Франкфурт. В продължение на години Япония е един от най-големите инвеститори във Великобритания с повече от 800 японски компании и банки представени и опериращи на английска територия. В актуалната ситуация обаче, големите японски банки Nomura и Daiwa вече пренасочват част от своите служители от Лондон към Франкфурт.

Не са маловажни изтъкваните теоретични аргументи срещу мащабно развитие на процесите във финансовата сфера в полза на Франкфурт. На първо място те включват съществуващите доста строги ограничения на трудовия пазар и високи данъци в Германия. Освен това, Франкфурт няма мащабите на Лондон, няма и дълбочината на финансовите пазари на английската столица. **Франкфурт определено няма потенциала да се превърне в глобален финансов център, неговата роля като финансов център със сигурност ще бъде споделяна от други по-малки финансови центрове в ЕС.**

Когато Франкфурт се изтъква като първи по значение финансов център в ЕС в актуалната обстановка, следва да се има предвид и политическата чувствителност на въпроса

са. *Развитието на тази ситуация, наглед само във финансовата сфера, ще бъде резултат не само на икономически и по-конкретно финансови предпоставки. Силният политически аспект в случая може да окаже голямо влияние.* 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. Вещност необходимостта от балансирано партньорство в ЕС в съвременните условия е от особена важност.

Затова нека да разгледаме **позициите на Париж**, който открито заяви претенциите си да замести Лондон като първостепенен финансов център в ЕС след напускането на Великобритания. Понастоящем Париж е на 23 позиция в GFCI 24 от септември 2018 г. /в GFCI 23 от март 2018 г. е бил на 24 позиция/.

В Париж са разположени два от трите основни надзорни органи, формиращи рамката за финансов надзор /ESFS – European System of Financial Supervision/ в ЕС, считано от 2011 г. Това са регулаторния орган за банковия сектор ЕБА /European Banking Authority/ и Върховния европейски орган за ценни книжа ESMA /European Securities and Market Authority/. Трябва да се отчете значението на факта, че парижката клирингова къща LCH SA /филиал на лондонската LCH Clearent/ увеличава дела си в евроклиринга и зад това действие може да се търси по-дълбок замисъл на Лондон за търсене на политическа подкрепа в преговорите с ЕС. 40% от европейските банки имат офиси или филиали в Париж. Някои банки вече са обявили пренасочване на част от своите служители от Лондон в Париж – сред тях са английската банка HSBC и американската банка Bank of America Merrill Lynch.

Срещу възможността Париж да спечели в неформалното състезание във финансовата сфера в съвременните условия, в най-голяма степен 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 международните финанси. Също като Франкфурт, и Париж е твърде далеч от дълбочината и ликвидността на финансовите пазари на Лондон. Някои сравнения показват следното. 40% от глобалните компании с европейска база са избрали Лондон за тази цел, а Париж са избрали 8%. 37% от европейските финансови активи /като стойност това е повече от 6 трлн.EUR/ се управляват от Лондон. Следва Париж, като стойността е над два пъти по-малка, а Франкфурт е дори след Париж в този аспект.

Ясно е, че *Франкфурт и Париж се конкурират помежду си за част от едрия финансов бизнес на Лондон и по-конкретно за привличане предимно на инвестиционно банкиране на своя територия.* Когато се преценяват шансовете на Франкфурт и Париж в неформалното състезание, следва да се има предвид, че ако много ясно се очертае доминация на един от двата града, може да 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.

2.2. Люксембург и Дъблин – дадености и възможности в конкурентната борба

Развитието на **Люксембург като финансов център** е в голяма степен свързано с икономическата, финансовата и политическа стабилност на държавата – а те са в основата на най-висок кредитен рейтинг, определян от големите кредитни агенции в света. Люксембург има много висок стандарт на живот с всички характеристики в това отношение. Средната работна заплата тук е най-висока сред държавите от ОИСР. В Люксембург е седалището на Европейската инвестиционна банка /банката на ЕС/, както и Съдът на ЕС, считано от създаването им. Страничен, но твърде неблагоприятен фактор за развитието и разширяването на Люксембург като финансов център е изключително натоварената транспортна инфраструктура.

тура. В класацията на финансовите центрове GFCI 24 е на 21 позиция /без промяна съгласно предишната класация GFCI 23/.

Като финансов център Люксембург също е твърде далеч от мащабите и дълбочината на финансовите пазари на Лондон. Същевременно има ясни аргументи в полза на прогнозата, че Люксембург ще съумее 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.

Люксембург е определян като вторият по значение в света /след Лондон/ център за "зелени финанси". Първата емисия "зелени облигации", извършена от китайска финансова институция /Bank of China/ в континентална Европа е в Люксембург /Luxembourg Stock Exchange/. Люксембург заявява амбиции и в борбата за лидерство в сферата на дигиталните финансови услуги.

50% от европейските банки имат офиси или филиали в Люксембург. Много важен в актуалната обстановка е фактът, че големите китайски банки вече използват Люксембург като своя европейска база. Солидното присъствие на китайски банки включва най-голямата банка в света по пазарна капитализация ICBC /Industrial and Commercial Bank of China/, както и втората най-голяма банка в света по пазарна капитализация CCB /China Construction Bank/. Общо осем китайски банки вече имат клонове в Люксембург, а наскоро голяма китайска финтех компания /PingPong/ е избрала този финансов център за своя европейска база. Големите американски банки /Citigroup, JP Morgan, Northern Trust/, както и застрахователният гигант AIG са избрали за част от своите дейности Люксембург за европейска база.

Дъблин винаги е включван в класациите на градовете, конкуриращи се за финансовия бизнес /или част от него/ на Лондон – на първо място заради близостта си до него /предимно географска и езикова/. Съгласно Индекса на глобалните финансови центрове GFCI 24 към септември 2018 г. Дъблин е на 37 място /пада в класацията в сравнение с GFCI 23, когато е бил на 31 позиция/, но само няколко години преди това /2014 г./ е бил на 70 позиция. От финансовите центрове в еврозоната понастоящем Дъблин е на пето място /преди него са Франкфурт, Люксембург, Париж и Амстердам/. Ирландия има най-ниския корпоративен данък в Европа, регулаторната ѝ система и законодателството за пазара на труда са сходни на английските. Най-общо Дъблин също няма мащабите и дълбочината на финансовия пазар, както и глобалната свързаност, необходими за голям финансов център.

Към настоящия момент две големи американски банки – JP Morgan и Bank of America Merrill Lynch са обявили, че ще използват Дъблин като европейска база за някои свои дейности. Наскоро английската банка Barclays заяви разширяване на бизнеса си в Дъблин.

Амстердам също заявява амбиции за включване в мрежата от финансови центрове в ЕС след напускането на Лондон и в полза на това е преместването на Амстердам в GFCI 24 на 35 позиция /657 пункта/ от 50 позиция в предишната класация GFCI 23. Градът разполага с подходяща инфраструктура по отношение на финансов бизнес и квалифицирана работна сила, но най-общо няма мащабите на голям финансов център.

Английската банка RBS /Royal Bank of Scotland/ пренасочва дейност към Амстердам. Голям интерес предизвиква обявеното от големия японски производител на електроника Panasonic преместване на европейската му централа от Лондон в Амстердам.

Варшава не се конкурира с Франкфурт и Париж за привличане на част от едрия финансов бизнес на Лондон, но заявява амбиции да представлява добра база в ЕС за някои финансови дейности на по-ниско равнище и в по-малък мащаб. В класацията на финансовите центрове GFCI 24 от септември 2018 г. Варшава пада на 66 позиция /592 пункта/ от 45 позиция в GFCI 23 от март 2018 г.

На този етап швейцарските банки Credit Suisse и UBS са заявили намеренията си за преместване от Лондон в Полша /Варшава, Краков и Вроцлав/ на някои свои дейности. Американската банка Goldman Sachs има офис във Варшава и го разширява, същото се отнася и за Citigroup. Интересно е, че френската банка BNP Paribas установява своя бизнес по управление на фондове във Варшава.

Заклучение

В ЕС се създаде нова ситуация във финансовата сфера след решението на Великобритания за напускане на съюза. Авторът споделя становището, че колкото по-дълго време продължи периодът на несигурност и неяснота във взаимоотношенията между ЕС и Великобритания, толкова повече може да загуби ЕС от развитието във финансовата сфера. От това какви са условията на бъдещото споразумение между ЕС и Великобритания и колко скоро те ще станат известни и сигурни, зависи в голяма степен какви процеси и тенденции ще се развият относно финансовите центрове в Европа. (Вж. *The Economist*, 18 February 2017)

Лондон със своята богата, стабилна и прозрачна финансова и по-конкретно икономическа, правна и регулаторна среда, както и дълбочина на финансовите пазари, **не може да има конкурент от страна на друг европейски финансов център**. Може да бъде прогнозирано със сигурност, че **в рамките на времевия период, който е обхванат от съвременните прогнози, в ЕС няма да бъде създаден и да функционира друг глобален финансов център след Лондон**. Несъмнено част от финансовия бизнес на Лондон ще се преориентира към по-малки финансови центрове в рамките на ЕС – всъщност този процес вече е в ход. На първо място Лондон може да загуби част от бизнеса с евроклиринг, а също и част от валутната търговия. Преместването на европейското седалище или на някои дейности 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 ЕС ще получат стимули за развитие и разширяване на финансовите операции**. Има няколко европейски града, които участват в неформалното състезание в съвременните условия – два от тях – Франкфурт и Париж явно претендират за заемане на мястото на Лондон като първи по значение финансов център в ЕС. Останалите по-малки финансови центрове в ЕС на практика търсят специфичното си място и се борят за своята роля в новосъздадената обстановка след решението на Великобритания за напускане на съюза. **Вече развиващите се процеси във финансовата сфера в ЕС /без Лондон/ най-вероятно ще доведат до изграждане на мрежа от по-малки финансови центрове**. Както анализът показва, всеки един от тях има своите конкурентни преимущества и работи за утвърждаването и засилването им, а това определено има и ще има благоприятен ефект за цялата финансова система на съюза. Същевременно нито един от градовете – конкуренти и претенденти поотделно не постига /и не би могъл да постигне/ мащабите и характеристиките на Лондон като финансов център. **Комбинация от конкурентните преимущества в рамките на мрежа от по-малки финансови центрове в ЕС е положителна страна на развиващите се процеси**.

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. По-скоро ще се стигне до **фрагментация в немалка степен на финансовия бизнес и финансов център с глобални**

измерения и мащаби като Лондон в обзримо бъдеще ЕС няма да има. Вече е ясно, че разпръскване на част от финансовия бизнес на Лондон към други по-малки европейски финансови центрове ще има и това вече е в ход, доколкото е невъзможно координирано преместване към една определена европейска дестинация. Същевременно ефектите на фрагментация на финансовия бизнес в резултат на развиващите се понастоящем процеси могат да бъдат значително отслабени при засилване на степента на финансова интеграция в рамките на ЕС.

ЕС и еврозоната, които се стремят да привлекат финансов бизнес от Лондон в създалата се ситуация, преминават през сериозни политико – икономически проблеми – съществени трудности при вземане на координирани решения относно важни политики на съюза, задълбочаваща се икономическа диференциация в рамките на съюза, банкови и фискални проблеми в някои от участващите държави, дори неясноти относно бъдещото развитие на единната европейска валута и редица други. Как ще се развива по-нататък изборът на пазарните участници при съвременните политически и икономически дадености на острова и континентална Европа е твърде труден въпрос. Ще спечели ли в новосъздадената ситуация Ню Йорк – най-големият конкурент на Лондон в глобален мащаб? Азиатските финансови центрове с глобални измерения Хонконг и Сингапур 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 на настоящия материал е показателна за авторската теза, която акцентира върху дългата история на Лондон за справяне с дълбоки кризи и съответно възможността за нов подем в развитието му 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. Освобождаването 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, във все по-голяма степен ще насочва вниманието и усилията си към финансови иновации – нови финансови сфери, продукти и услуги в основата на финансовата 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.***

Реалностите поставят въпроса за необходимост от изграждане на концепция в рамките на ЕС в актуалната обстановка, която да включва визия относно бъдещото развитие на финансовите центрове в Европа. Някои от по-малките финансови центрове вече търсят и залагат на нови финансови продукти и възможностите на финтех компании. **Големият въпрос е за конкурентоспособността на финансовата индустрия на ЕС без Лондон.** На първо място следва да подчертае, че новите технологии осигуряват конкурентни предимства в съвременния финансов свят. *Перспективата в това отношение зависи от визията и отношението към иновативни подходи и инструменти във финансовата сфера, които в голяма степен ще дефинират мястото и ролята на ЕС на глобално равнище в обзримо бъдеще.*

Литература

Batsaikhan, Uurintuya, 2016, Brexit and The UK's Euro-Denominated Market: the Role of Clearing Houses, 7 June 2016, Bruegel.org <http://bruegel.org/2016/06/brexit-and-the-uks-euro-denominated-market-the-role-of-clearing-houses/>

Dizard, John, 2016, Clearing Houses should not be a Bargaining Tool in Brexit Talks, 10 July 2016, The Financial Times, <https://www.ft.com/.../cddc7964-44f5-11e6-9b66-0712b3873a...>

European Financial Centers after Brexit, 18 February 2017, Economist.com <https://www.economist.com/finance-and-economics/2017/02/18/european-financial-centres-after-brexit>

The Global Financial Centers Index 23, March 2018 and The Global Financial Centers Index 24, September 2018, <http://globalfinancialcentres.net/explore/>

Jenkins, Patrick, (2016a), FT Debates, Can the City of London Thrive After Brexit? 9 July 2016, The Financial Times, <https://www.ft.com/.../63e937b0-44fd-11e6-9b66-0712b3873...>

Jenkins, Patrick, (2016b), What will Brexit Mean for the City of London, 24 June 2016, The Financial Times, <https://www.ft.com/.../23d576b0-386a-11e6-a780-b48ed7b61...>

Mair. Manu and Khan, Mehreen, 2015, Britain to Lead the World in Islamic Finance, 26 February 2015, telegraph.co.uk <https://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/banksandfinance/11435465/Britain-to-lead-the-world-in-Islamic-finance.html>

Sculley,A., 2018, Why London's FinTech Ecosystem is the Leading Innovation and Validation for Global FinTech, The Council on Emerging Market Enterprises CEME, tufts.edu <https://sites.tufts.edu/ceme/why-londons-fintech-ecosystem-is-the-leading-innovation-and-validation-center-for-global-fintech/>

Storbeck, Olaf and Stafford, Philio, 2018, Germany Backs Call for Shifting Euro Clearing from London after Brexit, 8 June 2018, The Financial Times, <https://www.ft.com/.../43ba5502-6b1e-11e8-b6eb-4acfcfb08c1...> -

Veron, Nicolas, 2016, The City will Decline – and we will be the Poorer for it, 14 September 2016, Bruegel.org, <http://bruegel.org/2016/09/the-city-will-decline-and-we-will-be-the-poorer-for-it/>

Wuermeling, Joachim, 2018, Post – Brexit, no Need for a Financial Freeze, Handelsblatt Global, 3 March 2018, handelsblatt.com <https://global.handelsblatt.com/opinion/post-brexit-digital-financial-center-893687>

РОТАЦИОННОТО ПРЕДСЕДАТЕЛСТВО НА СЪВЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ВАЖНАТА РОЛЯ НА ОТНОШЕНИЯТА С ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ

*д-р Моника Панайотова,
заместник-министър за Българското председателство
на Съвета на Европейския съюз 2018,
отговарящ за връзките с Европейския парламент*

Въведение

Председателството на Съвета на Европейския съюз е многоаспектен процес. То често се определя от изследователите на европейската интеграция като преговорен марафон, представляващ сложна комбинация от институционални интереси, правителствени предпочитания, лидерски стратегии и нормативни процедури за постигане на споразумения и правене на политики.

В настоящото изложение бих искала да насоча вниманието към едно важно измерение на този комплексен процес, а именно взаимодействието на Ротационното председателство с Европейския парламент (ЕП). Ще фокусирам изложението си в три основни насоки:

- Важната роля на Европейския парламент след Лисабонския договор;
- Основните направления на взаимодействието между Ротационното председателство и Европейския парламент;
- Взаимодействието на Ротационното председателство с Комисията по конституционни въпроси на Европейския парламент, отговаряща за институционалните въпроси.

1. Важната роля на Европейския парламент след Лисабонския договор

Успехът на едно председателство се измерва преди всичко с това по колко законодателни инициативи е съумяло да постигне напредък в преговорите между държавите-членки на Съвета и в преговорите с Европейския парламент като съ-законодател. Благодарение на положените усилия от всички участници в процеса на подготовка и провеждане на Българското председателство, както и на добрата координация и екипност, в много от секторите бяха надхвърлени предварително заложените цели. Българското председателство започна работа със 105 отворени законодателни досиета на 1 януари 2018 г., като впоследствие Европейската комисия (ЕК) представи още 30 нови предложения. Равносметката от Българското председателство е 46 постигнати споразумения с Европейския парламент, 39 постигнати "общи подхода" – т.нар. мандати за преговори с Европейския парламент, 58 Заключения на Съвета, 1 Заключение на Председателството, 6 Препоръки на Съвета и 17 Доклада за напредъка, от които 5 Доклада на Председателството, във всички сфери на политиките на Европейския съюз с фокус върху: 1) Бъдещето на Европа и младите хора, 2) Сигурността и миграцията, 3) Цифровата икономика и уменията на бъдещето, както и 4) Европейската перспектива и свързаност на Западните Балкани, отговарящи на четирите приоритета на Българското председателство на Съвета на ЕС.

Доколкото политиките на ЕС са резултат от сътрудничеството на т.нар. "институционален триъгълник", включващ Европейската комисията, Съвета на Европейския съюз и Европейския парламент, в този триъгълник отношенията на Съвета с ЕП имат много важна роля,

тъй като двете институции са двата стълба на един общ процес – приемането на законодателство. В тази връзка, отношенията с ЕП са от ключово значение за успешната работа на Председателството, защото само чрез конструктивен диалог то може да постигне необходимото споразумение за приемане на законодателни актове.

Макар във всяко т.нар. председателско Трио да има страна, която има предишен опит в провеждането на ротационно председателство на Съвета на ЕС, новото за всяка от държавите от 18-месечното Трио Естония – България – Австрия бе именно различната роля и тежест на ЕП в законодателния процес в резултат от Лисабонския договор.

С Лисабонския договор ролята на Европейския парламент за приемане на общностното законодателство се увеличава, и с това респективно тежестта му в "институционалния триъгълник" става по-голяма. По-конкретно, ЕП е равнопоставен съ-законодател и участва в приемането на голяма част от европейското законодателство, иницирано от Европейската комисия – около 90% от законодателството в ЕС се приема чрез обикновена законодателна инициатива (по данни за предходния мандат, 2009 – 2014 г.).

Друг ключов елемент е, че като единствената пряко избрана от гражданите европейска институция, Европейският парламент е носител на значителна демократична легитимност. Това дава отражение върху позициите му по законодателните инициативи като изразител на интересите на европейските граждани.

Като съ-законодател, ЕП участва и в изготвянето и приемането заедно със Съвета на ЕС и ЕК на *Съвместната декларация относно законодателните приоритети на ЕС*, съдържаща ключови законодателни инициативи за всяка следваща година и определяща въпросите от особено политическо значение, които следва да получат приоритет в хода на законодателния процес. В тази връзка може да бъде отбелязано, че постигнатите от Българското председателство споразумения са по 21 законодателни досиета от Съвместната декларация относно законодателните приоритети на ЕС 2018-2019¹ от 46 общо приключени със споразумение преговори, което прави близо 50% от посочените съвместно от трите институции като приоритетни законодателни инициативи. Сред тях са досиетата от първия под-пакет от пакета "Чиста енергия за всички европейци" относно енергийната ефективност, енергията от възобновяеми източници и управлението на **Енергийния съюз; досиетата от областта на цифровия пазар**, сред които директивата за аудио-визуалните медийни услуги, Европейския кодекс за електронни съобщения и Органа на европейските регулатори в областта на електронните съобщения, както и свободното движение на нелични данни; **досиета от социалната сфера** като директивата за командироването на работници в сферата на услугите; досиета от областта на реформата на **Общата европейска система за убежище**, с постигнато условно споразумение с ЕП, сред които квалификационният регламент, директивата за условията на прием, регламентът за презаселване; досиета от областта на **демократичната промяна в ЕС**, които са от компетенциите на Комисията по конституционни въпроси на ЕП и на които ще бъде обърнато допълнително внимание в т. 3. от настоящото изложение.

В обобщение, едно успешно Председателство трябва да обърне специално внимание и да инвестира в създаването на добри и ефективни контакти с ЕП, вкл. още по време на подготовката за своя мандат, за да може по-късно да разчита на по-открито и ефективно сътрудничество с Европейския парламент, когато трябва да се постигне необходимото съгласие за приемане на законодателство, и да се осигури приемственост между ротационните председателства в т.нар. Председателско Трио. В подготовка на Българското председателство на Съвета на ЕС това разбиране намери израз и в специално изготвения "Наръчник за членовете на Министерския съвет относно отношенията между ротационното председателство на

¹ Joint Declaration on the EU's legislative priorities for 2018-2019, 14 December 2017, https://ec.europa.eu/commission/publications/joint-declaration-eus-legislative-priorities-2018_en

Съвета на Европейския съюз и Европейския парламент по време на подготовката и провеждането на Българското председателство на Съвета на Европейския съюз през 2018 г.", одобрен с Решение на Министерския съвет № 508 от 8 септември 2017.

2. Взаимодействието между Ротационното председателство и Европейския парламент – основни направления

Сътрудничеството между Председателството и ЕП може да бъде обобщено условно в три основни направления – 1.) представяне на приоритетите и постигнатите резултати от Председателството, 2.) представяване на Съвета на ЕС пред Европейския парламент и 3.) участие в междуинституционални тристранни преговори (триалози).

В процеса на подготовка и провеждане на Българското председателство бе отделено специално внимание на отношенията с Европейския парламент. Българското председателство бе водено от разбирането, че изграждането на открити и ефективни отношения с Европейския парламент, неговите членове, комисии и спомагателни органи е в полза на успешното му провеждане, тъй като т.нар. "законодателна агора" на Европейския съюз е гарант за демократичната легитимност на европейския дневен ред.

Предприетите действия в периода на подготовка и реализация на Българското председателство бяха свързани с:

- Укрепване на мрежата от контакти с представители на ЕП и реализиране на посещения на Председателския съвет на ЕП и на негови членове от ресорни комисии;
- Представяне на приоритетите на Българското председателство и тяхното изпълнение в началото и в края на мандата:
 - ❖ пред Съвета на председателите на комисии в ЕП от страна на министъра за Българското председателство;
 - ❖ пред членовете на ЕП в пленарна зала в Страсбург от министър-председателя на Република България;
 - ❖ пред ресорните комисии на ЕП от секторните министри и заместник-министъра за Българското председателство на Съвета на ЕС в качеството му на делегиран министър (т.нар. *ministre délégué*);
- Представяване на Съвета на ЕС в 29 дебата по време на 8 пленарни сесии на ЕП в Страсбург и Брюксел, осъществявано от заместник-министъра за Българското председателство на Съвета на ЕС в качеството му на делегиран министър;
- Провеждане на 163 тристранни преговори (т.нар. триалози) от заместник-постоянния представител, ресорен заместник-министър или председателя на компетентната работна група по досиетата от компетентност на КОРЕПЕР I и от постоянния представител, ресорен заместник-министър или ръководителя на съответната работна група по досиетата от компетентност на КОРЕПЕР II.

В периода на подготовка на Българското председателство бе спазена установената традиция за укрепване и развиване на мрежата от контакти на ресорните министерства с водещите участници в законодателния процес в рамките на Европейския парламент в съответствие със специфичната им експертиза. Като особено важни бяха идентифицирани контактите с председателите и заместник-председателите на комисии в ЕП, докладчиците и докладчиците в сянка, председателите на политически групи в ЕП, координаторите на политически групи в комисии на ЕП, съответстващи на ресора на дадено министерство. Усилията, инвестирани в този процес, намериха отражение в постигнатите резултати от работата на Българското председателство по ключови законодателни инициативи с приоритетно значение за Европейския съюз и неговите граждани, представляващи своеобразен отговор на предизвикателствата пред ЕС и света в условията на глобални трансформации.

2.1. Представяне на приоритетите и постигнатите резултати от Председателството

Установена практика е един месец преди стартиране на ротационното председателство да бъде представена програмата и приоритетите му пред Съвета на председателите на комисиите в Страсбург, както и да бъде отговорено на поставени от председателите на всички постоянни и временни комисиии въпроси. Това изисква отлично познаване на значителен обем законодателство, обект на текущи или предстоящи преговори между съ-законодателите. В процеса на подготовка важна подкрепа оказват материалите и брифингите, предоставяни и организирани от Генералния секретариат на Съвета, съдържащи обобщена информация за хода на преговорите по ключовите законодателни досиета за всяка парламентарна комисиия в ЕП.

На 12 декември 2017 г., в рамките на пленарна сесия на ЕП в Страсбург министърът за Българското председателство на Съвета на ЕС представи пред Съвета на председателите на комисиите в ЕП програмата и приоритетите, както и готовността за открито взаимодействие с Европейския парламент.

Добрите отношения на сътрудничество бяха поддържани в хода на ротационното председателство, като напредъкът в осъществяването на неговата програма бе представен и по време на средносрочен преглед пред Съвета на председателите на комисиите през месец април 2018 г. в Страсбург.

По време на първата пленарна сесия на ЕП след стартирането на Българското председателство през януари 2018 г. министър-председателят на Република България представи четирите основни приоритета и отговори на поставените въпроси от председателите на политическите групи и членовете на Европейския парламент, взели участие в дебата. След края на председателския мандат, през месец юли 2018 г., в дух на открит диалог и сътрудничество премиерът представи в пленарна зала резултатите на Българското председателство, за които бе приветстван от страна на председателя на Европейската комисия и председателя на Европейския парламент, както и от всички членове на ЕП от различните политически семейства, взели участие в дискусиата за постигнатото по специфичния приоритет Европейска перспектива и свързаност на Западните Балкани и за придвижването на голям обем законодателство в различните тематични области.

В работата на Българското председателство специално внимание бе отделено и на представянето на програмата и приоритетите в ресорните комисиии в Европейския парламент, като принципът на участие бе на най-високо политическо ниво. За целта бе изготвен вече споменатият *"Наръчник за членовете на Министерския съвет относно отношенията между ротационното председателство на Съвета на Европейския съюз и Европейския парламент"*. Тези участия имаха важен принос за запознаване на членовете на ресорните комисиии в ЕП със секторните приоритети на Българското председателство и за установяване на ефективен и открит диалог между съответния заместник министър-председател и/или ресорен министър като председател на секторен формат на Съвета и членовете на парламентарната комисия като ключови участници в законодателния процес в ЕП.

2.2. Представяване на Съвета на ЕС пред Европейския парламент

Една от важните функции на ротационното председателство е да участва в пленарните дебати в Европейския парламент с изказвания от името на Съвета на ЕС. Тази функция на председателството бе изпълнявана от заместник-министъра за Българското председателство на Съвета на ЕС (*ministre délégué*), който се изказваше в пленарните дебати, правеше изявления, отговаряше на устни въпроси на членовете на Европейския парламент.

По време на Българското председателство заместник-министърът, отговарящ за отношенията с ЕП, взе участие във всички осем пленарни сесии на ЕП, проведени в периода 1 яну-

ари 2018 г. – 30 юни 2018 г., от които шест пленарни сесии в Страсбург и две мини-пленарни сесии в Брюксел¹. Общият брой на пленарните дебати бе 29 – 28 от тях с изказване от името на Съвета на ЕС и един с изказване от името на Върховния представител на ЕС по въпросите на външните работи и политиката на сигурност.

По-конкретно, участията на Председателството от името на Съвета на ЕС в пленарните дебати в Европейския парламент могат да бъдат под формата на *изявление, *отговор на устен въпрос, *участие в пленарен дебат по доклад, *участие по покана в тематичен дебат:

- **Изявления от страна на Съвета** – по решение на политическите групи в ЕП в дневния ред на пленарната сесия могат да бъдат включени изявления от името на Съвета на ЕС. Българското председателство направи изявления по редица теми, сред които следващата Многогодишна финансова рамка на ЕС, бъдещите отношения с Обединеното кралство, свободата на медиите и защитата на разследващите журналисти в Европа в светлината на случая на журналиста Ян Куцияк и Мартина Кушнирова, отговорът на предизвикателствата, свързани с миграцията и външните заплахы пред сигурността, укрепването на гражданското общество и други.
- **Отговор на устен въпрос** – въпросите могат да бъдат предложени както от дадена политическа група, така и от парламентарна комисия. Българското председателство отговаря на устни въпроси, свързани с изборното право на ЕС, оповестяването на информация, свързана с корпоративния данък, обществените колебания относно ваксините.
- **Включване в пленарни дебати по доклади** – Председателството може да се включи в подобни дебати или от определени институционални съображения на Съвета на ЕС, или по покана на ЕП. Като примери за традиционни дебати, в които Съветът на ЕС участва по време на Българското председателство, могат да бъдат посочени тези, свързани с бюджетни въпроси – освобождаване на ЕК от отговорност в изпълнението

¹ 1. "Русия - влиянието на пропагандата в страните-членки на Европейския съюз"; 2. "Заплахите за върховенството на правото от реформата на съдебната система в Румъния"; 3. "Реформата на изборното право на ЕС"; 4. "Стесняващо се пространство за гражданското общество"; 5. "Резултати от нарастващите социално-икономически неравенства за европейските граждани"; 6. "Дейност и наследство на Международния наказателен трибунал за бивша Югославия"; 7. "Изключване на няколко държави от списъка на ЕС на несътрудническите юрисдикции"; 8. "Насоки относно рамката на бъдещите отношения между ЕС и Обединеното кралство"; 9. "Подготовка на срещата на Европейския съвет на 22-23 март 2018"; 10. "Защита на разследващите журналисти в Европа – случаят на журналиста Ян Куцияк и Мартина Кушнирова"; 11. "Европейският семестър"; 12. "Международно сътрудничество в борбата срещу киберпрестъпността – заплахы за публичните услуги"; 13. "Изпълнение на европейския бюджет за 2016 г."; 14. "Оповестяване на информация относно корпоративния данък от страна на някои предприятия и клонове"; 15. "Обществени колебания относно ваксините и спад на нивата на ваксинациите в Европа"; 16. "Кеймбридж Аналитика и Фейсбук – защита на данните и неприкосновеността на гражданите като средство за справяне с изборните манипулации"; 17. "Престъпления, свързани с преследване, и защита на жертвите в ЕС"; 18. "Световна забрана за изпитването на козметични продукти върху животни"; 19. "Прилагане на международните стандарти в областта на сексуалното насилие от страна на Испания в контекста на делото "Ла Манада"; 20. "Многогодишна финансова рамка на ЕС за 2021-2027 г. и собствените ресурси"; 21. "Европейските ценности и разпространението на корупцията и престъпността чрез т.нар. "златни визи"; 22. "Подготовката на предстоящото заседание на Европейския съвет на 28-29 юни 2018 г."; 23. "Извънредната хуманитарна ситуация в Средиземноморието и солидарността в ЕС"; 24. "Актуалното състояние на Конвенцията от Истанбул в контекста на първата годишнина от подписването ѝ"; 25. "Независимостта на съдебната система в Полша"; 26. "Преговорите за ново споразумение за партньорство между ЕС и държавите от Африка, Карибски и Тихоокеански басейн"; 27. "Изпълнение и последващи действия във връзка с Рамката на ЕС за национални стратегии за интегриране на ромите"; 28. "Подобряване на изучаването на езици, съхранението на "по-малките езици" и взаимното признаване на езиковите компетентности в ЕС".

на бюджета и Европейския семестър. Друг пример бе обсъждането на подготовката за заседанията на Европейския съвет, като задачата на Председателството в този случай е да изслуша препоръките на изказалите се членове на ЕП относно дневния ред на Европейския съвет и да ги предаде на неговия председател Доналд Туск.

- **Участие в тематични дебати** – те са от особено значение за европейските политики, тъй като касаят важни актуални теми. Председателството има право на преценка на кои от поканите на ЕП за участие в тематични дебати да се отзове, като силно препоръчително е да не се отказва при възможност. В рамките на Българското председателство бяха поети всички покани за участие в тематични дебати, като бяха представени позициите на Съвета по различни теми, сред които киберсигурността, защитата на личните данни и неприкосновеността на гражданите в контекста на случаите с Кеймбридж Аналитика и Фейсбук, нарастващите социално-икономически неравенства в ЕС и други.

Председателството участваше във всички формати на дебатите в ЕП с уводно изказване, а в края на дебата – със заключително експозе, в което заместник-министърът за Българското председателство адресираше въпроси и/или коментари на членовете на Европейския парламент и Европейската комисия, изразени в рамките на дискусиата.

Председателството следва да има готовност за евентуално участие от името на Върховния представител в пленарна зала при отсъствие от нейна страна – пример за това бе участието на заместник-министърът за Българското председателство в пленарна зала от името на Федерика Могерини на тема "Изгледите за мир на Корейския полуостров в контекста на последните събития".

В допълнение, Председателството присъства и на поредица дебати за бъдещето на Европа в пленарна зала между държавни и правителствени ръководители на ЕС и евродепутати, по инициатива на председателя на ЕП Антонио Таяни.

В рамките на Българското председателство, следвайки установената практика, проектите на изказвания бяха подготвени от Генералния секретариат на Съвета на ЕС, ресорна Дирекция "Междунституционални отношения", която предоставяше обща насока, както и специфични материали/брифинги за всяко конкретно участие. Проектите на изказвания бяха съгласувани в оперативен порядък след изпращане от ръководителя за отношения с ЕП към ППРБЕС на вниманието на ръководството и експертния екип на Министерство на външните работи и секторните министерства, ръководството на ППРБЕС и секторните дипломати за одобрение. Процесът на подготовка се подпомагаше и от създадения с Постановление № 190 на Министерския съвет от 1 септември 2017 г. Координационен борд по въпросите на Българското председателство на Съвета на ЕС 2018. Бордът подпомагаше подготовката на заместник-министъра за Българското председателство на Съвета на ЕС за участие от името на Съвета в пленарните сесии на Европейския парламент в Страсбург и Брюксел в периода 1 януари – 30 юни 2018 г., в тясно сътрудничество между ресорните министерства и ведомства и ППРБЕС и чрез оперативен обмен на информация. След приключване на пленарната сесия, секретариатът на Борда – дирекция "Координация по въпросите на Европейския съюз" към Администрацията на Министерския съвет, изпращаше на всички негови членове изказванията на Председателството в пленарна зала, което гарантираше информираност на членовете на Борда за развитието на политическата дискусия в Европейския парламент. Повече информация за работата на Координационния борд е предмет на разглеждане в следващата точка, посветена на междунституционалните преговори.

2.3. Участие в междуинституционални тристранни преговори (триалози)

Българското председателство участва от името на Съвета на ЕС в 163 тристранни срещи (триалози), от които 103 в рамките на КОРЕПЕР I и 60 в рамките на КОРЕПЕР II, включително тристранни междуинституционални политически срещи по инициативи от областта на Междуинституционалното споразумение за по-добро законотворчество¹. В рамките на тези тристранни срещи Българското председателство полагаше усилия за сближаване на позициите с цел постигане на приемливо за трите институции решение.

На практика триалозите по линия на КОРЕПЕР I² бяха водени от заместник-постоянния представител, ресорен заместник-министър или председателя на компетентната работна група, а тези по линия на КОРЕПЕР II³ – от постоянния представител, ресорен заместник-министър или ръководителя на съответната работна група, в съответствие с практиката, установена от няколко предходни председателства, с преценката на съответното водещо ведомство и с нивото на представителство от страна на Европейската комисия. Както бе посочено и в разработения след Председателството *Анализ на подготовката, предизвикателствата и научените уроци от първото Българско председателство на Съвета на Европейския съюз 2018*, въпреки че всеки триалог протича по своеобразен начин, триалозите следваха обща типология. Първият триалог почти винаги бе опознавателен и като елементи включваше излагане на основните позиции на всяка страна и приемане на график за преговорите. Последният триалог бе или заключителен за финализиране на преговорите, или технически, за да се постигнат ключови решения и с това да се финализират преговорите, но е възможно това вече да се е случило и последният триалог да бъде само технически – за изчистване на отделни рецитали.

Най-ценният елемент от подготовката за водене на триалози е възможността за присъствие на преговори на възможно най-ранен етап, преди началото на предстоящото Председателство. В зависимост от установената практика в различните формати, представителите на Австрийското ротационно председателство бяха канени няколко седмици преди края на Българското председателство да присъстват на подготовителните брифинги с Генералния секретариат на Съвета и ЕК, както и на триалози. Също така представителите на Австрийското председателство можеха да получават съответните документи, свързани със заседанието, с разбирането, че достъпът до информация е единствено с оглед подготовката на председателството им. България също бе канена от страна на Естонското председателство в периода на своята подготовка, което гарантираше плавен преход в преговорния процес.

Важна роля за ефективното и успешно протичане на междуинституционалните преговори имаше Координационният борд по въпросите на Българското председателство на Съвета на ЕС 2018. Неговите цели бяха свързани с гарантиране оперативното проследяване на пре-

¹ Макар **тристранните преговори (триалози)** между Европейската комисия, Европейския парламент и Съвета на ЕС и **междуинституционалните тристранни срещи на политическо и техническо ниво** между тези три институции да имат сходен характер, в практиката се е наложило разграничение между двете наименования, като традиционно понятието "триалози" се използва във връзка с преговорите по законодателство в рамките на обикновената законодателна процедура. Други политически или технически преговори между трите институции, например тези във връзка с Междуинституционалното споразумение за по-добро законотворчество, по правило се наричат междуинституционални тристранни срещи (съответно на политическо или на техническо ниво).

² Съответстващи на секторните формати на Съвета: Заетост, социална политика, здравеопазване и потребителски въпроси; Конкурентоспособност (вътрешен пазар, промишленост, научни изследвания и космическо пространство); Образование, младеж, култура и спорт; Околна среда; Селско стопанство и рибарство; Транспорт, телекомуникации и енергетика.

³ Съответстващи на секторните формати на Съвета: Общи въпроси; Външни работи; Правосъдие и вътрешни работи; Икономически и финансови въпроси.

говорния процес с участието на всички отговорни лица на политическо и експертно ниво и изпълнение на задълженията на страната като част от Председателското Трио.

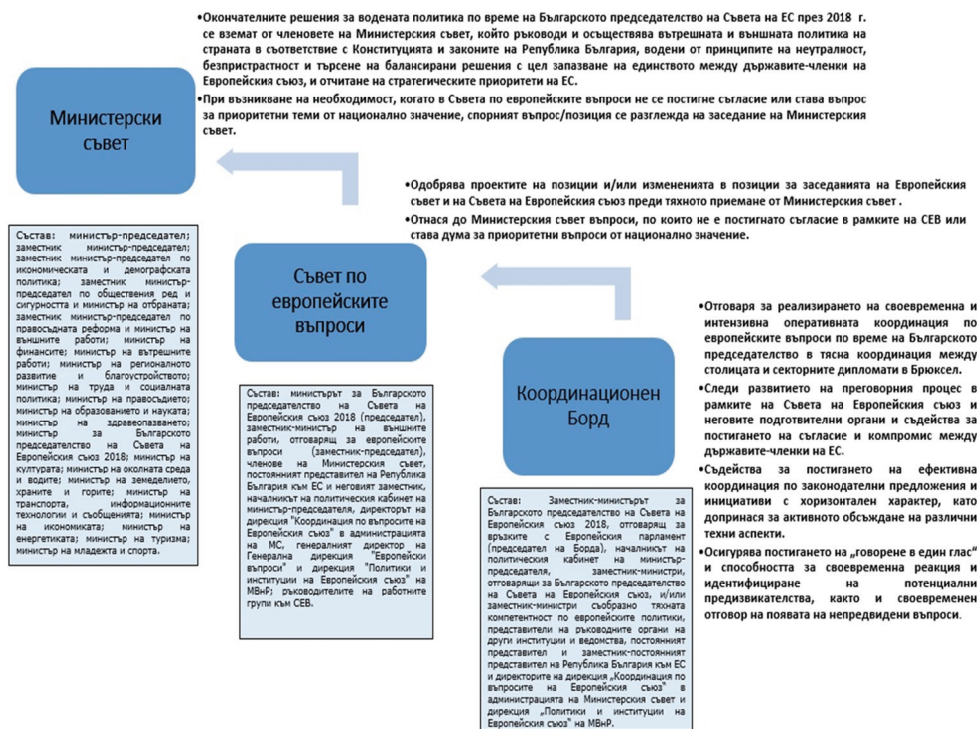
Съгласно ПМС № 190 за председател на Борда бе определен заместник-министърът за Българското председателство на Съвета на ЕС 2018, а за негови членове: началникът на политическия кабинет на министър-председателя или определен от него съветник към политическия кабинет на министър-председателя, заместник-министърът на външните работи, заместник-министрите, отговарящи за Българското председателство на Съвета на ЕС в секторните ведомства, и/или заместник-министри съобразно тяхната компетентност по европейските политики, представители на ръководните органи на други институции и ведомства, постоянният представител и заместник-постоянният представител на Република България към Европейския съюз, директорите на дирекции "Координация по въпросите на Европейския съюз" в администрацията на Министерския съвет и "Политики и институции на Европейския съюз" на Министерството на външните работи.

Бордът следеше за развитието на преговорния процес в рамките на Съвета на ЕС и неговите подготвителни органи и даваше указания за водене на преговорите при отчитане на принципите на неутралност, безпристрастност и търсене на балансирано решение, съобразени и с рамковите позиции. Бордът провеждаше тематични заседания по проекти на актове (досиета) на Европейския съюз и други документи, предмет на разглеждане в рамките на процеса на вземане на решения в ЕС по приоритетни за Българското председателство теми и въпроси като заетостта и социалната политика, сигурността и миграцията, Общата политика за сигурност и отбрана, дебатът за следващата Многогодишна финансова рамка, преговорите по предложенията в сферата на транспорта от "Автомобилния пакет", предложението за "Европейски корпус за солидарност", пакетът от законодателни предложения в сферата на енергетиката "Чиста енергия", Цифровият единен пазар и други.

Бордът предоставяше възможност за пряк контакт между столицата и Брюксел, както и между политическото и експертното ниво. Чрез задълбочен предварителен анализ Бордът, съвместно със Съвета по европейските въпроси, спомогна за залагането на реалистично ниво на амбиция, както и за разработването на сценарии при идентифицирането на специфични предизвикателства за България в преговорния процес. Председателството бе мотивирано за постигане на съгласие и прилагане на резултатно-ориентиран подход, но имаше и стратегия за действие в сложни ситуации. Бордът съчетаваше четири стила на управление: директен, коучинг, делегиращ, подкрепящ, което го характеризираше като формат на ситуационно управление – с висока гъвкавост, динамика и адаптивност според конкретна ситуация и конкретен тип участници.

Ключови фактори за успеха на едно председателство са екипността, добрата координация и баланс между добро администриране и реалистични политически цели. Благодарение на доброто взаимодействие между членовете на Борда, заместник-министрите, експертите от администрацията и дипломатите в ППРБЕС чрез видеоконферентни връзки по време на заседанията, оперативен обмен на информация и ефективно сътрудничество, Бордът изпълни всички свои функции и съвместно със Съвета по европейските въпроси, спомогна за успешното изпълнение на Програмата на Българското председателство на Съвета на ЕС 2018.

КООРДИНАЦИОНЕН МЕХАНИЗЪМ ПО ВЪПРОСИТЕ НА БЪЛГАРСКОТО ПРЕДСЕДАТЕЛСТВО НА СЪВЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ 2018 Г.



3. Взаимодействие на Ротационното председателство с Комисията по конституционни въпроси на Европейския парламент

От гледна точка темата за взаимодействието на Ротационното председателство с Европейския парламент, следва да се отчита, че в работата на Европейския парламент в законодателния период 2014-2019 г. важен аспект съставляват институционалните въпроси, които определят бъдещето на ЕС. Те са свързани с оценка на прилагането на нововъведенията от Договора от Лисабон и използване на тази оценка като основа за нови развития. В осъществяването на тези задачи Комисията по конституционни въпроси на ЕП има важна роля, като работи по основни досиета, свързани с повишаване доверието на обществеността в европейския проект и продължаване на дебата за бъдещето на Европа.

В този контекст, и отчитайки предстоящите избори за Европейски парламент през месец май 2019 г., Българското председателство поддържаше тясно сътрудничество с Комисията по конституционни въпроси в Европейския парламент, осъществявайки всяка от гореизброените три основни функции на Председателството по законодателните досиета и незаконодателни инициативи от компетентност на тази комисия – представяне на приоритетите и резултатите от работата; представяване на Съвета на ЕС в пленарна зала, участие в тристранни междуинституционални преговори.

От гледна точка на функцията представяне на приоритетите и резултатите от работата на Председателството, поради естеството на работа и темите, предмет на разглеждане в рамките на Комисията по конституционни въпроси на Европейския парламент, отговорност на

заместник-министъра, отговарящ за отношенията с ЕП, бе да представи по време на заседание на Комисията приоритетите и резултатите от работата на Българското председателство пред нейните членове и да отговори на техните въпроси в началото и в края на Председателството¹.

От гледна точка на функцията по представяване на Съвета на ЕС, следва да се отбележи участието на заместник-министъра, отговарящ за отношенията с ЕП в пленарен дебат в отговор на устен въпрос на тема "Реформата на изборното право на ЕС", поставен от председателя на Комисията по конституционни въпроси².

От гледна точка на функцията участие в тристранни преговори, следва да се отбележи участието на Българското председателство в тристранни преговори по ключови теми от компетенциите на Комисията по конституционни въпроси, сред които преговорите по *Междунституционалното споразумение за Регистъра за прозрачност*, водени от делегиран министър, преговорите във връзка с параграф 40 (относно информирането на ЕП относно преговорите и сключването на международни споразумения на ЕС) и параграфи 26-28 (относно определянето на незадължителни разграничителни критерии между делегирани и имплементиращи актове) от *Междунституционалното споразумение за по-добро законотворчество*, водени от заместник-министъра на външните работи, както и по *Регламента относно статута и финансирането на Европейските политически партии и фондации*, водени от постоянния представител.

Българското председателство споделяше амбицията на Европейския парламент да приближи гражданите до сърцевината на Европейския съюз, водено от виждането, че гражданите могат да бъдат в центъра на Европейския проект, следвайки три основни аспекта:

1. Участие на гражданите в разработването на политики;
2. Прозрачност в отношенията с представители на различни интереси;
3. Видимост, създаваща у европейските граждани чувство на съпричастност към Европейския проект.

По отношение на първия аспект – *участието на гражданите в разработването на политики*, Българското председателство постигна общ подход (т.е. мандат за преговори с ЕП) по Регламента относно Европейската гражданска инициатива, водено от разбирането, че разработването на политики от страна на ЕС следва да бъде повече за хората и от хората. Европейската гражданска инициатива е важен инструмент за европейския дебат и демократично участие. Поради тази причина е важно увеличаването на потенциала ѝ, давайки на гражданите повече и по-добри възможности да изразяват своето виждане за политиките на ЕС.

По отношение на втория аспект – *прозрачността* е важна за доверието на гражданите в дейността на Съюза. Основно досие в този смисъл е Междунституционалното споразумение за Регистър за прозрачност, който има за цел да подобри прозрачността и проследимостта на отношенията между представители на различни интереси и представители на институциите на ЕС. Междунституционалното споразумение за Регистъра за прозрачност е важно досие за Съвета, както и бе приоритет за Българското председателство, което, следвайки конструктивен подход, предложи конкретни стъпки за отблокиране и напредък в преговорите, така че те да могат да продължат при Австрийското председателство.

¹ Представянето на приоритетите, и съответно на резултатите на Българското председателство на Съвета на ЕС 2018 могат да бъдат проследени на следните интернет адреси: <http://web.ep.streamovations.be/index.php/event/stream/180122-1500-committee-afco> и <http://www.europarl.europa.eu/ep-live/bg/committees/video?event=20180620-1430-COMMITTEE-AFCO>

² Участието в пленарен дебат в отговор на устен въпрос на тема "Реформата на изборното право на ЕС" може да бъде проследено на следния интернет адрес: https://multimedia.europarl.europa.eu/bg/reform-of-the-electoral-law-european-union-debate_I150530-V_v

По отношение на третия аспект – предоставянето на гражданите на възможност да упражняват демократичен контрол върху работата на политическите партии и фондации в ЕС, Българското председателство постигна споразумение с ЕП по Регламента относно статута и финансирането на европейските политически партии и европейските политически фондации. Това ще даде възможност за укрепване на тяхната прозрачност и видимост за европейските граждани, както и за предотвратяване потенциални злоупотреби с финансови средства от ЕС.

В контекста на предстоящите избори за Европейски парламент 2019, Българското председателство имаше и важна роля за постигането на решенията за определяне състава на Европейския парламент и за реформа на Акта за избиране на членове на ЕП.

С решението относно определяне състава на ЕП, размерът на Европейския парламент ще бъде намален от 751 на 705 членове, с цел отчитане на излизането на Обединеното кралство от Съюза. В процеса на работата си за приемане на решението Българското председателство се придържахме към изискването за спазването на трите принципа, заложи в доклада на ЕП като източник на законодателната инициатива за тази процедура – *принцип на регресивната пропорционалност¹, *недопускане на загуба на места за нито една държава-членка и *минимално преразпределение на местата, освободени от Обединеното кралство. От общо 73 места, освободени вследствие на Брекзит, ще бъдат преразпределени 27. Това е необходимо, за да се отрази по-пълно принципът на регресивната пропорционалност, или казано на по-достъпен език, разпределението на местата в ЕП (минималния и максималния брой), определени в Договора за Европейския съюз, отразяващи възможно най-добре числеността на населението на съответните държави-членки. България запазва настоящия си брой от 17 места.

Българското председателство успя също така да осигури консенсус в Съвета по Решението за изменение на Акта от 1976 г. относно избора на членове на Европейския парламент. Новите правила имат за цел засилване на участието на гражданите в изборите за Европейски парламент, повишаване на осведомеността относно европейския характер на изборите и предотвратяване на незаконното гласуване, при зачитане на конституционните и изборните традиции на държавите членки.

Мобилизирайки своята експертиза и консенсусна ориентация, за да обедини страните-членки около своите компромисни текстове и основавайки се на постигнатото при предходните председателства, работили по тези теми, Българското председателство постигна напредък в решителната фаза и допринесе за приключване на работата по всички въпроси, свързани с предстоящите избори за Европейски парламент през 2019 г. С това на практика то позволи решаване на основните процедурните въпроси и детайли и освободи пространство за същността в предстоящите кампании – а именно за дебата върху политиките и решенията в интерес на европейските граждани.

Заключение

Опитът от провеждането на Българско председателство потвърди необходимостта от тясно сътрудничество с Европейския парламент. Успешното провеждане на Председателството е немислимо без своевременното полагане на целенасочени усилия за поддържане на активно взаимодействие с ЕП, в ролята му на съ-законодател, което започна още в началото на подготвителната фаза за Българското председателство и бе надграждано в хода на неговата работа. Динамиката на отношенията с ЕП следва да се запази и извън функцията на Ротационно председателство, при отстояване на специфичен интерес на страната. От тази гледна точка важна добавена стойност има прякото взаимодействие с членовете на Евро-

¹ Установен с член 14, параграф 2, първа алинея от Договора за Европейския съюз.

пейския парламент още на етапа на изготвяне на доклад по законодателното предложение в ресорната комисия на ЕП и внасянето на поправки.

В по-общ план, може да бъде направен изводът, че председателството следва да има готовност за диалог и да инвестира в отношенията с всички основни институции на Европейския съюз, ангажирани в законодателния процес, с особен фокус върху Европейския парламент и Европейската комисия. Добавена стойност има и доброто сътрудничество с Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите.

В заключение, ако трябва да бъдат обобщени ключовите препоръки за постигане на едно успешно Председателство, то опитът на България начело на Съвета на ЕС показва, важноста на това да бъдеш готов за диалог и да инвестираш в отношенията с Европейския парламент като съ-законодател; да бъдеш мотивиран за успех и съгласие, но да имаш и стратегия за действие в сложни ситуации; да бъдеш добър комуникатор, с визия и готовност за сближаване на позиции; и не на последно място, да бъдеш честен посредник, защото доброто Ротационно председателство е открито и за него не задържането на информацията е сила, а прозрачността и нейното споделяне.

Първото Българско председателство бе важна възможност за България, чрез която надградихме капацитета си за активно участие във воденето на преговори, свързани с формирането на европейското законодателство и процесите на разработване на политики в ЕС. Казват, че за да усети една страна истинското членство в ЕС, тя трябва да е имала своето първо председателство. Ако е така, то България, единадесет години след присъединяването си към ЕС, вече премина своя "зрелостен изпит", и имаме още по-силни умения и опит не само да прилагаме и спазваме общностните норми, но и активно да участваме в процеса на тяхното формиране.

ФИНАНСИРАНЕ НА ДЕЙСТВИЯ СРЕЩУ ИЗМЕНЕНИЕ НА КЛИМАТА

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

Резюме

Перспективата за глобално изменение на климата се очертава като значим политически, икономически, финансов и социален въпрос. Научните изследвания показват, че натрупаният въглероден диоксид (CO₂), отделен от индустрията и селското стопанство, заедно с приноса на парникови газове предизвикани от човека води до покачване на температурата на земната повърхност. Възможни последиствия от климатичните промени са: повишена честота на екстремни температурни събития (като топлинни вълни), повишена интензивност на бурята, променени модели на валежите, покачване на морското равнище и обръщане на океанските течения. Тези промени въздействат върху икономиката, функционирането на екосистемите, жизнеспособността на природата и благосъстоянието на хората. В доклада се разглеждат един от съществените въпроси за финансиране на адаптацията към климатичните промени. Направен е анализ на финансирането от Европейските, структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) и на възможностите от капиталовия пазар. Резултат от проучването е, че безвъзмездната финансова помощ от ЕС се използва в по-голяма степен за намаляване на последиците от климатичните промени. За последните години пазарът на зелените облигации има ръст след емитирането им от Европейската инвестиционна банка през 2007 г., който се дължи на нарастване на издаването на облигации от публични и частни институции в Франция, Италия, Германия, Испания, Швеция, Дания.

FINANCING ACTIONS ADDRESS TO CLIMATE CHANGE

Summary

The climate change is emerging as a significant political, economic, financial and social issue. The researches present that carbon dioxide (CO₂) accumulated by industry and agriculture, additional greenhouse gases contribute an increase average temperature. Possible consequences of climate change are a frequency of extreme temperature events (such as heat waves), intensity of storms, raise the level of sea and oceans. These changes significant impact on the economy, ecosystems and on the viability of nature and people well-being. The researches address to finance climate change adaptation and mitigation. The sources of as European, Structural and Investment Fund (ESIF) and opportunities for investments from capital markets. The EU grants are used mainly for climate change mitigation than adaptation. Green bond issuance has grown significantly since 2007 with offering by the European Investment Bank (EIB), it is due to due to growth in the issuance of bonds by public and private institutions from France, Italy, Germany, Spain, Sweden, Denmark.

1. Климатични промени – въздействия и рискове

Климатичните промени и ограничаване на неблагоприятните въздействие върху икономиката е обект на различни научни и приложни изследвания, целта на които е да се покаже връзката между промяна на температурите, рисковете и уязвимостите, които съществуват за икономиката, екологията, биоразнообразието, за човешкото здраве и други икономически сектори. Рисковете и уязвимостите от климатичните промени не могат да се разглеждат като изолиран проблем, те засяга макроикономическата динамика, но различни икономическите сектори, поради тяхната взаимносвързаност. Какво е изменение на климата? Изме-

нението на климата¹ е трайна промяна на някои или всички характеристики, описващи средното състояние на времето, като температура, посока на въздушните течения и валежите в мащабите на цялата планета. От анализите и проучванията на Междуправителствената експертна група по изменението на климата към ООН се откроява извода, че от 50-те години на миналия век към момента се наблюдава безпрецедентно затопляне на глобалната климатична система, освен от климатичните цикли, то е повлияно от човешките действия. (IPCC 2015). Изследванията за промяна на климата се основават на различни симулационни модели, които показват с известни вероятностни отклонения диапазоните на промяна на средната температурата и на интензивността на валежите. Последният доклад на Междуправителствената експертна група по изменението на климата към ООН, който неслучайно е озаглавен "Глобално затопляне от 1.5 ° C" тъй като според проучванията на климатичните промени температурата се е увеличила в диапазон от 1.5 ° C и 2° C в сравнение с пред индустриалните равнища².

Тревожен факт е ускоряването на глобалното затопляне средната температура на земната повърхност за периода (2006 – 2015) е нараснала с 0.87° C, което е по-висока от повишаването на средната температура за периода 1850–1900 г. Повечето експерти посочват продължаващите антропогенните емисии (включително парникови газове, аерозоли, азотните съединения от селското стопанство и др.) са причина за очакване на допълнително затопляне с повече от 0.5° C през следващите две до три десетилетия.

Последиците от изменението на климата се проявяват в повишена променливост на температурите на въздуха, интензивност на валежите, промени в атмосферната циркулация и увеличаване на изпаренията на водни пари. Ефектите от тази промяна в климата се усещат както в Европа, така и в други части на света и оказват влияние върху предлаганото количество и качество на водата, продоволствената сигурност, човешкото здраве, биологичното разнообразие и др. Икономическото развитие е в пряка зависимост от ефектите на изменение на климата, в световен мащаб изменението на климата е сериозно предизвикателство пред благосъстоянието и просперитета на човека. Промените стават по-осезаеми през последните десетилетия, което се дължи на редица фактори индустриализация, ускорена урбанизация, използването на природни ресурси. Допълнително човешката намеса, замърсяването на околната и на природната среда, нарастването на въглеродните емисии ускоряват изменението на климата.

Докладът на Европейската агенция за околна среда за 2017 г. оценява икономическите загуби, причинени от изменението на климата в Европа за около 400 млрд. евро за период 1980–2013 г. Средно на годишна база икономическите загубите са около 13,7 млрд. евро след 2000 г., икономическите загуби за ЕС могат да бъдат около 190 милиарда евро годишно, нетна загуба на благосъстояние, да достигне до 1,8% от текущия БВП) до края на века. Годишните разходи за нанесени щети от речните наводнения се очакват 20 милиарда евро до 2020 г. и 46 милиарда евро до 2050 г.³

Нивата на концентрация на въглероден диоксид се ускоряват и достигат прагове, които не трябва да се надвишават през следващите десетилетия. Според оценката на Международната агенция по енергетика (МАЕ), допълнителни 1,1 трилиона долара са необходими

¹ Терминът изменение на климата се отнася до цялостна промяна на средната стойност климатичните условия

² "Global warming of 1.5°C", Intergovernmental Panel on Climate Change, October 2018, https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/sites/2/2018/07/SR15_SPM_High_Res.pdf

³ European Environment Agency (2017) "Climate change, impacts and vulnerability in Europe 2016. An indicator-based report", EEA Report No 1/2-017

средно годишно между 2011 и 2050 г., само в енергийния сектор за да задържат повишаването на температурата под 2°C.

Действията срещу изменението на климата включват два подхода: адаптиране и смекчаване. Смекчаването това са усилията за намаляване на емисиите на парникови газове и стабилизиране на нивата им, но също и действия целящи задържането улавянето на въглерода, като например: залесяване и възстановяване на почвите и поддържане на водните ресурси. Адаптирането обхваща въвеждане на мерки за адаптиране към последиците от промяната на климата. В политиката на Европейската комисия за околната среда и за устойчивото развитие като един от ключовите междусекторни въпроси е признато адаптирането. Финансирането е от значение за изграждането на устойчиви на климата икономика и бизнес, както и за адаптиране и смекчаване на изменението на климата. За 2016 г. е отчетен ръст на инвестициите за адаптация и смекчаване на последиците от климатичните промени с 25% (23 трилиона долара) спрямо от 2014 г. Това инвестиране за постигане на устойчива към изменение на климата икономика не е достатъчно. Две години след подписването на Парижкото споразумение за климата през 2015 г., едно от най-големите предизвикателства, пред които са изправени публични и частни организации, местни и национални власти, е как да се финансира устойчивостта на климата.

1.1. Климатични промени в България

През последните десетилетия честотата на екстремните метеорологични и климатични явления в България нарастват. Например, за последните години се увеличава честота на гръмотевични бури и градушки спрямо периода 1961-1990 г. България е разположена в един от регионите, които са особено уязвими от изменението на климата (повишаване на температурата и интензивни валежи). Екстремни събития, като суши и наводнения са последици от изменението на климата и причиняват значителни щети засягащи икономическия растеж, човешкото здраве и екосистемите.

На територията на България се разграничават климатични зони: с умерен континентален климат, с преходно континентален климат, с преходно-средиземноморски климат, област на черноморското климатично влияние и планинска климатична област¹.

Изследванията за изменение на климата на Националния институт по метеорология и хидрология към Българската академия на науките (НИМХ-БАН), предвиждат увеличение на годишната температура на въздуха в България от 0,7°C до 1,8°C до 2020 г. По-високи температури се очакват към 2050 г. и 2080 г., като прогнозираното нарастване е между 1,6°C и 3,1°C и съответно между 2,9°C и 4,1°C.

Климатът на България през последните години се характеризира с високи сезонни температурни амплитуди през зимата и лятото, интензивни валежите, както бури и градушки, но това което е отличително са сезонни температурни амплитуди т.е. температури на въздуха, които достигат до -10 и -20 градуса. Например Януари 2017 г. е най-студеният месец за последните 53 години в София, като температури под -20°C са регистрирани.

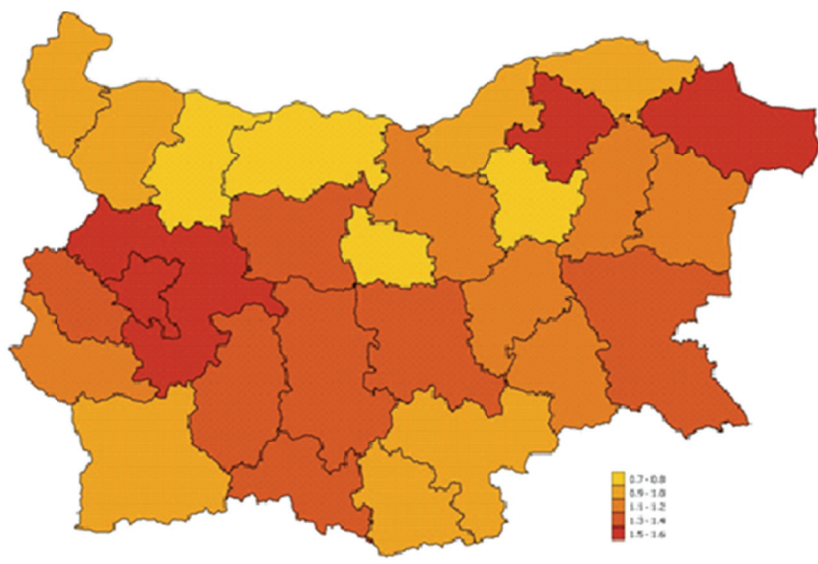
Наблюдава се промяна на валежите след 1990-те, отчита се тенденция към повишение на валежите в повечето райони на страната. Дебелината на снежната покривка показва тенденция към намаление, което има съответно негативно въздействие върху селското стопанство и туризма.

В периода 1988-2016 г. средната годишна температура на въздуха за ниската част от страната (за районите с н.в. до 800 m) е нараснала средно с 0.8°C спрямо нормата за референтния климатичен период 1961-1990 г., като се изменя в границите от 10.6°C до 13.0°C

¹ Шесто национално съобщение на България относно климатичните промени – РКООНИК, 2013 г.

(Фиг. 1). Запазва се нарастващата тенденция на колебанията на средната годишна температура на въздуха, при това температурните аномалии за всички години след 2007 г. (с изключение на 2011 г.) са над $+1^{\circ}\text{C}$ ¹

Фиг. 1. Отклонение на средната годишна температура (в $^{\circ}\text{C}$) през 2014 г. (спрямо климатичните норми за периода 1961-1990 г.)



Източник: Национален доклад за състоянието и опазването на околната среда в България, базиран на данни на Националния институт по метеорология и хидрология, 2016 г.

Прогнозите за промяна на климата на НИМХ показва намаляване на валежите с приблизително 10% към 2020 г., 15% към 2050 г. и до 30-40% към 2080 г. В повечето сценарии за изменението на климата валежите през зимните месеци вероятно ще се увеличат до края на века, но се очаква значителното намаляване на валежите през летните месеци².

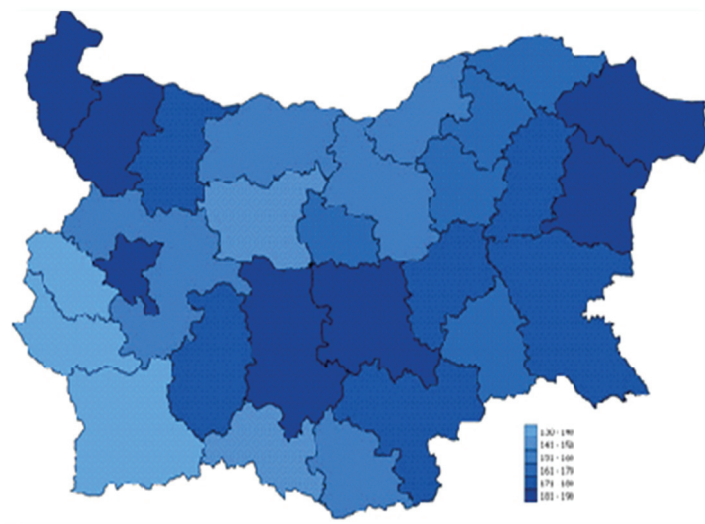
Средногодишната сума на валежите през 2015 г. (за районите с н.в. до 800 m) е 689 mm (Фиг. 2). Средно за страната годишният валеж е около нормата за периода 1961-1990 г., като варира главно от 79% до 130%³. В изследванията на Националния институт по метеорология и хидрология (НИМХ) в България на основа на симулации и различни прогнози се очаква валежите да се увеличат през зимата и да се понижат през топлата полугодие. Годишният речен отток се очаква да намалее до 14% за 50 години и да бъде с 20% по-малко в края на века. Сушата значително ще се отрази на подземните води в България. т.е. изменението на климата има съществени ефекти върху природния капитал – вода, биоразнообразие, гори, тези биофизични ефекти могат да бъдат необратими в случай на продължаване на глобалното затопляне.

¹ Национален доклад за състоянието и опазването на околната среда в РБългария

² НИМХ, Vesselin Alexandrov & Marin Genev" Water resources in Bulgaria under climate variability and change Water Resources Systems—Water Availability and Global Change (Proceedings of symposium I IS02a held during IUGG2003 at Sapporo, July 2003). Publ. no. 280/ 2003.

³ ИАОС

Фиг. 2. Отклонение на годишните валежи
(в % през 2014 г. спрямо климатичните норми за периода 1961-1990 г.)



Източник: Национален доклад за състоянието и опазването на околната среда в България., базиран на данни от НИМХ, 2016.

Според глобалния индекс на климатичния риск (ИКР) на екологичната група German Watch България заема шесто място сред страните, които са най-силно засегнати от екстремни метеорологични явления през 2014 г.¹ По изчисления на Европейската агенция по околна среда за периода 1980-2013 г., икономическите загуби от неблагоприятни климатични събития за България са от 1.2 млрд. евро (стойност на еврото за 2013 г.), средната икономическа загуба от 150 евро на глава от населението. За периода 2010-2016 г. по данни на НСИ общият размер на щетите от наводнения възлиза на 337957.4 хил. евро, а средствата за възстановяване на щетите са 161018.5 хил. евро².

Сушите имат неблагоприятни последици за селскостопанската продукция, за намаляване на добивите и влошаване на качеството на земеделската продукция, за намаляване водните ресурси, за нарушаване на баланса на биоразнообразие и на екосистемите. По-малкото валежи и намаляване на снежната покривка в планинските райони води до намаляване на броя на туристите в зимните курорти.

По оценка на Световната банка макроикономическата динамика за България, в случай на неприлагани действия за адаптиране към климатичните промени, кумулативна загуба на ръст на брутен вътрешен продукт до 2050 г. е между 1% и 3,5%³.

¹ Krefl S., Eckstein D., Dorsch L., Fischer L. (2016) – Глобален индекс на климатичните рискове 2016 г., GermanWatch

² www.nsi.bg/bg/content/2915/наводнения

³ Национална стратегия и План за действие за адаптация към изменението на климата, Приложение 11: Макроикономически последици от изменението на климата – Анализ

2. Финансиране на политики в областта на климата

В контекста на международната политика за устойчиво развитие, ЕК приема пакет от приоритети¹ за адаптация към климатичните промени и за смекчаващи действия, който ще бъде актуален за следващия програмен период. Ново изискване в кохезионната е прилагането на междусекторен управленски подход, който да обединява решенията на хоризонтално и вертикално ниво за справяне с икономическите, социалните и екологичните предизвикателства.

България се намира в район, който е силно уязвим към изменението на климата, затова адаптацията и смекчаването на ефектите от изменение на климата присъстват в национални стратегии и програми.

България е подписала Рамковата конвенция на Организацията на обединените нации по изменение на климата (РКООНИК) от юни 1992 г. и е страна по нея след ратификация от българския парламент през 1995 г., също е приела условията по Протокола от Киото (ПК). Съвсем наскоро, на 12 декември 2015 г. беше прието Парижкото споразумение на 21-та Конференция на страните (COP 21) към РКООНИК, в което е очертана рамката за глобални действия за справяне с изменението на климата след 2020 г. В Парижкото споразумение се установява "глобална цел за адаптация: подобряване на адаптивния капацитет, укрепване на устойчивостта и намаляване на уязвимостта от изменението на климата".

Българската национална правна рамка за климата се определя от европейската кохезионна политика и европейски стратегически документи.

Водеща цел на стратегия Европа 2020 свързана с климатични промени е намаляване на емисиите на парникови газове с 20% спрямо 1990 г. – добиване на 20% от енергията от възобновяеми енергийни източници и увеличаване на енергийната ефективност с 20%.

Стратегия на ЕС за адаптиране към изменението на климата (ЕО 2013 г.) осигурява рамка и механизми за подобряване капацитета на държавите-членки за настоящи и бъдещи въздействия от изменението на климата. Основните цели са държавите-членки да изградят капацитет за адаптиране, за координиране и за интегриране на мерките за адаптиране.

Седма програма за действие за околната среда (ЕАР) до 2020 г. (ЕС 2013) г.) е обобщен документ, в който са включени мерки за смекчаване и адаптиране към изменението на климата и повишена устойчивостта на икономиката чрез оптимално използване на природните ресурси и на еко иновации.

Общият регламент (ЕС) № 1303/2013 за Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) за периода 2014–2020 г., рисковете от изменението на климата и необходимостта от адаптация е приет като хоризонтален принцип за устойчиво развитие, и от многогодишната финансова рамка 20 процента от разходите са за изменението на климата, което е приблизително 205 милиарда евро от общата сума на многогодишната финансова рамка. Член 8 от регламента се отнася за опазване на околната среда, ефективността на ресурсите, изменението на климата смекчаване и адаптиране, биоразнообразие, устойчивост на бедствия и превенция и управление на риска. На национално ниво мерките в областта на климата, се осъществяват посредством оперативните програми. Включването на подобно условие осигурява в оперативните програми да се постави подобно изискване към бенефициентите, които изпълняват проекти.

От шестте стратегически приоритета на ЕЗФРСР два са свързани с Европейската стратегия за адаптиране към изменението на климата, са както следва: Приоритет 4 "Възстановяване, опазване и укрепване на екосистемите, свързани със селското и горското стопанство" и Приоритет 5 "Насърчаване на ефективното използване на ресурсите и подпомагане на

¹ Sustainable Development: EU sets out its priorities, European Union, 2016; http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3883_en.htm

прехода към нисковъглеродна и устойчива на изменението на климата икономика в селското стопанство, сектора на храните и горското стопанство".

В регламента за ЕЗФРСР № 1305/2013 има условие за адаптиране към измененията на климата, според което най-малко 30% от безвъзмездната финансова помощ да е за смекчаване и адаптиране към климатичните изменения. В програмата са развита селските райони е определена фокус област с поставен акцент като например: намаляване на емисиите на парникови газове и амоняк от селското стопанство и насърчаване на съхранението и улавянето на въглерода в селското и горското стопанство, опазване и устойчиво- управление на екосистемите, ефективното използване на природните ресурси, подкрепа за преобразуване и поддържането на биологичното земеделие.

Съгласно политиката на ЕС за противодействие на промяната на климата страните членки прилагат стратегии и планове с конкретни мерки за адаптиране към климатичните промени, в България вече е разработена и предстои да се приложи от 2019 г. национална стратегия за адаптация към изменението на климата.

В основни национални документи, които са свързани с прилагането на европейската кохезионна политика на национално ниво, климата и измененията му са посочени като цели и приоритети. Един от тях е националната програма за развитие "България 2020" в която е определен приоритет за изграждане на устойчивост и адаптирането на ключови национални икономически сектори към измененията на климата са неизменна част от устойчивия растеж на страната.

Водещо в прилагането на решения и мерки е Министерството на околната среда и водите (МОСВ), което формира политиката и разпространява информация по въпросите на околната среда.

В споразумението за партньорство един от стратегическите приоритети е "свързаност и зелена икономика за устойчив растеж, който обединява подприоритети за ниско-въглеродна икономика, енергийна и ресурсна ефективност и за климатични промени, превенция и управление на риска. Тези два под-приоритета са адресирани към развитие на "зелена" икономика, като ще допринесе за подобряване на околната среда и за развиване на дейности в областта на нисковъглеродната икономика, еко иновации, екологосъобразни производствени технологии и енергийна ефективност. В областта на климата се насърчават дейности за предотвратяване на последиците от климатичните промени и управлението на риска.

Кохезионната политика за следващия програмен период задълбочава тенденцията за подкрепа на мерки в областта на климата и една от стратегическите цели на кохезионната политика е " по-зелена, нисковъглеродна Европа чрез насърчаване на чист и справедлив енергиен преход, зелени и сини инвестиции, кръгова икономика, приспособяване към изменението на климата и превенция и управление на риска", областите на интервенция са адаптиране към изменението на климата и превенция и управление на рисковете.

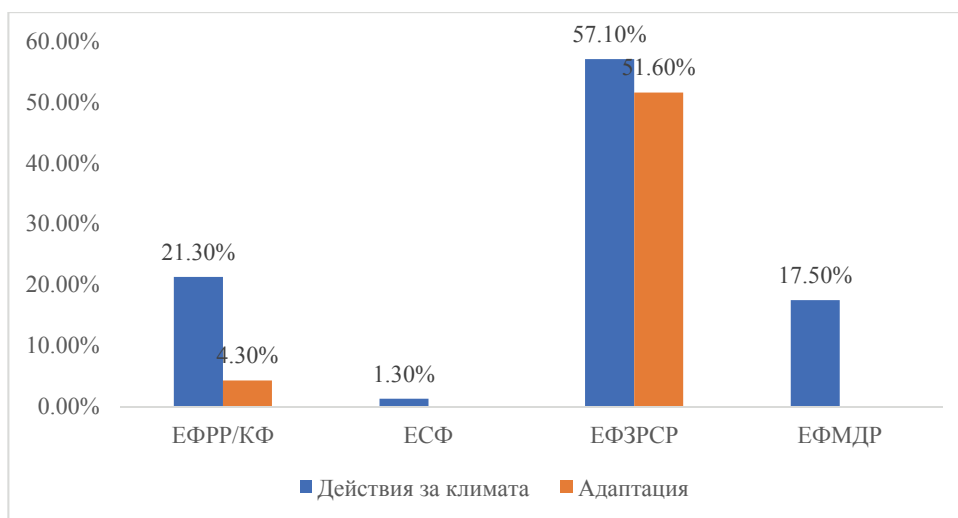
Програма Лайф играе основна роля за подпомагане за рационалното използване на природните ресурсите, за преминаването към чиста, кръгова, енергийно ефективна, нисковъглеродна и устойчива на изменението на климата икономика.

Бъдещата Обща селскостопанска политика (ОСП) ще се съсредоточи върху девет цели, отразяващи нейната икономическа, екологична и социално-териториална многофункционалност. По-голям акцент е поставен върху климата, чрез определената специфична цел за смекчаване на последиците от изменението на климата и за адаптация към него, както и за устойчиво развитие и управление на природните ресурси. В бъдещата ОСП се откроява управление на риска като мярка подкрепата за която ще бъде под формата на финансови субсидии към премиите за застрахователни схеми и изграждане на застрахователни взаимни фондове, за покриване на производствени и пазарни рискове.

2.1. Финансиране от европейските структурни и инвестиционни фондове на ЕС

аПрограмите, финансирани от фондовете на ЕС през настоящия програмен период включват и мерки, пряко свързани с климата. Значителен ресурс за адаптация към климатичните промени е осигурен от европейския фонд за развитие на селските райони (ЕФРСР), по-малко е финансирането от ЕФРР и КФ. Бюджетът на ЕС осигурява по-голямата част от финансовата му подкрепа под формата на безвъзмездни средства или финансови инструменти, които обединяват грантово и частно финансиране, предлагани от Европейската инвестиционна банка, Европейската банка за възстановяване и развитие.

Фиг. 3. Подкрепа на ЕСИФ за климата (2014-2020)



Източник: Евростат

Финансирането на дейности свързани с климата в общия регламент за ЕСИФ в оперативните програми на страните членки са предвидили 25,5% (113 милиарда евро) за подкрепа на действия свързани с климата, от тях само за адаптацията 13,9% или около 62 милиарда евро.

От финансовия ресурс за програмите за европейското териториално сътрудничество са предвидени общо 1,898 милиарда евро за мерки свързани с климата, от тях 428 милиона евро (или 22,5%) за адаптация към климатичните изменения.

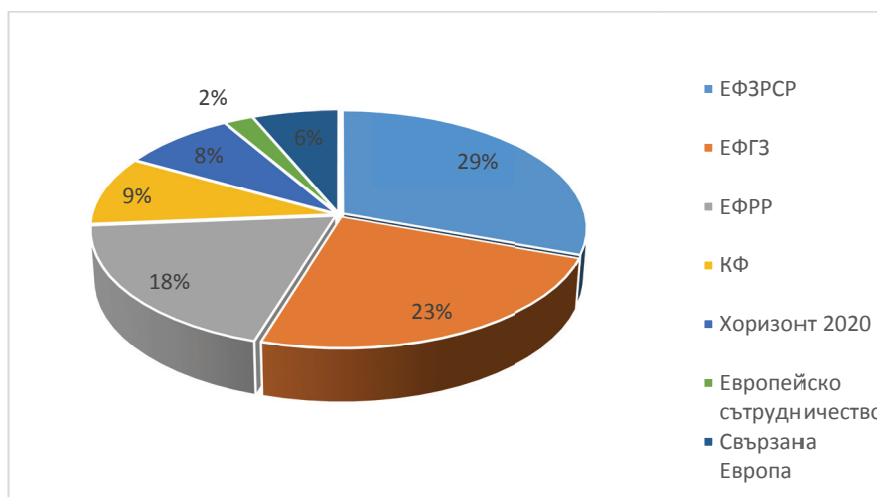
Страни, които са планирали за мерки за адаптация към климатичните промени в програмата за развитие на селските райони са Германия, Италия, Франция и Испания (всяка от които е разпределила над 700 милиона евро), по малко са в програмите на Португалия (25%), България (23%), Гърция (23%), Румъния (20%), Малта (19%), Хърватия (19%), Испания (17%), Италия (17%) и Кипър (17%).¹

За програмния период 2014–2020 г. България получава публична субсидия за приблизително 16 милиарда евро от структурните и инвестиционните фондове: 7,5 милиарда евро по девет оперативни програми; 2,3 млрд. евро по програмата за развитие на селските райони; и 5,3 млрд. евро за директни плащания в селското стопанство. Други инструменти на ЕС са

¹ EU report " Mainstreaming of adaptation into the ESIF 2014-2020", EC, April, 2017

Лайф (LIFE+), "Хоризонт 2020"¹, Трансгранично сътрудничество, Интеррег IV, Дунавска стратегия) и допълнително финансови механизми от ЕИП/Швейцария и Норвегия) също са достъпни за пряко или непряко подпомагане на действията за адаптиране към климата. Програма Лайф финансира проекти, с фокус за смекчаване на последиците и адаптиране към изменението на климата.

Фиг. 4. Програми с принос за климата като % от общите разходи за климата за периода 2014-2020



Източник: ЕС бюджет 2018

Общият размер на публичните разходи² по Програмата за развитие на селските райони (2014-2020г.) са 2,918 милиона евро, включително приноса на Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) в размер на 2,366 милиона евро и национално съфинансиране от 551 хиляди евро. За целите за адаптацията към изменението на климата и смекчаването на последствията, планираната сума е 1.3 милиарда евро или 44.6% от общия бюджет за ПРСР. Инвестициите в сектора значително допринасят за смекчаване на последиците от изменението на климата и за адаптацията. Въпреки това, действията за ограничаване на рисковете от климата са въпрос на инициатива и действия от земеделските стопани, но за постигането на устойчивост на приспособяването към климатичните промени е необходима подкрепа за прилагане на финансови инструменти за управление на риска.

Политиката на сближаване на ЕС осигурява финансиране за постигането на стратегическите цели на ЕС. Средствата за приоритетно подпомагане на устойчивия растеж по стратегията "Европа 2020", допринасят за ефективно използване на ресурсите и устойчива към климата икономика с ниски въглеродни емисии.

Бюджетът на ЕС остава източник на средства за ниско въглеродно развитие и за климата. В Многогодишната финансова рамка(МФР) за следващия период разходите за климата са увеличени от 20 на 25 процента. Според предложението увеличаването на разходите за

¹ Рамковата програма на ЕС за научни изследвания и иновации и предвижда заделянето на 35 процента от средствата за изследвания, свързани с климата, включително адаптиране

² Европейска мрежа за развитие на селските райони (2015), Програма за развитие на селските райони 2014-2020 г.: Основни факти и цифри за България, първи вариант, септември 2015 г.

климата в области като научните изследвания и иновациите, икономическото развитие и селското стопанство се очаква да бъде още по-концентрирано в действия за изменение на климата, отколкото в настоящата МФР.

За Финансовия инструмент Лайф в областта на околната среда и климата отпуснатите средства от бюджета на ЕС (2021-2027) ще бъде увеличен с 50%, очакваното финансиране е до 4,8 млрд. евро.

Таблица 1. Бюджет на ЕС разпределени за дейности за изменение на климата

Програми	Дял от финансирането (милиони евро)	Финансиране/дейности
Конкурентоспособност и заетост		
Хоризонт 2020	24, 570	Енергийна ефективност 6,5 милиарда евро; Интелигентен, зелен и интегриран транспорт 7,7 милиарда евро ресурсна ефективност и суровини с предложен бюджет 3,6 милиарда евро
Икономическа, социална и териториална кохезия		
КФ,ЕФРР, ЕСФ	16,000	Целевите средства се отнасят предимно до енергийната ефективност и дейностите за възобновяема енергия, адаптиране на транспортния сектор към изменението на климата, 5% от ЕФРР за устойчиво градско развитие за дейности, свързани с изменението на климата.
Устойчиво развитие и ефективност на природните ресурси		
ЕФЗРСР ЕФГЗ	21, 235	25% за климата и околната среда – ЕФЗРСР 30% от ЕФГЗ за "зелените" мерки.
Лайф	800.0	Действие за смекчаване и адаптиране, свързани към изменение на климата
Общо	62, 605	

Финансирането на мерки в област на климата според бюджетните ресурси на ЕС е на стойност 62,6 милиарда евро, обхваща дейности в областта на климата, обаче целенасочеността му към адаптация на климата е недостатъчна. Климатичните промени са интегрирани в приоритетите на структурните фондове, което не гарантира постигането на съществени резултати по отношение на адаптацията към изменение на климата. Отчитайки този недостатък за следващия програмен период от бюджета на ЕС за кохезионната политика ще се финансират дейности по определен инвестиционен приоритет за климатични изменения и адаптация.

2.2. Финансиране чрез специализирани финансови инструменти на Европейския съюз

Финансовите инструменти за дългово и дялово финансиране са специализирани такива, съгласно условия на ЕИБ и на ЕК и се прилагат директно от ЕК или непряко чрез финансови посредници. За засилване на инвестициите в дейности свързани с климатичните промени Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) и Европейската комисия създават инструмент за финансиране на природен капитал (NCFF), чрез този финансов инструмент за капиталово финансиране (дялово и дългово финансиране), се подпомагат проекти за защита на биоразнообразие и адаптиране към климатичните промени. Дълговото финансиране е предимно под формата на кредити на основата на поделение на риска или подкрепени с га-

ранции. Финансовите инструменти са за проекти, които ще се генерират приходи. Финансират се проекти за изграждане на зелена инфраструктура (паркове, зелени пояси, рехабилитация на промишлени обекти или изоставени земи) и на синя инфраструктура (защита на наводненията, градски дренажни системи).

Финансови инструменти в областта на изменение на климата все още не се използват достатъчно за адаптация към климатичните промени, а предимно за смекчаване. Добра практика за финансиране на проекти за дейности за противопоставяне на климатичните промени е използването на дългови инструменти от тип споделяне на риска в областта на енергетиката. Например, Програмата за възобновяема енергия (REPP) е разработена от ЕИБ и от Глобалния фонд за партньорство за климата (GCPF) на германското правителство. Гаранциите за кредити и кредити с поделяне на риска са един от най-често използваните инструменти за финансиране на дейности за климата. Международните финансови институции като Световна Банка, Европейската банка възстановяване и развитие, Азиатската инвестиционна банка, обикновено се предоставят от европейски и международни финансови институции МФИ.

Европейски фонд за енергийна ефективност (EEEF) подпомага проекти на общини, публични и частни институции за смекчаване на изменението на климата, чрез намаляване на въглеродните емисии (енергийна ефективност, за изграждане на системи за възобновяема енергия, за спестяване на енергия и др). Фондът мобилизира частни финансови ресурси за инвестиции в ключови, за целите на политиката на ЕС, проекти, които са икономически ефективни и генерират пряка финансова възвръщаемост¹.

За действие срещу изменение на климата България е отделила 561,6 млн. от средствата от ЕСИФ за постигане на нисковъглеродна икономика: Оперативните програми "Региони в растеж", "Околна среда" и "Транспорт" за периода 2014-2020 г. подкрепят действия за подобряване на енергийната ефективност в сградите, устойчива градска среда, за транспорт, за управление на риска от наводнения и рециклиране на битови отпадъци. Разпределение за адаптиране към изменението на климата и предотвратяване на риска от КФ са 78,5 милиона и 483,1 милиона евро от ЕЗФРСР, 1,5 млрд. Евро от ЕФРР².

Създадени са набор от финансови инструменти в подкрепа на действия в областта на изменение на климат, но като пропуск може да се изтъкне непропорционалното разпределение на финансовите ресурси за смекчаване и адаптация, поради по-голямата насоченост за действия свързани с енергийната ефективност и нисковъглеродна икономика.

Европейската инвестиционна банка, Световната банка създават през 2008 г. специализирани инвестиционни фондове, които инвестират в проекти и технологии за намаляване на въглеродните емисии, енергийна ефективност. За мобилизиране на финансови ресурси за проекти за тематични дейности за адаптация и смекчаване на последиците от изменение на климата могат да се използват фондовете създадени към ООН Зелен климатичен фонд (Green Climate Fund), Глобален фонд за околната среда (Global Environmental Facility) с бюджет съответно 10.3 и 4,43 милиарда долара за периода 2014-2018 г. Инвестициите на Световната банка достига 20.5 милиарда долара предимно в развиващите се страни

¹ European Energy Efficiency Fund, viewed 28 June 2017, <http://www.eeef.eu/objective-of-the-fund.html>; и EIB, 2017, European Investment Advisory Hub, viewed 28 June 2017, <http://www.eib.org/eiah/>

² European Commission, 2017, ESIF Data, viewed 13 July 2017, <https://cohesiondata.ec.europa.eu/themes>

2.3. Финансиране от капиталовия пазар

Облигациите са подходящи дългови инструменти за инвестиране на дейности в областта на климата, те са привлекателни за инвеститорите, тъй като осигуряват стабилна доходност. Проектните облигации се емитират от правителствата и общините за инфраструктурни проекти, които ограничават последиците от климатичните промени, използват се за реконструкция и приспособяване на градска и техническа инфраструктурата. По своята същност проектните облигации емитирани от правителства и общини са държавен дълг и водят до нарастване на дела на дълга в БВП, което в дългосрочен план би се отразило неблагоприятно на развитието на икономиката. Използването на проектни облигации като опция на финансиране от капиталовия пазар се насърчава от ЕИБ, и е алтернатива на банковите заеми или на безвъзмездните финансови средства от европейския и националния бюджет за дългосрочни инфраструктурни проекти, проекти в енергетиката и транспорта, както и за изграждане на активи под формата на публично-частно партньорство. Могат да се комбинират с грантово финансиране т.е. безвъзмездни финансови средства от ЕС.

Зелените облигации са ценни книжа с фиксиран доход, които се прилагат за инвестиране в проекти или дейности свързани с изменение на климат. Специфично при зелените облигации е, че емитентът е необходимо да гарантира, че постъпленията от тях ще бъдат инвестирани в екологични проекти, като възобновяема енергия, енергийна ефективност, проекти, водещи до намаляване на въглеродните емисии, за зелена инфраструктура.

Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) поставя начало на емитирането на зелени облигации през 2007 г. с малък размер на емисиите, значителен растеж се наблюдава за последните три години на европейския капиталов пазар.

Пазарът на зелени облигации отбеляза силен растеж от 2014 г., тогава са емитирани облигации на стойност 37 милиарда долара. За 2017 г. емисиите достигнаха 165,5 млрд. долара¹. В Европа 145 дружества са емитирали зелени облигации, което е една трета от общата сума в света. Емитентите са 48 компании от енергийния сектор, 35 финансови институции, 23 фирми за недвижими имоти, 17 местни власти, капиталови пазари на които активно се търгуват зелени облигации са Великобритания, Германия и Франция. Около 70% от емисии на зелени облигации в Европа са с срок от десет години или по-малко: 28% имат срок до 5 години и 41% между 5 и 10 години. – дълг (5-10 години до вечен). За разлика от тях, финансовите институции са емитирали предимно облигации с по-кратък срок (до 5 години). Противоедействието на климатичните промени е съществено за запазването на благоденствието на човечеството на планетата, както постигането на устойчив и приобщаващ икономически растеж в световен мащаб. В тази връзка се използват различни подходи за финансиране – грантово финансиране и финансиране от капиталовите пазари. През 2017 г. стойността на емисиите на зелени облигации е 221 милиарда долара дълг, и на други специализирани облигации за инвестиране в проекти в областта на климатичните промени са за 674 милиарда щатски долара, общата сума на дълга достига около 900 милиарда долара².

Обобщения

Повечето научни прогнози показват, че глобалната температура ще се повиши между 1,8°C и 4°C до 2100 г. Прогнозираните промени в температурата и валежите, както и потенциалните свързани с климата екстремни явления според AR5 (IPCC 2013) показват, че в зависимост от сценария, към 2081–2100 г. средната температура на въздуха ще се увеличи, в сравнение с нормата от 1961 до 1990 с 2°C (RCP2.6) до 7°C (RCP8.5), или с 3°C (RCP4.5) до

¹ Bloomberg

² https://www.climatebonds.net/files/files/CBI-SotM_2017-Bonds&ClimateChange.pdf

4°C (RCP6). За България климатичните симулационни модели прогнозира нарастване на температурата на въздуха от 2°C до 5°C до 2100г. Сценариите за климатичните промени за България показват по-голяма честота на екстремни метеорологични събития като суша, интензивни валежи и наводнения.

България е предвидила разходи за проекти по оперативните програми 20% да са адресирани с климата и противодействие на климатичните промени, съответно и над 30%. Програмата за развитие на селските райони е отделила около 44% за дейности в областта на климата. Ефективността на разходите за климата трудно може да се измери, тъй като не е изградена в областта на климата многосекторна политика за адаптация, което затруднява оценката на въздействия на климата и мерките за различните икономически сектори. България е страна, която не е използвала подкрепата от ЕЗФРСР да въведе инструменти за управление на риска, през този програмен период. За следващия се предвижда управлението на риск да бъде задължителен елемент в програмата за развитие на селските райони.

Финансиране на адаптацията към климатичните промени от публичния сектор се сблъсква с фискалните ограничения в страните, затова частното финансиране от инвестиционни фондове, капиталовия пазар са от значение за покриване на недостига от инвестиции.

Зелените облигации не са единствено подходящия финансов инструмент за финансиране на действия за ограничаване на въздействията на климатичните промени, гранатовото финансиране от европейски, международни институции и донорски организации е традиционно използван подход. България за проекти в областта на климата няма практика на дългово финансиране на проекти и практика да се емитират зелени облигации от публични и частни институции.

Литература

1. Brown, A., M. Gawith, K. Lonsdale, and P. Pringle. 2011. *Managing Adaptation: Linking Theory and Practice*. United Kingdom: UKCIP (U.K. Climate Impacts Programme).
2. Sierra, K (2011) "The Green Climate Funds: Options for Mobilising the private sector", report for the Climate and Development Knowledge Network
3. Shih-Fang Lo, Chou-Yen Wu, Chun-Hsu Lin " Financial Support Mechanisms and Financing Instruments for Climate Change Adaptation", *Journal of Environmental Protection*, 2016, 7, 242-252, https://file.scirp.org/Html/9-6702385_63791.htm
4. Vesselin Alexandrov & Marin Genev " Water resources in Bulgaria under climate variability and change Water Resources Systems—Water Availability and Global Change" NIMH (Proceedings of symposium I IS02a held during IUGG2003 at Sapporo. July 2003). Publ. no. 280/2003
5. ECA (European Court of Auditors), 2017. *European Court of Auditors' special report 31/2016 on progress towards integrating climate in the EU Budget*.
6. IPCC (International Panel on Climate Change). 2014. "Chapter 2: Foundations of Decision Making." In *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, edited by R. Jones,
7. MoEW (Ministry of Environment and Water). 2012. *The Third National Action Plan on Climate Change (NAPCC) 2013–2020*, prepared by the MoEW and the Interinstitutional Commission on Climate Change, Sofia.
8. European Environment Agency (2017) "Climate change, impacts and vulnerability in Europe 2016. An indicator-based report", EEA Report No 1/2-017
9. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2015. *The Economic Consequences of Climate Change*. OECD, ENV/EPOC (2015)12/REV1.

10. Popov, A., M. Nikolova and S. Dimitrov . 2014a. *Climate Change Vulnerability and Risk Analysis and Assessment of Bulgaria's Economic Sectors – General Part*, document developed under the EU Operational Program 'Environment 2007–2013

11. "Global warming of 1.5°C", Intergovernmental Panel on Climate Change, October 2018, https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/sites/2/2018/07/SR15_SPM_High_Res.pdf

Допълнителна информация от интернет източници

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance_en

<https://www.scirp.org/journal/PaperInformation.aspx?paperID=63791>

https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/docs/0072/report_ieep_en.pdf

https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/docs/0072/annex_ieep_en.pdf

<http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-topics/climate-change.htm>

КОРПОРАТИВНАТА ИДЕНТИЧНОСТ – НЕОБХОДИМ ЕЛЕМЕНТ ОТ БИЗНЕС СТРАТЕГИЯТА НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ НА ОБЩИЯ ЕВРОПЕЙСКИ ПАЗАР

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

След 2006 година българските фирми бавно и трудно, но постоянно разширяват и утвърждават своето присъствие на общия европейски пазар. Наред с обичайните трудности от икономически, финансов, технологичен и маркетингов характер, един от важните и все още нерешени проблеми се оказва трудното им разпознаване от европейските потребители и в резултат на това – липсата на добър фирмен образ и положителна репутация. В основата на този проблем стои подценяването, а в много случаи и отсъствието на специално внимание и политика по отношение на тяхната корпоративна идентичност и конкурентоспособно пазарно позициониране.

Интересът към въпросите на корпоративната идентичност, респективно фирмения имидж, постоянно нараства през последните години. Към тази тема се обръщат изследователи, занимаващи се с различни научни дисциплини – маркетинг, организационно поведение, фирмени стратегии, корпоративни комуникации. Непрекъснато набъбва количеството на статиите и книгите по посочената проблематика.

Корпоративната идентичност е тема, която често се обсъжда, но въпреки това малцина действително вникват в нейния дълбок смисъл. Специализираната литература, особено в областта на маркетинга, изобилства с разнообразни виждания и често пъти противоречиви твърдения.

Най-често мениджърите и практиците в маркетинга използват следната универсална дефиниция: *"Корпоративната идентичност описва определени свойства на организацията, говорещи за това какво собствено "е" самата организация"*¹.

На това общотеоретично виждане за корпоративната идентичност могат да се противопоставят определенията, отнасящи се към системите за визуална идентификация. Тези определения разглеждат корпоративната идентичност като *съвкупността от всички цветове, графични, словестни, типографски и други постоянни елементи (константи), осигуряващи визуалното и смислово единство на стоките (услугите), цялата изхождаща от фирмата информация, нейното вътрешно и външно оформление*.

Посочените два подхода за дефиниране на корпоративната идентичност – общотеоретичният и визуалният, следва да се разглеждат като допълващи се един други, доколкото съвременното разбиране за корпоративната идентичност действително отчасти се основава на графичния дизайн.

Могат да се изтъкнат следните важни отличителни характеристики на корпоративната идентичност²:

- 1) По своята същност корпоративната идентичност е достатъчно широко и еkleктично понятие, което се основава на множество различни дисциплини, както с управленски, така и с неуправленски характер. В дадения случай, например, на психологията, корпоративната стратегия, корпоративната философия и историята на компанията. Не-

¹ Balmer, J.M.T. Corporate branding and connoisseurship, Journal of General Management, 21(1), 1995

² Балмер, Дж. Фирменният стил, в: Маркетинг, Питер, СПб, 2002, с.1016

обходимо е също така да се вземат предвид мащабите на бизнеса, разнообразието и вида на стоките и услугите, предлагани на потребителя от дадената фирма.

- 2) "Душата" на корпоративната идентичност трябва да се търси в онези ценности, към които се придържа персонала в рамките на дадената организация. Именно това има най-пряко отношение към т.нар. "индивидуалност на организацията".
- 3) Корпоративната идентичност се проявява и във всичко, което говори или прави организацията в цялост, т.е. опираме до т.нар. "общокорпоративни комуникации".

Какво е значението на корпоративната идентичност за фирмата и съответно, каква е основната цел на управлението ѝ ?

Особен интерес в това отношение представляват основополагащите постановки, изказани от групата консултанти и учени под егидата на **ICIG** (International Corporate Identity Group) – организацията, поставила си за цел налагането на стратегическата същност на корпоративната идентичност. Тези постановки са известни като "Стратклайдско изявление" (Strathclyde Statement) относно корпоративната идентичност¹:

"Всяка организация има самоличност.

Тя изразява корпоративния дух, цели и ценности и представя чувство за индивидуалност, което може да помогне да се разграничи организацията в нейната конкурентна среда. Когато се управлява добре, корпоративната идентичност може да бъде мощно средство за интегриране на многото дисциплини и дейности, които са от съществено значение за успеха на организацията. Тя може също така да осигури визуалното сближаване, което е необходимо, за да се гарантира, че всички корпоративни комуникации са съгласувани помежду си и водят до имидж, съответстващ на организационния дух и характер.

Чрез ефективното управление на корпоративната идентичност дадена организация може да изгради разбиране и ангажираност сред различните заинтересовани страни. Това може да се прояви в способността да се привличат и задържат клиенти и служители, да се постигнат стратегически съюзи, да се спечели подкрепата на финансовите пазари и да се създаде усещане за посока и цел.

Корпоративната идентичност е стратегически въпрос.

Корпоративната идентичност се различава от традиционния маркетингов маркетинг, тъй като засяга всички заинтересовани страни на организацията и многостранния начин, по който организацията комуникира."²

Основната цел на управлението на корпоративната идентичност се състои в осигуряването на благоприятно отношение на основните заинтересовани лица и групи към фирмата. Тази задача е доста сложна и включва в себе си³:

¹ The International Corporate Identity Group (ICIG) е сформирана през 1994 г. като международна група от учени, мениджъри и консултанти, заинтересовани от задълбочаване на знанията си по въпроса за корпоративната идентичност. Официално стартира в Камарата на лордовете в Лондон през януари 1996 г. От 1994 г. ICIG непрекъснато обменя знания по въпросите на корпоративната идентичност и имидж както чрез своите ежегодни симпозиуми, така и чрез множество публикации във водещи списания и книги. През 1995 г. Strathclyde Business School (Шотландия) отдава дължното на важността на този проблем, основавайки изследователски център, който съсредоточава своето внимание върху корпоративната идентичност. Именно тук групата консултанти и учени под егидата на **ICIG** изработват известното "Стратклайдско изявление" (Strathclyde Statement) за корпоративната идентичност.

² Това е преработената версия на оригиналното изявление от Стратклайд за корпоративната идентичност от групата ICIG. Текстът се намира на сайта на ICIG: <https://www.icig.org.uk/the-strathclyde-statement>

³ Балмер, Дж., цит. съч. (2002), с. 1017.

- 1) Разбиране на философията на компанията, на нейните характерни особености (суб-култури), своеобразия, имидж и репутация.
- 2) Изучаване на взаимодействието на компанията с външната и вътрешната среда, проверката на тяхната съвместимост и непротиворечивост.
- 3) Постоянно управляване на корпоративната идентичност от ръководителите на организацията, при което важна роля тук трябва да играе изпълнителният директор.
- 4) Управлението на корпоративната идентичност често може да произтича вследствие на крупни организационни изменения като:
 - 5) Изменения в позиционирането на организацията;
 - 6) Създаване на нова корпоративна индивидуалност (комплекса от вътрешнофирмени ценности);
 - 7) Видоизменения в архитектурата на организацията, т.е. отношенията между дъщерните фирми, стратегическите бизнес единици и главната организация.
 - 8) Усъвършенстванията на корпоративните комуникации и на визуалния образ.
 - 9) Стартването на решението на задачата за изменение на имиджа (с течение на времето на репутацията), неговото възприемане от посредническите групи както вътре в организацията, така и навън от нея.

Характерно е, че много често корпоративната идентичност се отъждествява с корпоративния имидж (фирмения образ). Това безспорно са взаимно свързани понятия, но те не са едно и също нещо, не са синоними.

Корпоративната идентичност е свързана на първо време с *името на компанията* – име, което трябва да бъде избрано много внимателно, за да остане в съзнанието на публиката. От друга страна имаме *визуалната идентичност* – логото и начините за използване на марката. Следователно обобщената формула на корпоративната идентичност се свежда до сбора от словесната (вербална) идентичност и визуалната идентичност. Всички тези елементи са много важни, за да проникнат в съзнанието на потребителя, да въздействат върху него и да доведат до бързо разпознаване на самата фирма.

Характерните за изявата на корпоративната идентичност елементи често пъти са в основата на склонността тя да се бърка с корпоративния имидж. Имиджът обаче се фокусира основно върху психологическата концепция на марката, т.е. представата, мнението, отношението на публиката към възприеманите качества на компанията, стимулирани основно от елементите на визуалната идентичност. Затова и всички идентифициращи фирмата компоненти трябва да работят така, че потребителят да възприема компанията в желаната положителна насока. Най-важното е у публиката да се създаде образ за фирмата, равен на този, който самата фирма демонстрира и иска да предаде на тези, с които общува!

И така, *идентичността* определя особеностите, които характеризират организацията – коя е тя и как вижда себе си, какво претендира да бъде. *Имиджът* се отнася до възприятието, което различните публики и обществото като цяло имат за тази организация, т.е. начинът, по който другите я възприемат и оценяват.

Големият проблем на много от днешните не само български компании е, че корпоративният образ (имиджът) често не съвпада с желаната от тях корпоративна идентичност. Една компания, въпреки че има добре изградена идентичност, в зависимост от поведението или действията си, може да внуши съвсем различен образ на обществото. И обратно – някои компании тръгват да осъществяват корпоративни имидж стратегии, без да са наясно със собствената си самоличност. Резултатът е същият – несъответствие между "това, което фирмата е" и "това, което хората считат, че е".

- В обобщен план приликите между корпоративната идентичност и корпоративния имидж са:
- и двете са ключови маркетингови инструменти, основаващи се на поведенческата психология;

- създаването и на двете от една компания се нуждае от колективното ангажиране на целия персонал – ръководен и изпълнителски (особено на търговските служители, които директно контактуват с доставчиците и клиентите);
- и двете поддържат потребителската лоялност и са от решаващо значение за успеха на бизнеса;
- и двете са атрактивни елементи, изискващи творчески подход и оригиналност;
- и двете се изграждат трудно, но могат да бъдат разрушени изненадващо лесно, вследствие само на един погрешен ход.

Основните разлики между корпоративната идентичност и корпоративния имидж от своя страна се свеждат до следното:

- *корпоративната идентичност* се отнася до облика на фирмата, до това, как компанията иска да бъде възприета, докато *корпоративният имидж* е конструкцията зад този облик – отнася се до самото възприемане и оценката за компанията и нейната дейност от обществените групи.
- *корпоративната идентичност* се отнася до елементите, които вече са създадени под формата на име (лого) и всякакви други визуални фирмени константи, докато *имиджът* е набор от представи, които отразяват тази идентичност в съзнанието на публиките.
- по правило *идентичността* е устойчива категория, въпреки че с времето може и да претърпи частични промени, докато *имиджът* е изменчив, динамичен, силно чувствителен към всяка една промяна.

В чисто исторически план терминът "корпоративна идентичност" се развива от началото на 50-те години на XX век.¹ На практика се започва от разбирането за корпоративната идентичност просто като имидж на фирмата и се завършва понастоящем със съвременния комплексен междудисциплинарен подход към това понятие.

През 50-те и 60-те години на миналия век вниманието се съсредоточава най-вече върху въвеждането и изясняването на самото понятие "*корпоративна идентичност*". Неслучайно интересът към него нараства именно във връзка с изтъкването на важната роля на имиджа на фирмата при нейното възприемане от групите, с които взаимодейства.

По отношение на фирмения имидж се оформят три различни възгледа – психологически, графичен и маркетингов.

Психологическият възглед разглежда имиджа като ментален образ или идея, която представлява визуална, сензорна или пространствена аналогия на реалността.

Основното внимание при *графичния възглед* се съсредоточава върху това, как организацията изразява имиджа си чрез своето име и/или визуален образ.

Маркетинговият възглед разглежда понятието имидж от гледна точка на купувачите и търговските посредници. Тук формирането на имиджа се разглежда във връзка с достигнатото равнище на познаваемост, основано на опита, впечатленията, убежденията, чувствата и знанията на хората за дадената компания.

Както се вижда в началото на периода все повече и повече се осъзнава значението най-вече на фирмения имидж и се търси подхода за най-точното изясняване на неговия комплексен характер. Така се стига до основополагащия за него компонент – корпоративната идентичност. Постепенно, през 60-те години, понятието *корпоративен имидж* логично се измества от самостоятелно обособеното понятие – *корпоративна идентичност*. За по-голяма прецизност ще посочим, че това става благодарение на консултантите по художествено оформление Джошуа Липинкот и Уолтър Маргулис, които за пръв път въвеждат в публичното пространство термина "*корпоративна идентичност*".

¹ По-подробно по въпроса виж Балмер, Дж., цит. съч. (2002), с. 1019-1026.

Важна отличителна черта на корпоративната идентичност е, че тя се създава в течение на определен период от време и се съсредоточава върху по-осезаемите и по-трайни характеристики на организацията – какво прави тази организация, как се държи. Имиджът може да се измени доста бързо – идентичността е по-устойчива. Въпреки че се изграждат трудно и имиджът и идентичността могат да бъдат разрушени изненадващо лесно, вследствие само на един погрешен ход.

През 70-те и 80-те години на ХХ век, наред с корпоративната идентичност се появява и чисто маркетинговото понятие "*корпоративна индивидуалност*". При тълкуването на самата корпоративна идентичност се наблюдава постепенно преместване на акцента от въпроса за възприемането на фирмата от гледна точка на клиентите към вътрешното отношение в компанията и ролята на персонала. Изтъква се, че персоналът на фирмата играе водеща роля при формирането на корпоративната идентичност и имиджа. Неслучайно Уоли Олинс, водещ британски консултант по въпросите на корпоративната идентичност, издава хипотезата за възможността въпросната идентичност да бъде целенасочено управлявана¹.

Ясно е, че маркетинговата концепция за корпоративната индивидуалност е тясно свързана с понятието корпоративна идентичност, което понятие е по-често използвано в сферата на организационното поведение. Именно при организационното поведение се счита, че към корпоративната идентичност се отнася това, което сътрудниците на фирмата чувстват и мислят за нея. Следователно корпоративната идентичност има отношение към колективното общо разбиране на характерните ценности и свойства на организацията. Същевременно обаче се налага и категорията "*организационна идентичност*"².

Най-характерното за 80-те и 90-те години на миналия век е, че наред с разпространението на интереса към проблемите на корпоративната идентичност, все повече се акцентира върху връзката между нея и фирмения имидж. Констатира се, че взаимодействието между двете понятия представлява своеобразен "*момент на истината*" за дадената организация, в който се проявява противоречието между това, какво всъщност представлява организацията (нейната индивидуалност, организационната идентичност) и това, как тази организация се възприема. Този проблем е много важен за ръководството на фирмата, което естествено се стреми да защити определени позиции и стратегически преимущества на пазара. В това отношение е много важно да се отчитат всички фактори на фирменото обкръжение³.

От началото на новото хилядолетие досега развитието на теорията и практиката в областта на корпоративната идентичност и имидж, се характеризира със засилването на междудисциплинарният подход при анализа на разглежданата проблематика и уеднаквяването на основните разбирания за принципите на формиране на корпоративната идентичност и тези при нейното управление, а така също се стига и до едно по-стриктно изясняване на самите понятия *корпоративна и организационна индивидуалност, идентичност, репутация и имидж*.

В маркетинговата литература все повече се обръща внимание на т.нар. *брендинг* – дейност, която има пряко отношение към споменатите понятия, тъй като борави с фирмените марки и наименования, но в много отношения се различава и от корпоративната идентичност, и от визуалната идентификация. Връзката между тях следва да се търси в рамките на фирмената комуникационна дейност.

Обикновено фирмените комуникации се разделят на три категории:

¹ По-подробно виж Olins, W. Corporate Identity, Thames & Hudson, 1989

² По-подробно по въпроса за организационната идентичност виж Димитрова, Я. Организационната идентичност – "невидимата ценност" на съвременната организация, АИ "Проф. Марин Дринов", С., 2013.

³ По-подробно виж Stuart, H. Exploring the corporate identity/corporate image interface, University of Strathclyde, 1994

- Маркетингови комуникации;
- Управленски комуникации (действия и връзки на ръководството);
- Корпоративни комуникации (контролируемите от фирмата комуникации).

Последната категория обаче има по-широк обхват и не следва да се свързва само с контролируемите комуникации, а и с тези, които не са предварително осъзнати и преднамерено запланувани. Логично е да се предположи, че и стихийните неконтролируеми комуникации създават определено впечатление за организацията и също участват във формирането на нейния корпоративен имидж. По тази именно причина е необходимо понятието "корпоративни комуникации" да се разшири и да се замени с понятието "*всеобща корпоративна комуникация*".

На практика по-широкото разбиране за всеобщите корпоративни комуникации показва следното:

- 1) Сложността на корпоративните комуникации;
- 2) Важността както на вертикалните, така и на хоризонталните канали за връзка, с помощта на които целевите групи обменят помежду си информация за организацията. Също така впечатлението от продуктите/услугите или самите комуникации може да не се съгласува с формално (официално) разпространяваната информация.
- 3) Важността на очакваната обратна връзка от целевите и нецелевите за дадената организация групи.
- 4) Необходимостта ръководството на съответната организация да разбира и обвързва комуникационния разрив и разрива в отклиците.

През периода на развитие на теорията и практиката по отношение специално на корпоративната идентичност възникват **четири основни теоретични подхода за нейното управление**: *стратегическа школа, поведенческа школа, школа на всеобщите комуникации и визуална школа*¹.

Според стратегическата школа корпоративната идентичност може да се разглежда като въпрос на стратегията, тъй като е свързана с:

- позиционирането на организацията на пазара /ите/;
- въпросите на организационното изграждане, което всъщност представлява вида на структурните и управленски взаимоотношения между фирмата-майка и нейните подразделения в страната и в чужбина;
- отговора на произтичащите в обкръжаващата среда изменения, чиято цел логично се свежда до максимизиране на пазарните възможности на фирмата в съответствие с нейните способности и отчитане характеристиките на нейния имидж и репутация.

Привържениците на стратегическата школа се занимават основно с въпросите, свързани с осъществявания от фирмата бизнес, с изграждания от нея имидж и прилагания стил на обществена изява.

Поведенческата (бихевиористка) школа акцентира преди всичко на културните аспекти на корпоративната идентичност. Мениджърите на дадена фирма следва да обърнат внимание на въпросите, свързани с мисията и философията на организацията, както и със съществуващите в нейните граници многобройни културно-поведенчески елементи.

Школата на всеобщите комуникации е тясно свързана с разнообразните контролируеми и неконтролируеми начини за комуникиране на организацията, а така също и с това, как се изграждат комуникациите, по какъв начин целевите групи интерпретират получаваната информация, какво е влиянието на комуникациите върху действията на мениджърите, поведението на персонала, на качеството на стоките и услугите и т.н.

¹ По-подробно по въпроса виж Балмер, Дж., цит.сбч. (2002), с.с.1026-1030.

Специален предмет на изследване при различните визуални школи са брандинга и графичния дизайн. Основните въпроси тук са дали системата на визуална идентификация на фирмата отразява поддържаната от нея мисия и философия, отразява ли системата на визуална идентификация културното фокусиране на организацията, нейната корпоративна стратегия за комуникиране, системата на брандинга и т.н.?

С други думи, съвременното управление на корпоративната идентичност изисква от ръководството на организацията да реши минимум следните **седем основополагащи организационно-управленски въпроси** на корпоративната идентичност:

- 1) Стратегията (Какво представлява нашия бизнес?)
- 2) Действителността (Какво представлява нашия стил?)
- 3) Възприемането на фирмата от заинтересованите лица (Какво представлява нашия имидж?)
- 4) Поведението на сътрудниците (Какво представлява нашата култура?)
- 5) Представянето (Какво представляват нашите комуникации?)
- 6) Изграждането на брандинга (Какъв е нашият зрителен образ?)
- 7) Политическите, икономическите, етичните, социалните и технологичните проблеми (Какво става в обкръжаващата среда).

Напоследък все по-често се поставя и въпросът за ролята на корпоративната идентичност в маркетинг микса. Един от най-сполучливите модели в разглежданата насока се заключава в *десетте "P"* на съвременния корпоративен маркетинг¹:

- Философия (philosophy);
- Индивидуалност (personality);
- Хора (people);
- Продукти (products);
- Цена (price);
- Пласмент (place);
- Стимулиране (promotion);
- Изпълнение (performance);
- Възприятие (perception);
- Позициониране (positioning).

И така, за да привлече вниманието и спечели доверието на публиката и съответно да се развива успешно, всяка организация се нуждае от свой специфичен облик, от ясно и конкретно разграничаване и безпогрешно разпознаване сред множеството останали организации, предлагащи сходни или близки продукти и услуги. Корпоративната идентичност обаче изисква съзнателно осъществявана целенасочена дейност, въз основа на която организацията максимално добре да се позиционира в публичното пространство.

Първоначалният изходен момент за формирането на идентичността на организацията е ясното съзнание за нейната *мисия* или *крайна цел*, която всички влизаци в състава ѝ структурни звена, ръководители и изпълнители трябва да знаят. Последните е нужно, от своя страна, да изпитват и силно *чувство за принадлежност* към съответната организация. Именно крайната цел и принадлежността са двата основополагащи елемента на идентичността.

Всяка организация е уникална и идентичността трябва да идва от нейните собствени корени, от нейната личностна характеристика, от нейните силни и слаби страни. Това важи както за обикновените фирми, така и за модерните мултинационални компании и за всички исторически институции – от църквата и държавата до наднационалните обединения и съюзи.

Идентичността на съответната организация трябва да бъде достатъчно ясна, за да се превърне в своеобразен набор от критерии, спрямо които да се равняват всички нейни дейнос-

¹ Балмер, Дж., цит.съч. (2002), с. 1014.

ти, инициативи, произведени стоки и услуги. Това означава, че идентичността не е гол лозунг, нито колекция от празни фрази – тя трябва да бъде видима, осезаема и вездесеща.

Всичко, което прави организацията трябва да бъде потвърждение на нейната идентичност.

Продуктите, които произвежда или продава дадена фирма например, трябва да отразяват нейните норми и нейните стойности.

Вида, местоположението, начина на поддържане и изтъкване на *производствените и търговските сгради, движимото имущество, офисите, експозиционните зали* – всичко това са проявления на идентичността.

Информационните материали – от различните рекламни форми до обикновените фирмени бланки и формуляри – трябва да са с унифицирано качество и да отразяват точно и достоверно организацията и нейните цели.

Всички тези неща са осезаеми и видими; всички те се проектират, конструират, графично изобразяват и пр., поради което дизайнът е един толкова важен елемент в идентичността. Идентичността на дадена организация става видима с помощта на нейния унифициран визуален облик.

Идентичността се изявява в имена, символи, логотипи, цветове и ритуали, които организацията използва, за да се разграничи и за да отличи своите съставни елементи, продукти и услуги. До известна степен тези знаци изпълняват същата роля, както религиозните символи, хералдичните гербове и знамена, националните символи: да материализират и да дадат живот на една колективна идея за принадлежност и крайна цел. От друга страна представляват еднородни норми за качество и следователно подпомагат и поддържат лоялността на потребителите.

Понякога се налага да се създадат нови имена и символи. Традициите и ритуалите на фирмите трябва да се оглеждат от време на време, да се усъвършенстват и осъвременяват. Така стига до необходимостта от създаване и поддържане на съответна *програма за идентичността*, която следва да гарантира доброто здраве и успешното развитие в широк план на фирмата.

Друг невидим, но равен по важност на визуалния облик елемент, е *поведението* на фирмата по отношение на всички тези, които влизат в контакт с нея – клиенти, доставчици, посредници, различните финансови, административни, политически и други обществени групи и институции, както и поведението ѝ към нейния собствен персонал. Това е особено важно за фирмите за услуги, които са лишени от осезаеми продукти и в този случай еднообразието в обноските, действията и стиловете подчертава идентичността на организацията.

Осъществяваните от една организация дейности са взаимно свързани, неделими. Нейното поведение – това, което произвежда и продава, това, което казва, формите за отнасяне с хората, са части от едно уникално цяло. Всеки от вътрешните елементи влияе върху всички останали. Съвременните институции, независимо дали това им харесва или не, са плътно интегрирани с останалата част от света и този факт налага всеки път с голяма суровост да се преоценява тяхното поведение и дейностите им.

Следва да се отчита и още една важна за нашето съвремие характеристика: произведените от водещите компании продукти стават все по-еднакви. Това на практика означава, че личностният облик на предприятието, неговата идентичност, се превръща в главен фактор, който предопределя потребителския избор.

В малките и новите предприятия грижата за идентичността е интуитивна, тъй като отразява пряко желанията и възгледите на собственика, който им придава и съответната форма. В силно разклонените и сложно организирани компании обаче, в т.ч. и с многонационален обхват, господстват безбройни интереси, поддържани от хора, които на практика си съперничат за власт и влияние. Изхождайки от това, целта в широк план на съответната компания, нейните стойности и нейната идентичност, трябва да се вземат под внимание съзнател-

но и ясно, защото в противен случай вътрешните борби ще доведат до разпадане на корпорацията. Решението на проблема е в целенасоченото безкомпромисно управление на процеса по конструирането и налагането на корпоративната идентичност, въз основа на която в публичното пространство да се "моделират" онези ценностни ориентации, мнения и отношения, които на практика оформят необходимия положителен образ и престижна репутация.

Всяка организация формира представата за себе си чрез всичко, което прави и навсякъде, където тя може да се забележи, и не само когато изявите ѝ имат публичен характер и се отразяват чрез средствата за масова информация. Всяко телефонно позвъняване, всеки материален елемент, всеки надпис, знак или символ, всяка проява на персонала, всяка рекламна обява – всичко, което носи или по някакъв начин засяга името на организацията, създава определена представа за нея, за нейните личностни характеристики. Когато фирмите изгубят от поглед своята индивидуалност, своята истинска цел и своите силни страни, започват, в много случаи подбудени и от натиска на другите компании, да допускат грешки, които в края на краищата отслабват техните пазарни позиции и ги компрометират.

Литература

1. Балмер, Дж. Фирменний стиль, в: Маркетинг, Питер, СПб, 2002, с.с.
2. Димитрова, Я. Организационната идентичност – "невидимата ценност" на съвременната организация, АИ "Проф. Марин Дринов", С., 2013
3. Balmer, J.M.T. Corporate branding and connoisseurship, *Journal of General Management*, 21(1), 1995
4. Diehl, Gr. *Brand Identity Breakthrough: How to Craft Your Company's Unique Story to Make Your Products Irresistible*. Identity Publications, 2016
5. Olins, W. *Corporate Identity*, Thames & Hudson, 1989
6. Материали от сайта на The International Corporate Identity Group (ICIG): <https://www.icig.org.uk/the-strathclyde-statement>

ИКОНОМИЧЕСКА И НЕИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ В МАРКЕТИНГОВИТЕ КОМУНИКАЦИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

Резюме

В статията е представена една сравнително актуална посока по отношение на разбирането за ефективността на маркетинговите комуникации – разграничението на икономическа от неикономическа ефективност. Застъпва се тезата, че дискусиите дали този тип дейности трябва водят до продажба или да постигат други резултати са обезпредметени, тъй като водещото в този случай е осъществяването на покупка, която може да бъде отложена във времето. В този смисъл оценката на ефективността в практиката е важно да се осъществява на база показатели, свързани с икономическите и с неикономическите резултати.

Ключови думи: ефективност, маркетингови комуникации, икономическа ефективност, неикономическа ефективност.

ECONOMIC AND NON-ECONOMIC EFFICIENCY OF MARKETING COMMUNICATIONS: THEORY AND PRACTICE

Abstract

The article presents a relatively new direction, related to the understanding of the efficiency of marketing communications – the distinction between economic and non-economic efficiency. A thesis is supported, that discussions whether these activities should lead to sales or achieve other results do not have strong base, because the main point in these cases is the purchase that can be even postponed for the future. In this sense, measurement of the effectiveness in practice is important to be done based on indicators related both to economic and non-economic results.

Keywords: efficiency, marketing communications, economic efficiency, non-economic efficiency.

Динамиката на съвременния маркетинг – и дигитализацията като част от този процес – определено поставя нови и достатъчно интересни предизвикателства. В чисто визионерски план, редица специалисти отбелязват две съществени развития, които е важно да се случат. Първото е свързано с повишаването на потребителската лоялност в условията на достатъчно богат избор от продукти. Второто е измерването и оценката на ефективността в маркетинга и в комуникациите.

Именно то е обект на внимание от редица изследователи, които все повече търсят начини да комбинират познания от други дисциплини за постигането на надеждно измерване и оценка. Значимостта на 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.¹ Както е споменато вече неведнъж, 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 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).

За резултатите от маркетинговите комуникации

И въпреки критичната необходимост от изследвания и дискусии по този въпрос – и още повече от ефективни решения – в теоретичен и в практически план продължават да се водят дискусии за това какъв трябва да бъде основният ефект от маркетинговите комуникации. Влиятелни автори и практики от ранга на Серджо Зийман¹ и дори Александър Репиев², последователи на школата на Клод Хопкинс в рекламата, продължават уверено да настояват, че основната функция на рекламата е да продава и всичко останало е "от лукавия". На тези позиции до някаква степен противостоят от една страна понякога откровено ненаучните съждения на клонящите към психологията автори – но също и поддръжниците на идеите на Тим Амблър, според които ефектите на маркетинговите комуникации са богата палитра и могат да варират в зависимост от множество променливи.

По отношение на рекламата и насърчаването на продажбите – дори чисто исторически във времето въпросите за ефективността са били насочвани към една или друга характеристика. В началото, разбиранията са били свързани единствено с повишаването на продажбите. Споменатият вече Клод Хопкинс е един от първите, който се насочва към необходимостта от измерване на резултатите в рекламата. "Първите методи, които прилага за измерване на рекламната ефективност, са талоните за отстъпка, които пуска заедно с печатната реклама или писмото до потребителите... Методите на Хопкинс са понесли много критика през годините, най-вече поради факта, че не отчитат средносрочния и дългосрочния ефект на рекламата"³. По-нататък като критерии за ефективност на маркетинговите комуникации се включват и разпознаване, запомняне (познатост и запомняемост), убеждаване и други. Разпространява се и схващането, че маркетинговите комуникации биха могли да влияят на всеки един етап, който води от първия контакт към осъществяването на покупка, а също и към повторни покупки – това са внимание, информираност, харесване, предпочитание, убеждение, действие.⁴ Подобни виждания се срещат достатъчно често и в практиката – приема се, че основната цел на маркетинговите комуникации е да изпълнява едно от следните йерархични нива за достигане до покупка:

- Да информират – за нови продукти или при новости свързани със съществуващ продукт;
- Да увеличават познатостта за параметрите на продукта;
- Да създават благоприятно отношение към продукта и бранда;
- Да променят потребителски нагласи или да убеждават потребителите, че покупката на съответния продукт е правилен избор;
- Да продават.

Информация, познатост, продажби, имидж

Информираността обаче е фундаментална. Ефективни в смисъл на постигане на продажби или не, маркетинговите комуникации на практика съдържат полезни факти (параметри, предназначение, цена и други), въз основа на които може да се вземе решение за покупка. Рекламата например е неоснователно обвинявана, че оскъпява продуктите, но в този контекст не може да не се изтъкне, че тя осигурява достатъчно по обем информация, насочена към потребителите на всеки продукт. "Тази информираност ни позволява да пестим време в търсене и да правим решенията си за покупка доста по-бързо и ефективно. Това пести вре-

¹ Зийман, С. Краят на рекламата, каквато я познаваме. С., Фокус, 2004, с. 10 и сл.

² Репиев, А. Маркетингово мышление, или Клиентомания. Москва, "Эксмо", 2006.

³ Божков, И. Първите 120 години в изследването на рекламната ефективност. В: Икономически и социални алтернативи, бр. 3, 2018, с. 125.

⁴ Пак там, с. 130.

ме, а в днешно време това отново са пари, спестени на потребителя, който иначе гледа скептически към рекламата и нейния положителен ефект върху обществото".¹

Ако може да се направи междинно обобщение, ефективността в маркетинговите комуникации се свързва основно с две постижения – от една страна информираност и познатост, което са предпоставки за постигане на пазарни резултати, а от друга – продажби, което на практика са самите пазарни резултати. Има обаче и трето важно постижение, което най-често се свързва с ПР дейностите – и това е имиджът на компанията или продукта. Приносът на добрите комуникации за имиджа е безспорен, но най-често неговият ефект не се вижда като непосредствен пазарен резултат, а като бъдещ такъв – а и донякъде абстрактен. И все пак, това не може да бъде подминато. Достатъчно ярко доказателство за това колко е важен брандът с добър имидж, е оценката му като нематериален актив по време на сливания или изкупувания в бизнеса – това ясно показва, че той може да струва много², което е свързано с потенциално и до голяма степен сигурно бъдещо потребление.

Всичко това означава, че при измерването на ефективността трябва да се вземат предвид както непосредствените резултати, така и тези, случили се за по-дълъг период от време. В още по-голяма степен това важи например за ПР, в сравнение с рекламата и насърчаването на продажбите – за тази комуникационна дейност е присъщо по-скоро постигането на потенциални ефекти, отколкото непосредствени. Все по-ясно изразеният стратегически характер на ПР в палитрата от съвременни маркетингови комуникации прави така, че той 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 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.⁴

В този смисъл едни подобни достатъчно добре обосновани позиции, заедно с особеностите при съвременните маркетингови комуникации, характеризиращи се с изключителна динамика, постоянни нововъведения и творчески решения при статична способност на потребителите да възприемат комуникационни послания, почти напълно обезпредметяват спора дали ефективността на рекламата и ПР трябва да бъде свързана единствено с продажбите или с нещо друго. Съвсем директно казано – база за подобни дискусии вече не съществува. Защо?

Ефекти сега и във времето

Защото става все по-ясно, че ако една рекламна, ПР или промоционна кампания не е убедила потребители да направят покупка в периода от време, в който се отчитат резултатите, това не означава, че не ги е убедила въобще. И в този смисъл вижданията донякъде е необходимо да бъдат преразгледани – ефективността на маркетинговите комуникации не е

¹ Катранджиев, Х., К. Постаджиян. Въведение в рекламния бизнес. С., ИК – УНСС, 2014, с. 203.

² Hilton, G. Getting the measure. In: Communication Director, 06.08.2018; < <https://www.communication-director.com/issues/voice-crowd-communicating-attention-economy/getting-measure#.XChS5lwzbIU>> (01.10.2018).

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

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.u-varna.bg/resources/15/Problemi_pri_ocenka_na_marketingovata_efektivnost.pdf> (02.09.2015).

свързана с "продажби", а с "покупки". Макар на пръв поглед едно и също, едно съществено различие може да бъде очертано. Реализирането на продажби винаги е свързано с конкретен времеви период, след което мандалото на оценката на резултатите хлопва. Осъществяването на покупка от своя е свързано с взимането на решение, което всъщност е най-важният момент в процеса. При взето решение покупката може да не бъде осъществена веднага, което не ошастливява ориентиранияте към бързи резултати маркетинговите специалисти, но не означава, че маркетинговите комуникации могат да се приемат за неефективни. Точно обратното – те са постигнали целта си.

Колкото до грешките и пропуските, влияещи върху ефективността, на практика те могат да бъдат на всеки етап от процеса. Посланието може да се бъде предадено заради неподходящ избор на медии и канали, то може да достигне до аудиторията, но да не бъде разбрано, може да достигне, да бъде възприето, но да не предизвика ефект заради разминавания в потребностите или дори вижданията на потребителите.¹

Във връзка с всичко това, в маркетинговата теория и практика все повече се търси разграничение между икономическа и неикономическа ефективност на маркетинговите комуникации, което е свързано и с обезпредметяването на спора дали рекламата трябва да продава. Основанията за подобно разграничение са съществени. На първо място, налице са все по-добри възможности за обвързване на резултата от маркетинговите дейности с разходите по тях.² И на второ място, очевидно е, че маркетинговите комуникации имат все повече и все по-ясно изразени социални ефекти и измерването и оценката на ефективността трябва да държи сметка за това.

Икономическа ефективност на маркетинговите комуникации

В свое изследване Марчевски определя икономическата ефективност като отношение между постигнатите резултати (ефекта) и използваните за тяхното постигане ресурси (в парична форма) – или отношение ефект/разход. В допълнение, на равнище отделна маркетингова кампания е необходимо и възможно да се измерва икономическа ефективност като основен индикатор за това трябва да бъде възвръщаемостта на средствата за маркетинг.³

Тези разбирания за резултатите от маркетинговите комуникации има потенциал да бъдат обогатени. Отново отчитайки особеностите на съвременната маркетингова практика и разсъжденията по-горе, икономическата ефективност може да бъде обвързана с директно потребление, осъществено в конкретен предварително установен период от време. Такава е налице, когато постигнатият резултат надвишава изразходваните ресурси или усилия. В този смисъл като показатели за икономическа ефективност на маркетинговите комуникации, с идеята за усъвършенстване на методите, които отделят влиянието им върху крайния резултат от това на други фактори, могат да бъдат отчитани:

- Продажби – ръст спрямо предишен период, постигане на заложените продажбени цели;
- Брой нови клиенти – като абсолютна стойност и в сравнение с предишни периоди;
- Повишаване на лоялността на настоящи клиенти – тук могат да се отчитат повишението на честотата на покупка, повторните покупки и други.

В този контекст в практиката се използват и редица метрики за отчитането на ефективността. Повечето от тях са свързани с маркетинга като цяло, но са валидни и за комуника-

¹ Cateora, Ph., M. Gilly, J. Graham. International marketing. Fifteenth edition; McGraw-Hill/Irwin, NY, 2011, p. 467.

² Srivastava, R., Reibstein, D., Joshi, Y., Linking Marketing Metrics to Financial performance. Zyman Institute of Brand Science, 2006.

³ Марчевски, И. Оценка на маркетинговата ефективност – проблеми и възможни решения. В: Алманах "Научни изследвания", т. 21, Свищов, Академично издателство "Ценов", 2014, с. 67, 69.

циите. Сред най-важните от тях са: пазарен дял, относителен пазарен дял (свързани са с конкурентоспособността), проникване на бранда, проникване на категорията (свързани са с потреблението на продуктите), дял на запитванията, индекс на употребата (свързани са с първоначалното и повторно потребление).¹

Най-сериозни трудности в тези аспекти среща измерването и оценката на ефективността в ПР, тъй като тази комуникационна технология като правило е ориентирана към постигането на по-стратегически резултати. И като че ли повече се налага схващането, че най-важното нейно предназначение е да създава или да допринася за имиджа на компанията. Въпросът изисква отделно внимание, тук само е подходящо да се отбележи, че поставянето на конкретни цели в ПР като например определен брой публикации или достигната аудитория, се смята за несправедливо и неподходящо, тъй като те зависят от много фактори. Все пак се чуват позиции, че има и други сфери, където променливите фактори са много, но това не пречи на поставянето на цели – например в продажбите.²

Неикономическа ефективност на маркетинговите комуникации

За разлика от икономическата, неикономическата ефективност на маркетинговите комуникации може да бъде обвързана с отложеното и/или потенциално потребление или предпочитание към продукт или бранд. Както вече стана въпрос, фактът, че не е осъществена продажба точно в дадения момент, не означава автоматично, че дадена комуникация не е постигнала ефект. Тук не е налице и в повечето случаи не бива да се търси връзка между непосредствените резултати и използваните ресурси. Те са предпоставки, макар и съществени, за реализацията на продажби, но не ги предопределят с абсолютна сигурност. Като показатели за неикономическа ефективност на маркетинговите комуникации могат да бъдат отчитани:

- Познатост и предпочитание – на бранда или на продуктовата категория;
- Намерение за покупка – тук е важно да се обърне внимание на т.нар "ефект на готовност" в маркетинговите комуникации. Това е ситуацията, в която съответният потребител е повлиян и е готов да осъществи покупката, но към дадения момент я отлага. Причините за това могат да бъдат най-различни – от недостиг на средства и пренасочване на потреблението към други продукти, до съвсем индивидуални неща, като например диета;
- Препоръки и намерения за препоръка. Това също до голяма степен показва отношението към бранда или продукта, показва и готовност за бъдещо потребление.

Практиката също е богата на метрики за отчитането на неикономическата ефективност на маркетинговите комуникации. Сред тях са познатост, включително и т.нар. "връх на съзнанието" (top of mind), потребителски навици, лоялност (измервана като настояща покупка спрямо предишна или потребление на един и същи бранд във времето), удовлетвореност, намерения за отлагане на покупка и всякакви дейности, свързани с невромаркетинга.³

Още елементи от маркетинговата практика. Заключение

Има още немало основания за това измерването и оценката на ефективността на маркетинговите комуникации да не се ограничава само с непосредствените ефекти на дадена

¹ Bendle, N., P. Farris, Ph. Pfeifer, D. Reibstein. Marketing metrics. The manager's guide to measuring marketing performance. Third Edition. New Jersey, Pearson Education, 2016, p. 18 – 20.

² Hilton, G. Getting the measure. In: Communication Director, 06.08.2018; < <https://www.communication-director.com/issues/voice-crowd-communicating-attention-economy/getting-measure#.XChS5lwzbiU>> (01.10.2018).

³ Bendle, N., P. Farris, Ph. Pfeifer, D. Reibstein. Marketing metrics. The manager's guide to measuring marketing performance. Third Edition. New Jersey, Pearson Education, 2016, p. 20 – 21.

кампания. Поглеждайки към големите промени и към новите тенденции в глобалното потребление, можем наистина да бъдем все по-убедени, че някои от резултатите в маркетинга изобщо не подлежат на рамкиране, но въпреки това са видими. Това е например тенденцията за здравословно хранене, в която се включиха дори компании като McDonald's. Това са и разбиранията за мода, налагани както от брендовете за дрехи и аксесоари, така и от технологични компании, които търсят все по-бърза смяна на ползваните от потребителите устройства с по-модерни, което като че ли ги превръща в бързооборотни потребителски стоки. ИКЕА например в дългосрочен план, благодарение и на бизнес модела си, успява да превърне разбирането за мебели и аксесоари за дома не като някаква дългосрочна инвестиция, а като продукт, който може да бъде сменян достатъчно често. Има още немало примери. И всички те показват, че резултатите от някои кампании не би било смислено да се оценяват само и единствено по непосредствените икономически резултати.

Разбира се, всичко това по никакъв начин не отменя необходимостта на измерването и оценката на ефективността да се обръща подобаващо внимание. Въпросът е, че в маркетинговата практика е важно все повече да се прокарва разграничението между икономическа и неикономическа ефективност и по възможност при отчитането на резултатите от маркетингова кампания или дейност да се взимат предвид и двете. Този подход определено носи потенциал за постигането на повече обективност в оценката и по-добра обосновка на маркетинговите бюджети.

Литература

1. Божков, И. Първите 120 години в изследването на рекламната ефективност. В: Икономически и социални алтернативи, бр. 3, 2018, с. 123 – 136.
2. Зийман, С. Краят на рекламата, каквато я познаваме. С., Фокус, 2004.
3. Катранджиев, Х., К. Постаджиян. Въведение в рекламния бизнес. С., ИК – УНСС, 2014.
4. Марчевски, И. Оценка на маркетинговата ефективност – проблеми и възможни решения. В: Алманах "Научни изследвания", т. 21, Свищов, Академично издателство "Ценов", 2014, с. 61 – 88.
5. 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.ue-varna.bg/resources/15/Problemi_pri_ocenka_na_marketingovata_efektivnost.pdf> (17.03.2015).
6. Репьев, А. Маркетинговое мышление, или Клиентомания. Москва, "Эксмо", 2006.
7. Bendle, N., P. Farris, Ph. Pfeifer, D. Reibstein. Marketing metrics. The manager's guide to measuring marketing performance. Third Edition. New Jersey, Pearson Education, 2016. Cateora, Ph., M. Gilly, J. Graham. International marketing. Fiftieth edition; McGraw-Hill/Irwin, NY, 2011.
8. Cateora, Ph., M. Gilly, J. Graham. International marketing. Fiftieth edition; McGraw-Hill/Irwin, NY, 2011.
9. Gregory, Anne, Paul Willis. Strategic Public Relations Leadership. London and New York, Routledge, 2013.
10. Hilton, G. Getting the measure. In: Communication Director, 06.08.2018; < <https://www.communication-director.com/issues/voice-crowd-communicating-attention-economy/getting-measure#.XChS5lwzbIU>> (01.10.2018).
11. Srivastava, R., Reibstein, D., Joshi, Y., Linking Marketing Metrics to Financial performance. Zyman Institute of Brand Science, 2006.

РОЛЯ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА МУЛТИКУЛТУРНИ ПРОЕКТНИ ЕКИПИ ЗА УСПЕХА НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО

*проф. д-р Матилда Александрова,
катедра "Управление", УНСС
докт. Боряна Богоева,
катедра "Управление", УНСС*

Резюме

Настоящият доклад е насочен към идентифициране на някои особености при управлението на проектни екипи в глобална мултикултурна среда, имащи отношение към постигането на успех при реализирането на проектно портфолио. Поставя се специален акцент върху взаимовръзката между управлението на проектно портфолио, организационната стратегия и ефективността на проектните екипи, функциониращи в глобална мултикултурна среда. Очертани са редица особености на поведенческите аспекти, межкултурните компетенции и управлението на виртуални проектни екипи. Специално внимание е обърнато на въздействията, които културните различия оказват върху управлението на мултикултурни проектни екипи.

Ключови думи: проектен екип, управление на проектни екипи, мултикултурна среда, проектно портфолио.

JEL класификация: M10, M14, O22.

ROLE OF MULTICULTURAL PROJECT TEAMS MANAGEMENT FOR PROJECT PORTFOLIO SUCCESS

Abstract

The paper is focused on identification of major features of project team management in a global multicultural environment related to the achievement of success of project portfolio management. A special emphasis is put on the interrelation between project portfolio management, organizational strategy, and effectiveness of project teams operating in a global multicultural environment. Various indications are provided regarding the behavioral aspects, multicultural competences, and virtual project teams' management. Particular attention is devoted to the impacts of the cultural diversity on the management of multicultural project teams.

Keywords: project team, management of project teams, multicultural environment, project portfolio.

JEL codes: M10, M14, O22.

Въведение

В съвременните условия проектното управление изисква ново мислене и управленски навици, както и преодоляване на съществуващи стереотипи, наложени в резултат на утвърдените се измерения на националната културна среда. Безспорно при формирането и управлението на проектни екипи е необходимо да се отдели внимание на културата и културните различия, доколкото те често са източник на конфликти, а не на синергия. В условията на мултипроектно управление все повече се налага подхода за управление на проектно портфолио (УПП). УПП се разглежда като холистична дейност, комплексно обвързана и пряко подчинена на организационната стратегия. В свое изследване за ефективността на УПП в различни бизнес организации Нувägi (2014) акцентира върху взаимовръзката между стратегията на компанията, проектното портфолио и проектите, като посочва, че в крайна сметка предизвикателствата пред УПП са свързани с хората, които управляват портфолиото и ко-

ординират дейността на проектните екипи. Друга гледна точка към процесите на вземане на решения и лидерството в една проектно-ориентирана организация е тази, че мениджърите на проектно портфолио имат сходни роли, насочени към междуличностна комуникация, информационен обмен и вземане на управленски решения (Koh & Crawford, 2012). Същевременно, въпреки ясните връзки между успеха на УПП и управлението на проектни екипи, в специализираната научна литература все още не се обръща достатъчно внимание на поведенческите и организационни гледни точки за постигане на този успех (Martinsuo, 2013).

Целта на настоящата разработка е да изведе някои особености при управлението на проектни екипи в глобална мултикултурна среда като фактор за реализиране на проектно портфолио и постигане на успех. Поставя се специален акцент върху взаимовръзката между управлението на проектно портфолио, организационната стратегия и ефективността на проектните екипи, функциониращи в глобална мултикултурна среда.

Поведенчески аспекти при управление на проектно портфолио

В специализираната научна литература през последните 10 години като ключов аспект на изследване се очертава взаимовръзката между стратегическото управление и УПП, надграждащо традиционните предимства на проектното управление. Така например, Patanakul & Shenhar (2012) се фокусират предимно върху важността на стратегическото проектно управление. Те обръщат внимание, че проектните екипи трябва да умеят да се справят с бизнес аспектите на управляваните от тях проекти, като едновременно с това допринасят за подобряване на устойчивостта на бизнес стратегията на компанията – вместо традиционно да се фокусират върху постигането на цели за изпълнението ѝ в рамките на предвиденото време и бюджет.

Специфичен аспект на лидерските способности и характеристики на ефективното проектно управление поставя изследването на Нувäги (2006), който изследва баланса между управлението на проекти като технология и лидерските и поведенческите аспекти като ключови фактори за успех в различни типове организации и при управлението на различни видове проекти. Въпреки наличието на обвързаност между ролята на проектния мениджър, функционирането на проектния офис и ефективността на УПП, върху поведенческата и организационната гледни точки в съвременната изследователска практика се обръща малко внимание. Този проблем е идентифициран отчетливо от Martinsuo (2012), като с това обяснява и редица проблеми за постигане на успех на УПП. Други разработки също акцентират върху ролята на управлението на проектните екипи в проектно-ориентираните организации. Това се постига чрез трансформация на административните функции в проактивно партньорство в подкрепа на ефективното функциониране на УПП (Huemann, 2010).

Управлението на човешките ресурси в УПП обхваща специфичен набор от роли и отговорности на мениджърите на портфолиото, подходящ подбор и формиране на проектните екипи, както и мотивационни програми за управление на персонала (PMI, 2013). Следва да се отбележи, че инициативи, насочени към ангажиране на човешките ресурси, овластяване на проектния екип, осигуряване на стимулираща и мотивираща среда за работа, творческо естество на работните задачи, подходящо съчетаване на формална и неформална комуникация, сигурност на работното място, повишават в голяма степен мотивацията за работа в контекста на проектното управление (Dwivedula & Bredillet, 2010). Една от важните компетенции на мениджърите на проектно портфолио при координиране на проектните екипи е умението им да разрешават конфликти. Други приложими в практиката междуличностни умения са лидерството, ефективното вземане на решения и фокусираното въздействие върху постигане на целите (PMI, 2013).

Културни аспекти при управлението на проектни екипи

В съвременните изследвания националната култура се разглежда като съвкупност от ценности, стереотипи, символи, норми и убеждения. Всеки човек носи в себе си модели на мислене и усещане, които е усвоил в процеса на своята социализация. Холандският изследовател Хеерт Хофстеде (2001) определя националната култура като колективно програмирано съзнание, което обособява една човешка общност от друга – *"културата се придобива, тя не се наследява... тя произтича от социалната среда на индивида, а не от гените му"*. Националната културна среда оказва съществено влияние върху процесите на вземане на решения от страна на проектните мениджъри, върху функционирането на проектните екипи и върху цялостния процес на УПП. Съобразяването с елементите на националната културна среда и успешното им интегриране в практиката на проектното управление, и по-специално при управлението на проектни екипи в мултикултурна среда, в настоящата разработка разглеждаме като предпоставка за цялостния успех на УПП.

В практиката на УПП е възприета класификацията на проектите като вътрешни, външни или глобални. Традиционно глобалният проект се реализира от мултифункционален мултикултурен екип, съставен от професионалисти от различни страни, континенти и култури. Разнообразни фактори – като политически, макроикономически, социо-културни, екологични и правно-юридически могат да влияят върху реализацията на проектите, осъществяващи се в глобална среда. Ако мениджърите на глобални проекти имат формирани компетенции за управление в мултикултурна среда, това би спомогнало за избягване на негативни последици от въздействие на рисков фактори. Така опасностите и пречките пред глобалния проект могат да бъдат намалени или дори избегнати.

Провеждани са редица межкултурни изследвания, насочени към влиянието на културата върху различни аспекти на управленската дейност. Проучването на Тромпенаарс и Хампдън-Търнър (2004) обхваща извадка от над 30 000 респонденти – мениджъри, представители на организации от над 50 страни. Чрез факторен анализ на данните се установява наличието на седем биполярни измерения за описание на националните култури: универсализъм-партикуларизъм; индивидуализъм-колективизъм; афективност-неутралност; специфичност-дифузност; придобит-приписан статус; краткосрочна-дългосрочна ориентация; вътрешна-външна ориентация към средата. Данните от международното изследване на GLOBE очертават девет културни измерения: асертивност /степеня, в която индивидите в едно общество са конфликтни, агресивни, прями/; избягване на несигурността; дистанция от властта; институционален колективизъм; вътрешногрупов колективизъм; равенство между половете; ориентация към бъдещето; ориентация към изпълнението; ориентация към хората (Tung & Verbeke, 2010).

В съвременната специализирана литература измеренията на културата се разглеждат като един от най-важните фактори за успех както в по-широкия контекст на проектното управление, така и конкретно при УПП. Те изискват надлежно отчитане от страна на проектите мениджъри при вземането на управленски решения и влияят върху ефективността на работа на проектния екип и портфолиото като цяло. Независимо от малкия брой емпирични изследвания, посветени на тази тема, авторитетни международни експерти подчертават необходимостта от формиране и усъвършенстване на компетенциите, необходими за работа в мултикултурна среда, и включването на тези компетенции в цялостен компетентностен модел за проектно управление (Chipulu et al., 2013).

Важни компетенции за проектните мениджъри, работещи в мултикултурна среда, включват адаптивност, гъвкавост и уважение към другите култури, и правилно възприемане на межкултурните различия като фактор за ефективната работа на проектните екипи. Мениджърите на проекти трябва да бъдат ангажирани към културните ценности на члено-

вете на техните екипи, за да осъществяват успешно управление на културното разнообразие. За да бъде то ефективно както в глобалната, така и във вътрешно-организационната мултикултурна среда, културните ценности и стереотипи трябва да бъдат проучвани и да бъдат използвани като предимство, а не да бъдат игнорирани и да станат предпоставка за възникване на проблемни ситуации, конфликти и кризи. Така към мултикултурните компетенции на проектите мениджъри естествено се отнасят нагласите за уважение на различията, уменията да работят с тях, като извличат максимална полза от представянето на екипа (Kappagomtula, 2017).

Управление на виртуални екипи при УПП

На вълната на последните технологични постижения, нарастващата употреба на Интернет и процесите на глобализация се развива и утвърждава нова организационна форма, именно **виртуалната организация** (наричана още "мрежова" или "дигитална" организация). Виртуалната организация е популярна като организация без граници, без физическо съществуване, без нужда от офис (Александрова, Кузманова, 2018). Нейното действие е основано на виртуалния екип – понятие, утвърдено в мениджмънта преди повече от 20 години – като *"група от хора, които работят (комуникират, взаимодействат си и формират взаимоотношения) извън пространствените, времевите и организационните граници, осъществяващи комуникацията помежду си чрез мрежи от комуникационните технологии"* (Lipnack & Stamps, 1997).









Виртуалният екип, популярен и като "разпръснат екип", е такъв, в който участниците са географски разпределени до степен, в която може рядко да се срещнат лице в лице като екип. С нарастване на разстоянията се увеличават значително и трудностите в комуникацията. Когато членовете на екипа са разпределени в няколко часови зони, възможността за директна комуникация е силно ограничена. Електронната комуникация придобива много по-голямо значение във виртуалните проекти, и особено при УПП, тъй като електронните системи трябва да направят възможно ефективното действие на виртуалния екип (Alsharo et al., 2017). Изграждането на доверие е най-голямото предизвикателство пред мениджъра на виртуалния екип. Трудно е и за членовете на подобен екип да се опознаят добре. Разработването на ясни задания, разпределянето на роли и отговорности са предизвикателства за мениджъра на виртуалния екип, тъй като отдалечените работни групи се нуждаят от нещо повече от традиционната визия, мисия и цели, които са важни за всички проектни екипи. Членовете на виртуалните екипи са склонни да развиват по-тесни взаимоотношения с тези, които се намират в близост до тях, за разлика от тези, с които комуникацията е само електронна. Често подобни практики са източник на конфликти, конкуренция между отделни групи във виртуалния екип, или антагонизъм между проектния мениджър и членовете на екипа, базирани в отдалечени пространствени локации.

Ролята на проектния мениджър е да интегрира и координира всички дейности, като ги насочва към успешното завършване на проекта. Управлението на виртуалния екип трябва да е насочено към реализацията на целите на проекта, постигане на организационната стратегия и удовлетворяване на очакванията на заинтересованите страни. Мениджърът на екипа работи и за балансиране на ограничения върху проекта по отношение конкуренцията при разпределяне на ограничени ресурси. Сред по-важните компетенции, които е необходимо да притежава, спадат: способност за формиране и развитие на екипа; лидерство и организационни умения; способност да разрешава проблемни ситуации и да взема обосновани решения; способност за интегриране на заинтересованите страни в проекта; способност за водене на преговори; способност за осъществяване на организационни промени.

Подходи за изследване на межкултурни проектни екипи

Крос-културните подходи за изследване обхващат широк кръг качествени и количествени изследователски методи и перспективи, вариращи от казусния подход и описанието на културни системи и субкултури до количествени оценки относно измеренията на националната културна среда. Техниките за събиране на данни, базирани на емпирични проучвания, са се превърнали в стандарт и са едни от най-често използваните средства за провеждане на межкултурни изследвания в различни научни области (Berry, 2002). Въпросите, които биха могли да бъдат пренебрегнати в монокултурен контекст, при прилагането на УПП изискват проучване на детайли и аспекти от взаимодействието между проектна, организационна и национална култура. В своята книга "Карта на културата: Разчупване на невидимите граници на глобалния бизнес" Ерин Майер (2014) разработва и тества модел от осем скалирани измерения за декодиране на културните различия и отчитане на тяхното влияние върху ефективността на международния бизнес (таблица 1).

Таблица 1. Модел на Е.Майерс за културните различия

ИЗМЕРЕНИЕ	ДЕКОДИРАНЕ НА КУЛТУРНИТЕ РАЗЛИЧИЯ
ОБЩУВАНЕ	 <p>Сравнението на културите по комуникационната скала, се измерва до степента, до която те са с висок или нисък контекст. В култури с нисък контекст добрата комуникация е прецизна, проста, ясна и ясна (САЩ, Австралия, Канада, Холандия, Германия). В култури с висок контекст комуникацията е сложна, нюансирана и многопластова (Япония, Китай, Индонезия)</p>
ОЦЕНЯВАНЕ	 <p>Тази скала е свързана с предоставянето на критична и конструктивна обратна връзка. Скалата измерва предпочитанието към директната негативна обратна връзка (Израел, Русия, Холандия, Германия) срещу дипломатична отрицателна такава (Япония, Тайланд, Индонезия).</p>
УБЕЖДАВАНЕ	 <p>Начините, по които биват убеждавани другите и аргументите, които се използват, са дълбоко вкоренени във философските, религиозните и образователните предположения и нагласи на собствената култура.</p>
РЪКОВОДЕНЕ	 <p>Тази скала измерва степента на уважение и почтеност, проявявана към авторитетни фигури. Страните тук се локализират в егалитарен (Швеция, Холандия, Дания, Израел) и йерархичен (Нигерия, Япония, Китай, Индия) спектър. Скалата се основава отчасти и на концепцията за властово разстояние, предложена за първи път от Хофстеде.</p>
ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ	 <p>Чрез тази скала се измерва степента, в която една култура може да постигне съгласие (склоност към консенсус). Склонни на съгласие са културите в Швеция, Холандия, Япония. На обратния полюс са Нигерия, Русия, Китай, Индия.</p>
ДОВЕРИЕ	 <p>В общество, основано на взаимоотношения, доверието е от изключително значение.</p>
НЕСЪГЛАСИЕ	 <p>Различните култури имат различни идеи за това колко продуктивна може да бъде конфронтацията в един екип или организация. Тази скала измерва толерантността към откритото несъгласие и вижданията дали това води до подобряване или влошаване на отношенията в екип или организация. Страните склонни на противопоставяне са Израел, Франция, Холандия, Русия. Избягващите конфронтация са Япония, Тайланд, Индонезия, Гана.</p>
ПЛАНИРАНЕ	 <p>Всички организации се стремят да следват определени програми и графици. В някои култури има строго придържане към тях, докато в други то бива третирано като опция (вариант за действие). Тази скала оценява колко внимание се обръща на функционирането в структурираност, линейност (Германия, Швейцария, Япония, Швеция, Дания) спрямо гъвкавост и импровизация (Кения, Индия, Нигерия, Саудитска Арабия).</p>

Културните различия могат да имат както положителни, така и отрицателни въздействия върху реализацията на проектите и цялостното УПП. Въздействията, които културните различия оказват върху управлението на мултикултурни екипи, зависят от степента, в която е налице доверие, консенсус, ангажираност и благоприятна мултикултурна среда. От тази гледна точка мултикултурното управление се фокусира върху процедури и политики, насочени към управление на екипи в различен културен контекст. Това налага целенасочено смекчаване на въздействието на културните различия върху изпълнението на работните задачи. Постигането на проектен успех е пряко обвързано с межкултурните компетенции на мениджърите на УПП. Прилагани по подходящ начин, тези компетенции влияят върху формирането на подходяща среда, организационна култура, стил и структура, подпомагащи постигането на очакваните проектни резултати. В международния стандарт РМВоК се посочва, че *"културата се превръща в решаващ фактор при определянето на проектния успех, а мултикултурната компетентност става критична за ръководителя на проекта"* (PMI, 2013).

Заключение

Управлението на проектни екипи в мултикултурна среда може да бъде успешно чрез ефективна межкултурна комуникация и съзнание, културна чувствителност, ориентиране към постиженията, работа в екип и сътрудничество. Макар, че културното влияние не е видимо, то все пак е забележимо. Не е изключение дори проектният екип да формира собствена проектна култура, която по някакъв начин да окаже влияние върху самата организационна култура.

Няма съмнение, че управлението на проектни екипи, формирани и работещи в условия на културни различия, следва да бъде фокусирано върху факторите, отчитащи влиянието на културното разнообразие с неговите предимства и недостатъци. Организациите, прилагащи УПП съчетано със стратегия за управление на различията, целенасочено обучават своите мениджъри и служители да разпознават културните измерения, внимателно да ги изучават, като извличат предимства и постигат синергичен ефект от културното многообразие. Формирането на проектните екипи в съвременните условия все повече е повлияно от необходимостта да бъдат селектирани таланти в проектно-ориентираната организация, която да отчита мултикултурните аспекти на глобалния бизнес. Нарастват изискванията към членовете на проектните екипи и мениджъри да притежават умения за комуникация в мултикултурна среда, основани на позитивни нагласи към културните различия.

Литература

Александрова, М., Кузманова, М., Мениджмънт: теория и практика. Трето преработено и допълнено издание. Изд. "Везни-4", С., 2018, Глава 10 "Съвременни организационно-управленски структури".

Тромпенаарс, Ф., Ч. Хемпдън-Търнър, Да се носиш по вълните на културата. Изд. "Класика и стил", С., 2004.

Хофстеде, Х., Култури и организации: софтуер на ума. Изд. "Класика и стил", С., 2001.

Alsharo, M., Gregg, D., and Ramirez, R. (2017), "Virtual team effectiveness: The role of knowledge sharing and trust", *Information & Management*, Vol. 54 (4), pp. 479-490.

Berry, J. W. (2002), *Cross-Cultural Psychology: Research and Applications*. Cambridge University Press.

Chipulu, M., Neoh, J. G., Udechukwu, O., and Williams, T. (2013), "A Multidimensional Analysis of Project Manager Competences", *IEEE Transactions on Engineering Management*, Vol. 60 (3), pp. 506-517.

- Dwivedula, R., and Bredillet, C. N. (2010), "Profiling work motivation of project workers", *International Journal of Project Management*, Vol. 28, pp.158-165.
- Huemann, M. (2010), "Considering Human Resource Management when developing a project-oriented company: Case study of a telecommunication company", *International Journal of Project Management*, Vol. 28, pp. 361–369.
- Hyväri, I. (2006), "Project management effectiveness in project-oriented business organizations", *International Journal of Project Management*, Vol. 24 No. 3, pp. 216-225.
- Hyväri, I. (2014), "Project portfolio management in a company strategy implementation, a case study", *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, vol. 119 (2), pp.229-236.
- Kappagomtula, C. L. (2017), "Overcoming challenges in leadership roles – managing large projects with multi or cross culture teams", *European Business Review*, Vol. 29 (5), pp.572-583.
- Koh, A. and Crawford, L. (2012), "Portfolio Management: The Australian Experience", *Project Management Journal*, Vol. 43 No. 6, pp. 33-42.
- Lipnack, J., and Stamps, J. (1997), *Virtual Teams: Working across space, time and organizations*. New York: J. Wiley & Sons.
- Martinsuo, M. (2012), "Project portfolio management in practice and in context", *International Journal of Project Management*, Vol. 31 (6), pp. 794-803.
- Martinsuo, M. (2013), "Project portfolio management in practice and in context", *International Journal of Project Management*, Vol. 31 (6), pp. 794-803.
- Meyer, E. (2014), *The Culture Map: Breaking Through the Invisible Boundaries of Global Business*. 1st Edition. NY: Public Affairs (Ingram Publisher Services).
- Patanakul, P., and Shenhar, A.J. (2012), "What Project Strategy Really Is: The Fundamental Building Block in Strategic Project Management", *Project Management Journal*, Vol. 43 No. 1, pp. 4-20.
- PMI (2013), *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*. 5th Edition. Newton Square, PA: Project Management Institute.
- Tung, R. L., Verbeke, A. (2010), "Beyond Hofstede and GLOBE: Improving the quality of cross-cultural research", *Journal of International Business Studies*, Vol.41, pp. 1259-1274.

СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА КРИЗА И ЗАГУБЕНОТО ДЕСЕТИЛЕНИЕ ЗА ЕВРОЗОНАТА

гл. ас. д-р Васил Гечев,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

Световната финансова криза от 2007 – 2008 г., наричана също "Голямата рецесия", е най-значимото икономическо сътресение в глобален мащаб от последните няколко десетилетия. За нейният обхват и дълбочина свидетелства обстоятелството, че дори 10 години след кризата в нито една от големите световни икономики – Бразилия, САЩ, Русия, Еврозона, Япония и др. – нейните последици не са преодоляни напълно. Има обаче осезаеми разлики в степента на преодоляване, като при сравнението между Еврозоната и другите две големи развити страни – САЩ и Япония – е видно, че икономическата ситуация в Еврозоната е по – неблагоприятна. Най-яркото проявление е в безработицата – към средата на 2018 г. пропорцията на безработните спрямо трудоспособното население в Еврозоната е над 2 пъти по – висока в сравнение със САЩ и над три пъти по – висока в сравнение с Япония.

Наред с безработицата, настоящото изследване разглежда реалният прираст на БВП – в т.ч. промените при БВП на глава от населението, и динамиката при бюджетният дефицит и държавният дълг в Еврозоната. На основание на направените анализи, десетгодишният период след 2007 г. може да бъде определен като *Изгубено десетилетие* за Еврозоната.

JEL: E24, E44, E60, G01, H12, H62

Предговор

За начало на Световната финансова криза (СФК) се счита лятото на 2007 г., когато на преден план излизат проблемите с ипотечните кредити в САЩ и свързаните с тях финансови деривати.^{1,2} Покачването на лихвените проценти от страна на Федералния резерв (ФЕД) на САЩ – от 2.5% през февруари 2005 г. до 5.25% през юни 2006 г.³ – значително оскъпява обслужването на ипотеките и е една от основните причини за лавинообразното нарастване на броя на необслужваните кредити, което започва в края на 2006 г. Другата основна причина е свързана със ситуацията при използването на финансови деривати като метод за продажба на ипотечните кредити на инвеститори и по-конкретно стимулите за банките да привличат значителен брой слабо-платежоспособни клиенти при ипотечното кредитиране. Тези стимули кореспондират с нарастващият инвеститорски интерес към ценни книжа, обезпечени с ипотеки, като продажбата на такъв тип деривати носи двойна полза за банките – от една страна, те прехвърлят риска на инвеститорите, а от друга, реализират печалба. Ето защо в началото и средата на миналото десетилетие банките значително разширяват ипотечното кредитиране към клиенти със сравнително ниски доходи, които при стандартните банкови критерии не биха получили финансиране за покупка на дом.⁴ В условията на ниски лихви и растящи цени на жилищата такъв тип операции са безпроблемни, но заблудата на инвеститорите, че тези условия ще се запазят в дългосрочен период създава т.нар. "жили-

¹ <https://eu.usatoday.com/story/news/world/2017/08/09/global-financial-crisis-whats-changed-10-years/547806001/>

² <https://www.investopedia.com/terms/m/mbs.asp>

³ <https://www.thebalance.com/fed-funds-rate-history-highs-lows-3306135>

⁴ https://www.federalreservehistory.org/essays/subprime_mortgage_crisis

щен балон". Поради инфлационни опасения, свързани с цените на енергоносителите, и други фактори^{1,2,3} ФЕД продължава да увеличава лихвеният процент и именно слабоплатежоспособните получатели на ипотечни кредити започват масово да спират обслужването им. Проблемът към лятото на 2007 г. е колосален, защото финансовите деривати, базирани на ипотечни кредити, се измерват с трилиони долари (\$6.5 трилиона към края на 2006 г.⁴), търгуват се свободно на финансовите пазари и засягат широк кръг компании – инвестиционни банки, пенсионни фондове, хедж фондове, застрахователи и пр. Затова и ефектът от срива в ипотечният и имотният пазар в САЩ се разпростира върху цялата финансова система на страната, а в епохата на глобализация и засилена взаимосвързаност на икономиките трусове от подобна величина бързо засягат и останалата част от света.

В интерес на обективността трябва да се отбележи, че за причините за СФК има и други мнения, които биха могли да бъдат обобщени в две направления: *а) дисбаланси в световната икономика* и *б) ролята на рейтинговите агенции*.

Като пример за първото направление може да бъде посочена публикацията "Какво създаде Световната финансова криза? – Доказателства за причинителите на финансови дисбаланси в периода 1999-2007 г."⁵, в която основната теза е, че причина за СФК е комбинацията от капиталови потоци от страните с излишък към страните с дефицит и неадекватната политика на регулаторните органи, които са допуснали създаването на значителни финансови дисбаланси.

Като пример за второто направление може да бъде посочено мнението на Главният изпълнителен директор на *Logic Fund Management* Брайън Рич, публикувано от сп. *Forbes*, според когото основният виновник за СФК са рейтинговите агенции.⁶ Тяхната ключова роля се дължи на поставянето на най-високият кредитен рейтинг (AAA) на финансови деривати, включващи висококачествени (ниско-рискови) и нискокачествени (високо-рискови) ипотечи. Това е насърчило покупката на финансовите деривати от страна на инвестиционните банки и пенсионните фондове, но AAA-рейтингът не е съответствал на реалния риск и е заблудил инвеститорите. Причината за въпросното несъответствие се корени в обстоятелството, че банките, които са създавали финансовите деривати, са заплащали на рейтинговите агенции за оценката на риска – т.е. налице е бил сериозен конфликт на интереси.

Позициите на авторите от двете направления са добре аргументирани и затова е трудно да се стигне до категорично становище коя от тях е по-убедителна. Ето защо, наред с общоприетото обяснение за кризата (изложено в началото на предговора), тези две направления трябва да бъдат възприемани като показателни за *едновременни действия на комплекс от фактори*, довели до СФК.

Настоящото изследване разглежда последиците от СФК върху Евроната, като моят интерес към темата бе провокиран от сериозното несъответствие между предпоставките за висока устойчивост на такъв тип събития – предвид строгите финансови регулации в Евроната, и реалното въздействие на СФК – тежки проблеми с държавният дълг и безработицата, забавяне на икономическия растеж и пр. Изследователският инструментариум включва главно сравнителни анализи – в исторически план и между отделните страни-членки,

¹ <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/press/monetary/2005/20050630/default.htm>

² <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/press/monetary/2005/20051101/default.htm>

³ <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20060629a.htm>

⁴ <https://www.nytimes.com/2007/11/15/business/15lend.html?module=ArrowsNav&contentCollection=Business%20Day&action=keypress®ion=FixedLeft&pgtype=article>

⁵ Merrouche, O./Nier, E. – *What Caused the Global Financial Crisis? – Evidence on the Drivers of Financial Imbalances 1999-2007*, IMF Working Paper 10/265, December 2010

⁶ <https://www.forbes.com/sites/bryanrich/2017/05/10/the-real-cause-of-the-financial-crisis/#5ef6a5cf1765crisis/#5ef6a5cf1765>

като разглежданият период е 2000 – 2017 г. – условно разделен на две части: 2000-2007 г. и 2008-2017 г. Ефектите от СФК са анализирани при брутният вътрешен продукт (БВП), безработицата, бюджетният дефицит и държавният дълг. Основните статистически източници са Световната банка и Евростат.

I. Брутен вътрешен продукт

Постигнатият средно-годишен растеж на БВП в Еврозоната за периода 2000-2007 г. е 2.26%, докато за периода 2008-2017 г. той е 0.61%.¹ Това са обобщени данни за целия валутен съюз, за които е наложително да се уточни, че не са меродавен показател за динамиката на годишните промени във всяка отделна държава.

Таблица 1. Средно-годишен прираст на БВП

Страна – членка	2000-2007 г.	2008-2017 г.
Австрия	2.42%	0.96%
Германия	1.60%	1.20%
Гърция	4.04%	-2.82%
Испания	3.77%	0.31%
Италия	1.49%	-0.54%
Португалия	1.52%	-0.09%
Словакия	5.72%	2.45%
Франция	2.11%	0.71%
Холандия	2.27%	0.88%

Източник: Световната банка (World Development Indicators)

От данните в таблицата е видно, че нито преди СФК, нито след нея икономиките на страните от Еврозоната нямат сходен темп на промени при БВП. При Австрия, Франция и Холандия показателите са сравнително близки, но разликите с Португалия и Гърция са достатъчно големи, за да послужат като доказателство, че за хомогенност при стопанският растеж в Еврозоната не може да става и дума. Предвид нивата на икономическо развитие, въпросните разлики не би следвало да са изненадващи – но при положение, че една от основните цели на валутния съюз е конвергенция (доближаване) на икономиките, членуващи в него, то следва да отбележим, че динамиката при БВП недвусмислено показва, че такава конвергенция се е случвала частично преди СФК, а след СФК тя е налице само в Словакия (от разглежданите държави). В случая на Гърция, конвергенцията от преди СФК е последвана от дивергенция след СФК, а в Португалия и преди, и след СФК е налице дивергенция спрямо най-развитите страни в Еврозоната.

Независимо от степента на икономическо развитие, негативното влияние на СФК е налице повсеместно. Най – засегнати са държавите от южна Европа – Италия, Гърция и Португалия имат отрицателен растеж на БВП за периода 2008-2017 г., а в Испания той е едва 0.31%. Ирландия също изпитва сериозни проблеми през 2008 и 2009 г. – спад на БВП с респ. 4.4% и 5%, но тя се справя далеч по – добре от южна Европа в периода 2008-2017 г.: 4.38% средногодишен растеж на БВП.²

¹ Данни от Световната банка: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

² По данни на Евростат

Тенденциите при БВП на глава от населението са сходни: за периода 2000-2007 г. средно-годишният прираст е 1.77%, а за периода 2008-2017 г. той е 0.34%.¹ Очаквано, разликите между отделните страни-членки на Евроразоната са значителни.

Таблица 2. Средно-годишен прираст при БВП на глава от населението

Страна – членка	2000-2007 г.	2008-2017 г.
Австрия	1.95%	0.35%
Германия	1.57%	1.15%
Гърция	3.70%	-2.56%
Испания	2.32%	0.02%
Италия	1.15%	-0.89%
Португалия	1.13%	0.15%
Словакия	5.77%	2.33%
Франция	1.39%	0.23%
Холандия	1.82%	0.43%

Източник: Световната банка (World Development Indicators)

Германия е страната с най-малък спад при темповете на растеж, докато на другия полюс е Гърция със средногодишен спад от 2.56%. Показателно за икономическите проблеми е обстоятелството, че в развити държави като Франция, Холандия и Австрия средногодишният темп на растеж е около **4-6 пъти по-бавен** в сравнение с годините преди кризата. По отношение на конвергенцията ще направим допълнително сравнение при БВП на глава от населението, измерен по метода Паритет на покупателната способност, между някои от икономиките от южна и източна Европа и Белгия и Холандия.

Таблица 3. БВП на глава от населението (текущи щатски долари, ППС)

Страна – членка	2008 г.	2017 г.	Разлика
Белгия	38133.5	47561.0	+9427.5
Холандия	45843.89	52941.12	+7097.23
Гърция	30856.01	27809.4	-3046.61
Естония	22664.04	31637.68	+8973.64
Италия	35402.92	39817.15	+4414.23
Португалия	26631.56	32198.82	+5567.26
Словакия	23691.64	32110.49	+8418.85
Словения	29624.19	34801.63	+5177.44

Източник: Световната банка (World Development Indicators)

Данните от Таблица 3 доказват, че е невъзможно да се говори за конвергенция на икономиките на ниво Евроразона. Фактически е налице комбинация между конвергенция и дивергенция – едни страни се доближават, а други се отдалечават от водещите и поради тази причина е **необосновано да се твърди, че членството в Евроразоната автоматически**

¹ Данни от Световната банка: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

означава ускоряване на стопанското развитие. Показателно е, че дори водещите по ръст в показателя от източна Европа – Словакия (+\$8418.85) и Естония (+\$8973,64) – не скъсяват дистанцията с Белгия (+\$9427.5), а в случай че тенденциите от 2008-2017 г. се запазят те ще настигнат Холандия след около 130 години.¹

При разглеждане на показателя за България установяваме, че за периода 2008-2017 г. увеличението е \$6000 (\$14328.9 през 2008 г. и \$20329.3 през 2017 г.) – един сравнително добър резултат, като се има в предвид, че ние сме съседни на една от най-силно засегнатите от СФК държави – Гърция, където показателят отбелязва спад от \$3046.61.

II. Безработица

При положение, че в стопанската теория и практика широко-застъпеното оптимално ниво на безработица (постигане на т.нар. пълна заетост) е в диапазона 3%-5%,^{2,3,4} то следва да се отбележи, че дори в годините преди СФК безработицата в Евроната никога не е достигала толкова ниски нива. По стандартите на Международната организация на труда в периода 2000-2007 г. средно-годишното ниво на безработица в Евроната е 8.65% (от трудоспособното население), а след СФК ситуацията се влошава: средно-годишната безработица е 10.18% в периода 2008-2017 г. Пикът при безработицата в Евроната е достигнат през 2013 г., когато тя е 11.92%, като след това бележи постепенен спад и към 2017 г. е 9.15%; за сравнение, през 2007 г. нивото е било 7.37% – това е най-ниската безработица, отчитана някога в Евроната.⁵

Поради обстоятелството, че безработицата е комплексно социално-икономическо явление, нейното ниво е ключов индикатор за състоянието на цялата стопанска система. Очевидно е, че дори в годините преди СФК в Евроната са налице **съществени структурни недостатъци и пропуски в стопанската политика**, които спомагат за години да се поддържа ниво на безработица, което е около два пъти по-високо от оптималното. Освен това, подобно на динамиката при БВП и тук осреднените показатели на Евроната прикриват разликите между страните-членки – за периода 2008-2017 г. в Испания и Гърция средно-годишната безработица е респ. 20.47% и 19.62%, докато в Холандия и Белгия тя е респ. 5.38% и 7.85%.⁶ Конкретно за Испания и Гърция е по – удачно да се говори за **социално-икономическо бедствие**, отколкото за познатите стопански проблеми, появяващи се в края на бизнес-цикъла и вследствие на кризи. Подобни нива на безработица вече почти не се срещат в огромно мнозинство от развиващите се страни – например, за периода 2008-2017 г. средно-годишното ниво на безработица в Най-слабо развитите страни (по класификацията на ООН) е 5.34%. Сравнението с двете големи развити страни – Япония и САЩ също не е в полза на Евроната, защото там средно-годишната безработица за периода е, респ. 3.99% и 6.98%.⁷

Към средата на 2018 г. безработицата в Евроната (8.2%) е близо 3 пъти по-висока в сравнение с Япония (2.5%) и близо 2 пъти по-висока в сравнение със САЩ (3.9%); в Европейският съюз, от 5-те държави с най-високи нива на безработица, 4 са страни-членки на Евроната – Гърция, Испания, Италия и Франция.⁸

¹ Изчисленията са базирани на намаляване на дистанцията с \$1600 на десетилетие

² <https://www.economicshelp.org/blog/453/unemployment/definition-of-full-employment/>

³ <https://www.bloomberg.com/quicktake/full-employment>

⁴ <https://www.investopedia.com/terms/n/naturalunemployment.asp>

⁵ По данни на Световната банка: World Development Indicators (modeled ILO estimate)

⁶ По данни на Световната банка: World Development Indicators (modeled ILO estimate)

⁷ По данни на Световната банка: World Development Indicators (modeled ILO estimate)

⁸ По данни на www.tradingeconomics.com (16.09.2018)

Таблица 4. Средногодишна безработица

Държава	2000-2007 г.	2008-2017 г.
Австрия	4.99%	5.18%
Белгия	7.36%	7.85%
Гърция	9.85%	19.62%
Естония	9.57%	9.37%
Испания	10.44%	20.47%
Италия	8.37%	10.16%
Португалия	5.97%	11.86%
Франция	8.67%	9.29%
Холандия	3.43%	5.38%

Източник: Световната банка (World Development Indicators)

Високите нива на безработица в повечето държави от Евроната представляват сериозно предизвикателство пред икономическата политика в дългосрочен период. Още повече, че за периода 2008-2017 г. обикновено високите нива на безработица са съпътствани от нисък и дори отрицателен растеж на БВП – такъв е случаят в Италия (отрицателен), в Испания (нисък), и в Гърция (отрицателен).¹ По този начин се получава натрупване на стопански проблеми, което допълнително затруднява изборът на подходящи решения – още повече, че в Евроната социалните системи са добре развити и тяхното съществено ограничаване – с цел освобождаване на ресурси за насърчаване на растежа – е политически трудно изпълнима задача. Освен това, трябва да се подчертае, че поради използването на единна валута, най-засегнатите страни членки нямат възможност да реализират ползи от обезценяване на националната валута (характерно по време на кризи и периоди на икономически слабости), респ. да ограничат вноса и да насърчат износа.

III. Бюджетен дефицит и държавен дълг

Добре известни са Маастрихтските критерии за допустимите прагове на държавен дълг (60% от БВП) и годишен бюджетен дефицит (3% от БВП). Само че държавният дълг на ниво Евроната ... **никога не е бил под 60% от БВП**, а критерият за бюджетен дефицит не е изпълняван стриктно от всички страни-членки на Евроната нито в годините преди СФК, нито след нея. Именно хроничните дефицити над 3% са главната причина за нарастването на държавния дълг на ниво Евроната от 65% от БВП през 2007 г. до 86.7% през 2017 г.² Подобно на развитието при БВП и безработицата, при бюджетният дефицит и държавният дълг се наблюдават сериозни разлики между отделните държави от Евроната, което категорично затвърждава становището, че Евроната не бива да бъде разглеждана като хомогенен валутен съюз.

¹ За справка: Таблица 1

² По данни на Евростат

Таблица 5. Годишен бюджетен излишък/дефицит (в % от БВП)

Държава	2003	2007	2009	2011	2015	2017
Австрия	-1.8	-1.4	-5.3	-2.6	-1.0	-0.7
Белгия	-1.8	0.1	-5.4	-4.1	-2.5	-1.0
Германия	-4.2	0.2	-3.2	-1.0	0.8	1.3
Италия	-3.3	-1.5	-5.2	-3.7	-2.6	-2.3
Португалия	-4.4	-3.0	-9.8	-7.4	-4.4	-3.0
Франция	-4.0	-2.6	-7.2	-5.2	-3.6	-2.6
Холандия	-3.0	0.2	-5.4	-4.3	-2.1	1.1

Източник: Евростат

По нормативни документи, за страните-членки на Еврозоната, които надхвърлят прагът от 3% бюджетен дефицит, са предвидени санкции до 0.2% от БВП и удръжки от Структурните и инвестиционни фондове на ЕС. Но въпреки че през годините са откривани процедури по прилагане на санкции за прекомерен бюджетен дефицит, от началото на съществуването на Еврозоната до момента **на нито една държава такива санкции не са налагани**. За последно въпросът със санкциите е повдигнат през 2016 г. по повод бюджетните дефицити на Испания и Португалия,¹ но в крайна сметка до санкции не се стига. Обикновено причините за избягване на санкции са свързани или с поети (на хартия) ангажменти за редуциране на дефицитите в бъдеще, или с политически мотиви – "да не се създават анти-ЕС настроения", по думите на комисаря по икономически и финансови въпроси Пиер Московиси относно ситуацията с Испания и Португалия.² В крайна сметка, след като през годините на различни държави – по една или друга причина – не са налагани санкции, то за в бъдеще е ясно че налагането на санкции дори да е нормативно обосновано, е политически невъзможно. **Само че точно това несъответствие между строгите изисквания и реалността на високи бюджетни дефицити и неспазване на правилата е сред основните причини Еврозоната да бъде изключително тежко засегната от СФК**. По нормативни изисквания трябваше да е точно обратното – основните цели на финансовата стабилност, гарантирана от сравнително ниски държавни дългове и бюджетни дефицити, са насърчаване на стопанското развитие и подобряване на устойчивостта при кризи.

Високите нива на държавен дълг допълнително влошават ситуацията с безработицата и икономическия растеж, защото значителни средства от държавния бюджет всяка година се изразходват за обслужване на дълговете – вместо да бъдат инвестирани в образование, инфраструктура, технологично развитие, програми за заетост и пр. Към края на 2017 г., от 10-те държави с най-високи дългове в ЕС, 8 са членки на Еврозоната, като и 5-те най-задължени държави в ЕС са от Еврозоната.³

¹ <https://www.reuters.com/article/us-eu-deficit-spain-portugal/eu-commission-begins-deficit-sanction-procedure-for-spain-portugal-idUSKCN0ZN1J7>

² <https://euobserver.com/economic/134614>

³ <https://tradingeconomics.com/country-list/government-debt-to-gdp?continent=europe>

Таблица 6. Държавни дългове в Евроната (в % от БВП) – декември 2017 г.

Държава	Дълг		Държава	Дълг	
	2007	2017		2007	2017
Австрия	65	78.4	Кипър	53.5	97.5
Белгия	87	103.1	Литва	15.9	39.7
Германия	63.7	64.1	Португалия	68.4	125.7
Гърция	103.1	178.6	Словения	22.8	73.6
Испания	35.6	98.3	Франция	64.5	97
Италия	99.8	131.8	Холандия	42.7	56.7

Източник: www.tradingeconomics.com и Евростат

За сравнение, вследствие на СФК държавните дългове също нарастват и в САЩ, и в Япония:

Таблица 7. Държавен дълг в САЩ и Япония (в % от БВП)

Държава	2007	2017
САЩ	64.6	107.8
Япония	175.4	236.4

Източник: www.ycharts.com

За разлика от Евроната, нарастването на дълга в тези две държави е свързано с намаляване на безработицата – а не с увеличаване. В САЩ заявленията за помощи за безработица са най-ниското ниво от 1969 г. насам,¹ а средно-годишният растеж на БВП за периода 2008-2017 г. е 1.42% (при 0.61% за Евроната).² В Япония безработицата е едва 2.5% и правителството не изпитва трудности при обслужване на дълга – най-високата пропорция спрямо БВП в света – защото лихвите са почти нулеви: Японските 10-годишни държавни облигации се пласират при лихва 0.122%; за сравнение, тази лихва е 2.817% в Италия, 1.511% в Испания и 0.489% в Германия.³

IV. Въпросителните пред бъдещето на Евроната

През 2016 г. Нобеловият лауреат по икономика проф. Джоузеф Стиглиц публикува обстойно изследване на проблемите в Евроната, озаглавено "Евро: Заплаха за бъдещето на Европа". Според него евро е политически проект, който при създаването си е бил базиран на погрешни икономически идеологии и по – конкретно разбирането, че ниската инфлация и финансовата стабилност са достатъчни, за да обезпечат дългосрочното икономическо развитие и конвергенцията на икономиките. Резултатът, обаче, е противоположен – вместо конвергенция, евро е довело до дивергенция и то при липсата на достатъчно солидарност в Евроната – където след настъпването на СФК силните започват да печелят на гърба на слабите: капиталите (в т.ч. спестяванията на гражданите) се изтеглят от силно засегнатите

¹ <https://www.marketwatch.com/story/jobless-claims-scraping-lows-not-seen-since-1969-2018-08-30>

² По данни на Световната банка: World Development Indicators

³ <https://www.marketwatch.com> (19.09.2018 г.)

страни и се насочват към по – богатите и стабилни страни-членки.¹ Проф. Стиглиц счита, че Еврозоната може да преодолее проблемите и да заработи в полза на всички нейни членки, но при провеждане на 7 вида структурни реформи и 2 вида реформи по отношение на кризисната политика. Сред ключовите реформи са:

- Създаване на банков съюз, който да включва не само единен надзор над банките, но и обща схема за гарантиране на депозитите
- Общи дългови инструменти за Еврозоната, включващи Евробондове, които се издават от Европейската централна банка, а след продажбата им на финансовите пазари приходите се отпускат като заеми към страните-членки. Презумпцията е, че Евробондовете ще доведат до по-ниски лихви за икономически по-слабите членове и по този начин на тях ще им е по-лесно да обслужват дълговете
- Преструктуриране на дългове, с цел насърчаване на икономическия растеж

Към момента в Еврозоната е процес на създаване банков съюз, но в плановете липсва обща схема за гарантиране на депозитите – въпреки че такава е била предложена, защото спрямо нея има съпротива от някои от големите страни-членки.^{2,3} Несъгласие има и по отношение на издаването на Евробондове, и по отношение на преструктуриране на държавните дългове, или с други думи на този етап предложените от проф. Стиглиц реформи изглеждат малко вероятно да се състоят. А той предупреждава, че при липсата на реформи неминуемо ще трябва да бъде поставен въпросът за съществуване на еврото.

Вече две години след публикуването на "Евротото: Заплаха за бъдещето на Европа" **няма нито една публикация, която обосновава да оборва анализите и изводите на проф. Стиглиц.** Нещо повече, думите на главният архитект на Еврозоната, проф. Отмар Исинг, говорят изцяло в негова подкрепа: "Целият проект Евро е неработещ в сегашната си форма. Един ден къщата от карти ще рухне."⁴ Според проф. Исинг еврото е предадено от политиките, проектът е тръгнал зле още от началото и е деградирал до фискалния еквивалент на "безплатно за всички", като по този начин се маскират стопанските патологии.

При становищата на един Нобелов лауреат и главният архитект на Еврозоната – които са показателни за проблемите и предизвикателствата, е практически невъзможно да се даде прогноза за връщане към просперитета в краткосрочен или средносрочен период. Ясно е, че в дългосрочен план пътят към просперитет зависи изцяло от волята за предприемане на дълбоки структурни реформи, но при положение, че за най-важните от тях към наши дни няма постигнат консенсус, изглежда твърде вероятно Еврозоната да следва познатият вече път на принципа "каквото стане". Но това означава запазване на високи дългови нива и сравнително висока безработица в южна Европа – в т.ч. Италия и Франция, което е не само препятствие пред икономическото развитие, но и обстоятелство, поддържащо стопанска уязвимост. Поради тази причина бъдещето на Еврозоната изглежда по-скоро като съчетание от рискове и неясноти, отколкото като преодоляване на стопанските проблеми и прогрес.

Заклучение

Анализите на динамиката при четирите основни показателя за стопанството на Еврозоната недвусмислено показват тежките поражения, които СФК е нанесла. И докато в държави като Холандия и Австрия негативните ефекти са почти незначителни, то в южна Европа натрупаните нови дългове и високите нива на безработица говорят не само за социалните и

¹ Stiglitz, J. – *The Euro and its Threat to the Future of Europe*, Allen Lane (2016)

² <http://vikingarnews.com/europes-banking-union-lacks-the-key-element-of-deposit-insurance/>

³ <https://www.bloomberg.com/view/articles/2017-10-19/europe-s-backward-step-on-banking-union>

⁴ <https://www.telegraph.co.uk/business/2016/10/16/euro-house-of-cards-to-collapse-warns-ecb-prophet/>

икономическите проблеми в момента, но поставят под съмнение благоденствието на въпросните държави в обозримо бъдеще. Въпрос на време е да се установи дали тази липса на хомогенност в Евроната ще има по-сериозни икономически и политически последици – разпад или напускане на отделни страни-членки, но за десетте години след 2007 г. без преувеличение може да се говори като за "Загубено десетилетие". Основните характеристики на този период са забавяне на ръста на БВП, хронични бюджетни дефицити и значително увеличение на държавните дългове, социално-дестабилизиращи нива на безработица в някои от страните-членки. В тази ситуация едва ли са случайни събитията засилването на сепаратизма в Испания и призивите на водещи политици в Италия за организиране на референдум по отношение на членството в Евроната.

На фона на проблемите в Евроната е учудващо, че в България тя е представяна като "Клуб на богатите" или своеобразна земя на мечтите, която гарантира стопанско и социално благоденствие. Действително, членки на Евроната са някои от най-развитите държави в Европа, **но процесите от последните 10 години категорично доказват, че членството в нея не само, че не е гаранция за икономическо развитие и просперитет, но и създава предпоставки за отдалечаване от водещите страни (дивергенция)**. Освен това, за да преодолее проблемите на настоящето и да се върне на пътя на просперитета Евроната трябва да предприеме широко-обхватните структурни реформи и реформите по отношение на кризисната политика, за които споменава проф. Стиглиц. Само че към днешна дата предприетите стъпки са половинчати, а при най-важните елементи от тези реформи няма консенсус.

ДИНАМИКА НА ДЕПОЗИТИТЕ В БАНКИТЕ В СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2008 – 2017 г.

*гл. ас. д-р Аглика Кънева¹,
катедра "Финанси", УНСС*

Резюме

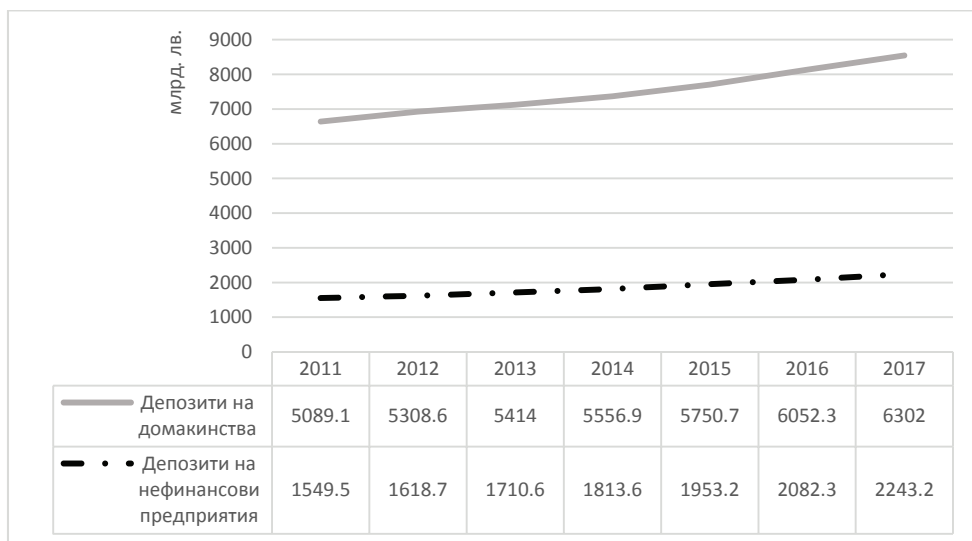
Публикацията е посветена на изменението на банковите депозити в страните членки на Европейския съюз и еврозоната през периода 2008 – 2017 г. Извършен е сравнителен анализ на динамиката на депозитите в банките във включените в анализа страни през периода 2008 – 2017 г. Извеждат се основните тенденции на динамиката на депозитите в банковите системи на страните членки на Европейския съюз.

Ключови думи: банки, банков депозити, Европейски съюз, еврозона

JEL: G210, F36.

Периодът на изследването на динамиката на банковите депозити в страните членки на Европейския съюз е от януари 2008 г. до декември 2017 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 БНБ.

Фиг. 1 Депозити на сектори нефинансови предприятия и домакинства при банките в еврозоната през периода 2011 – 2017 г. (млрд. евро)

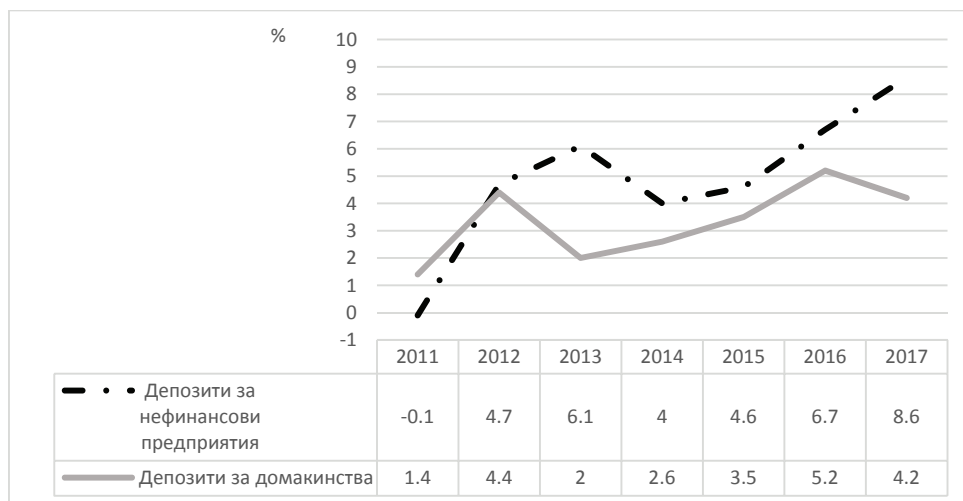


Източник: ЕЦБ

През целия анализиран период депозитите на домакинства превишават около три пъти депозитите на нефинансови предприятия в еврозоната. И при двата вида депозити през 2017 г. има увеличение в сравнение с 2011 г.

¹ e-mail: aglika.kaneva@abv.bg

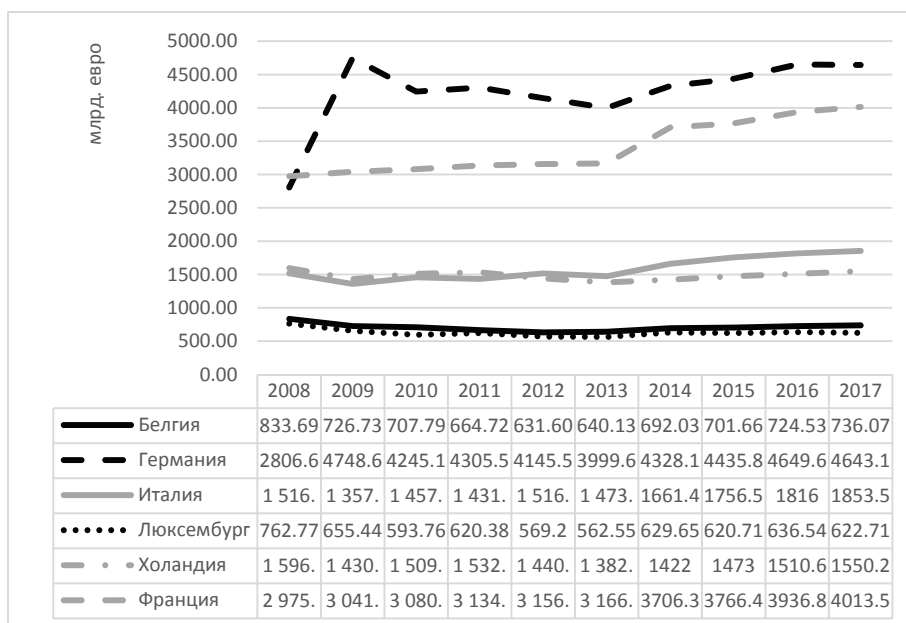
Фиг. 2. Изменение на годишна база на депозити за нефинансови предприятия и домакинства на банките в страните от еврозоната през периода 2011 – 2017 г. (%)



Източник: ЕЦБ

Наблюдава се голяма динамика при депозити за нефинансови предприятия и домакинства на банките в страните от еврозоната през периода 2011 – 2017 г., като тя е по-съществена при депозити за нефинансови предприятия. Не се наблюдава паралелно изменение на двата вида депозити.

Фиг. 3. Депозити на банките в Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2008 – 2017 г. (млрд. евро)

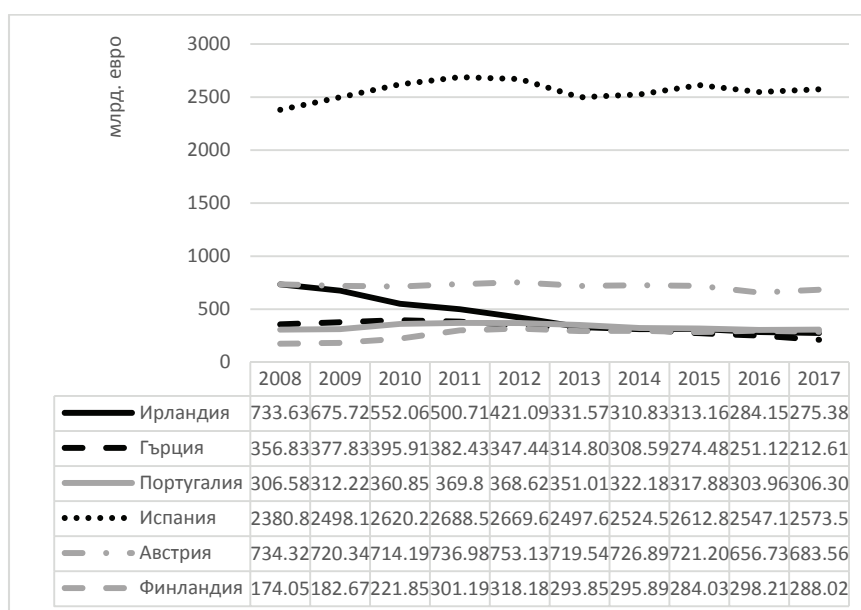


Източник: ЕЦБ

Приетите от банките в старите страни членки на Европейския съюз депозити намаляват през 2009 г. Увеличение на банковите депозити е отчетено през 2011 г. През 2012 и 2013 г. стойностите на показателя отново намаляват в повечето разглеждани страни. Увеличение на депозитите в банките се наблюдава през периода 2014 – 2017 г. В Германия и Франция показателят нараства съществено към 2017 г. в сравнение с 2008 г. В други страни като Белгия, Люксембург и Холандия банковите депозити намаляват.

На фигура 4 е представена динамиката на изменение на депозитите на банките в Ирландия, Гърция, Португалия, Испания, Австрия и Финландия през периода 2008 – 2017 г.

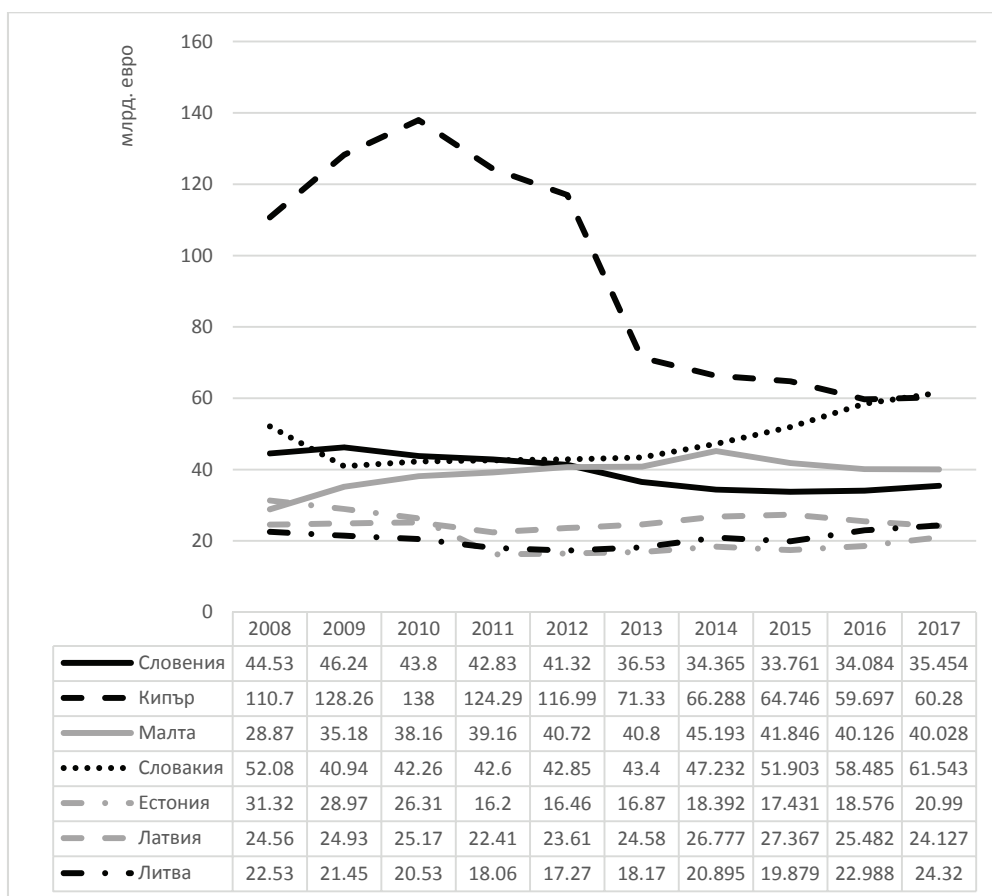
Фиг. 4. Депозити на банките в Ирландия, Гърция, Португалия, Испания, Австрия и Финландия през периода 2008 – 2017 г. (млрд. евро)



Източник: ЕЦБ

Привлечените от банките депозити в повечето анализирани страни членки на Европейския съюз нарастват през периода 2009 – 2011 г. През 2012 г. показателят започва да намалява и това продължава до края на периода. Изключение от тази тенденция са Ирландия, където банковите депозити намаляват през периода 2008 – 2017 г., както и Австрия, където депозитите намаляват през 2009 и 2010 г. В Ирландия депозитите в банките намаляват близо трикратно от 733.63 млрд. евро през 2008 г. до 275.383 млрд. евро през 2017 г. В Австрия показателят леко намалява стойността си до 2010 г., следва покачване до 2012 г., след което се наблюдава понижаване. В Испания и Португалия депозитите нарастват до 2011 г., след което стойностите на показателя за португалските банки се понижават до края на периода, а в испанските банки първоначално намалява до 2013 г., след което отново се наблюдава покачване. Привлечените от гръцките банки депозити се увеличават до 2010 г., след което непрекъснато намаляват.

Фиг. 5. Депозити на банките в Словения, Кипър, Малта, Словакия, Естония, Латвия и Литва през периода 2008 – 2017 г. (млрд. евро)

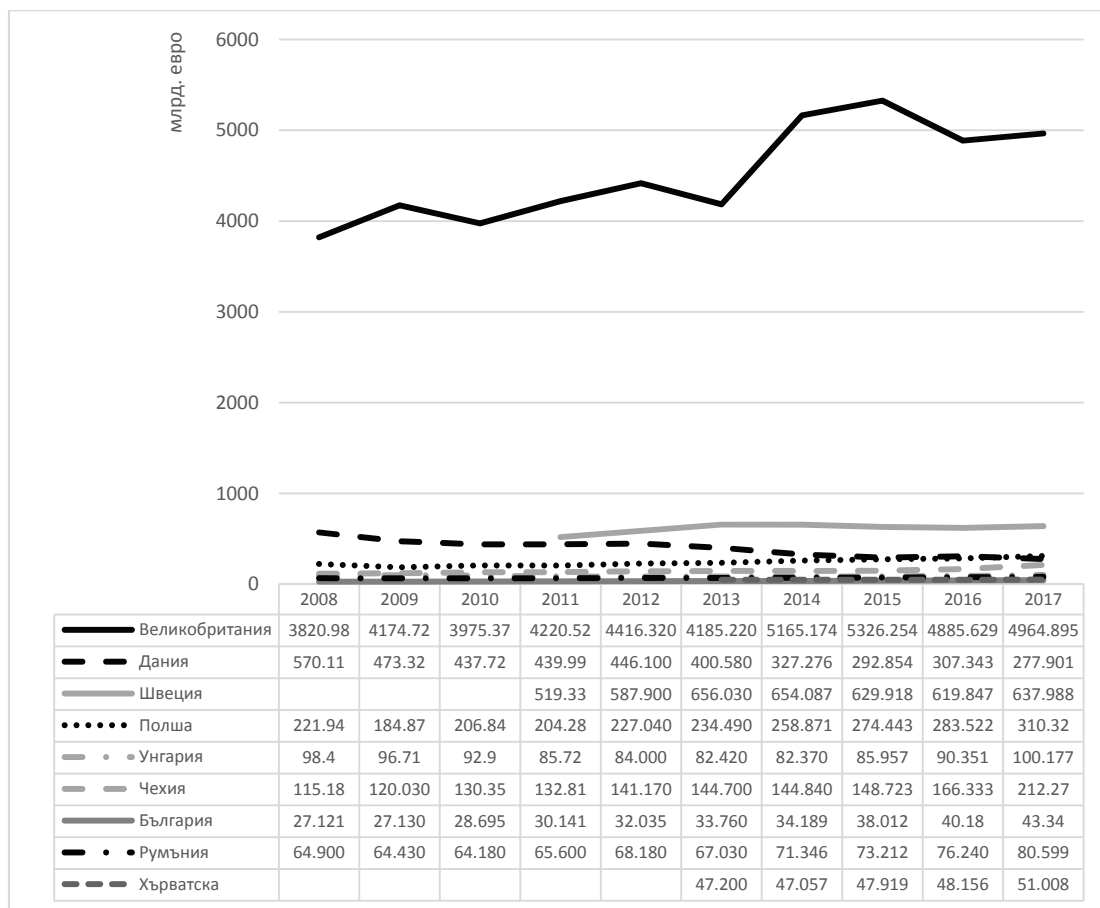


Източник: ЕЦБ

Привлечените депозити от банките от еврозоната в повечето нови страни членки на Европейския съюз се запазват на близки нива до 2013 г. През 2014 г. е отчетено покачване в стойностите на показателя. През 2015 г. депозитите, приети от банките в анализираниите страни членки на Европейския съюз и еврозоната, намаляват. През 2017 г. отново е отбелязано покачване в повечето страни. В Латвия стойностите на показателя не се изменят съществено. Най-съществено е понижението на депозитите на банките в Кипър.

На фигура 6 е представена динамиката на изменение на депозитите на банките във Великобритания, Дания, Швеция, Полша, Унгария, Чехия, България, Румъния и Хърватска през периода 2008 – 2017 г.

Фиг. 6. Депозити на банките във Великобритания, Дания, Швеция, Полша, Унгария, Чехия, България, Румъния и Хърватска през периода 2008 – 2017 г. (млрд. евро)



Източник: ЕЦБ, БНБ

Привлечените от банките депозити в повечето анализирани страни членки на Европейския съюз, които не са част от еврозоната, нарастват през периода 2008 – 2017 г., като изключение е Дания. В Унгария стойността на показателя през 2017 г. е на нивото от 2007 г. Банковите депозити се задържат на близки нива през анализирания период и в Хърватска. Депозитите се увеличават през 2011 и 2012 г. в повечето анализирани страни без Полша и Унгария, през 2015 г. с изключение на Дания и Швеция, през 2016 г. без Великобритания и Швеция, и през 2017 г. с изключение на Дания. Стойностите на този показател за банковата система на Великобритания са много по-високи в сравнение с другите страни. Банковите депозити в България непрекъснато и значително нарастват през периода 2007 – 2017 г., като увеличението им през 2017 г. е близо двойно в сравнение със стойността им през 2007 г. От другите страни членки на Европейския съюз извън еврозоната постоянно покачване на депозитите в банките се наблюдава единствено в Чехия. Може да се направи изводът, че страната ни се представя добре и по отношение на този показател в сравнение с другите анализирани страни.

Изводите, които могат да се направят от анализа на динамиката на банковите депозити в разглежданите страни членки на Европейския съюз и еврозоната през периода 2007 – 2017 г., са:

- през периода 2011 – 2017 г. депозитите на домакинствата имат около три пъти по-високи стойности в сравнение с депозитите на нефинансови предприятия в еврозоната. Депозитите на домакинствата и депозитите на нефинансови предприятия през 2017 г. са на по-висока стойност отколкото през 2011 г.;

- депозитите в банките в повечето разглеждани страни извън еврозоната нарастват през 2017 г. в сравнение с 2008 г.

Литература

<http://ec.europa.eu/eurostat>

<http://www.bnb.bg/>

<http://www.ecb.europa.eu/>

НОВИТЕ СТРАНИ-ЧЛЕНКИ И ПРОЦЕСЪТ НА ЦЕНОВА КОНВЕРГЕНЦИЯ В ЕС

ас. д-р Валентин Билянски,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

Настоящото изследване разглежда различията в ценовите нива в ЕС като поставя акцент върху равнището им в новите страни членки (НСЧ) и отклонението им спрямо средното ниво за съюза. Анализът е направен на основата на 61 аналитични групи продукти, за които са публикуват данни от Евростат. На следващо място, се проследява процесът на ценова конвергенция и се прави опит да се открият основните фактори, които влияят върху него.

Резултатите от изследването показват, че по-ниските нива на цените в НСЧ се дължат главно на по-евтините услуги, докато при повечето стокови групи цените се доближават до средноевропейските, дори в отделни случаи са по-високи. Самият процес на ценова конвергенция не протича еднопосочно, при НСЧ той е по-интензивен в предприсъединителния им период към ЕС и в периодите на висок икономически растеж. По време и след световната финансова и икономическа криза обаче този процес се забавя, като дори се наблюдава и раздалечаване на ценовите нива.

Ключови думи: ценови нива, ценова конвергенция, нови страни членки

THE NEW MEMBER COUNTRIES AND THE PROCESS OF PRICE CONVERGENCE IN THE EU

Abstract

This study examines price level differences in the New Member States (NMS) and their deviation from the EU average. The analysis is based on 61 analytical product groups for which Eurostat data are published. Then the process of price convergence is examined and an attempt to be identified the main factors that influence it is made.

The results of the study show that lower price levels in NMS are mainly due to cheaper services, while prices for the most commodity groups are close to the average EU levels, even in some cases higher. The price convergence is not one-way process. In the NMS it is more intense in the pre-accession period to the EU and in periods of high economic growth. However, during and after the world financial and economic crisis, this process was slowing down, and there was even a divergence of price levels.

Keywords: price levels, price convergence, new member states

JEL: E31, F15

Въведение

Един от основните въпроси, който занимава обществеността във всяка една страна поела по пътя на присъединяването към ЕС или към еврозоната, е какво ще се случи с цените на стоките и услугите и дали те ще растат с бързи темпове след членството. Тези въпроси са с още по-голяма важност за държавите от бившия социалистически блок, които макар и от близо 15 години да са членки на съюза, все още не успяват да се интегрират напълно и изостават в нивото на икономическото си развитие и доходи, а достигането на ценовите нива на старите страни членки (ССЧ) е болезнена тема. В същото време твърдението за рязко поскъпване на продуктите в резултат на членството в двата съюза е опорна точка на всеки един евроскептик.

Неминуемо с течение на членството при НСЧ се наблюдава и ще продължи да се наблюдава конвергенция на цените с другите държави членки, но трябва да се търсят отговорите на въпросите до колко тази конвергенция се дължи на самото членство и до колко на външни фактори, с каква скорост протича тя, дали застрашава реалните доходи и благосъстояние на гражданите, т.е. дали нарастването на номиналния доход изостава от нарастването на цените? И нещо изключително важно – добре ли е цените в дадена държава да са съществено по-ниски от тези в останалите членки и дали това не означава по-ниско качество и дали не се задържат те изкуствено ниски, което ще доведе до тежки и дори нерешими проблеми в дългосрочен план?

Настоящото изследване си поставя следните основни цели:

- да се установят различията в ценовите нива между старите и новите страни членки и да се изведат основните особености при България спрямо другите НСЧ;
- да се проследи процесът на ценова конвергенция и да се изведат водещите фактори, които влияят върху него;
- да се идентифицират продуктовете позиции, при които процесът на конвергенция на цените е най-интензивен след присъединяването на дадена страна към ЕС и на тази основа да се установят общи закономерности при НСЧ.

Преглед на литературата в областта на конвергенцията на ценовите нива и динамиката на цените в държавите от ЕС

Съществуващите изследвания в областта на конвергенцията на цените в страните от ЕС и еврозоната се различават по своята същност, детайлност, цели, задачи, изпълнители и не по-малко важно по конкретния момент на извършване на изследването – в процеса на присъединяване на дадена страна/група страни към ЕС или еврозоната, непосредствено след самото присъединяване или за по-продължителен период след него. Тук е интересно да се отбележи, че интересът на отделни автори към ценовата конвергенция е концентриран повече към самия предприсъединителен процес и към непосредствените ефекти, докато дългосрочните тенденции не са толкова детайлно изследвани. Това до голяма степен е обяснимо с оглед на по-големите трудности да се анализират тези дългосрочни ефекти и най-вече да се определят кои са водещите причини за наличието или отсъствието на ценова конвергенция – самото присъединяване към съответния съюз, респективно интегрирането към единния пазар и приемането на еврото, или в основата са други фактори като циклите на световната икономика и конкретната фаза, в която се намира дадена национална икономика, или суперциклите на пазарите на суровини.

Процесът на ценова конвергенция в дългосрочен план се отразява в периодични доклади на ЕК и на ЕЦБ, както и от ЦБ на отделни държави, но при тях преобладаващо присъстват констатации, а не дълбочинен анализ на причините за наблюдаваните процеси. Като примери за подобни доклади могат да се посочат Докладите за конвергенция, които се изготвят съвместно от ЕК и ЕЦБ (най-малко веднъж на две години, като те могат да бъдат за отделна страна, група държави или за всички страни в ЕС).¹ Обект на въпросните доклади е цялостната икономическа конвергенция, но в известна степен присъстват и въпросите за ценовата стабилност (един от критериите за присъединяване към еврозоната) и конвергенцията в областта на цените.

¹ Всички досегашни Доклади за конвергенция на двете институции са достъпни на: European Commission, Economic and Financial Affairs, Convergence Reports (http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/convergence_reports/index_en.htm) или European Central Bank (<https://www.ecb.europa.eu/pub/convergence/html/index.en.html>).

Ценовата конвергенция в страните от ЕС и еврозоната и ценовата стабилност е обект на изследване в разработките на много отделни автори, които условно могат да се разделят на – обхващащи група страни и на разглеждащи отделна държава. Определено може да се каже, че първият вид изследвания са с по-ниска степен на детайлност и често анализът се ограничава до общата конвергенция и ценова динамика, а не се разглежда тази на ниво групи продукти или дори отделни продукти. Също така отсъства дълбочинен анализ на факторите, стоящи зад наблюдаваните ценови процеси.

Сред водещите изследвания в областта на ценовата конвергенция могат да се посочат *"Price Level Convergence Before and After the Advent of EMU"*.¹ В него авторът изследва конвергенцията на потребителските цени между страните от ЕС на база данни от евростат и ОИСР (съвместна база данни). При анализа се използват следните групи държави: 1) еврозона-постоянен състав (Австрия, Белгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерландия, Португалия, Финландия и Франция); 2) ЕС-1 (страни извън първата група, които притежават инвестиционен рейтинг според S&P – Дания, Естония, Малта, Обединеното кралство, Полша, Словакия, Словения и Чехия); 3) ЕС-2 (страни от ЕС, които не попадат към предходните две групи – България, Гърция, Латвия, Литва, Румъния, Кипър, Унгария и Швеция); 4) Страни извън ЕС-1 (държави с инвестиционен рейтинг – Норвегия, САЩ, Швейцария и Япония); 5) Страни извън ЕС-2 (държави с по-нисък рейтинг – Албания, Босна и Херцеговина, Исландия, Македония, Сърбия, Турция, Хърватска /член на ЕС от 1 юли 2013 г./ и Черна Гора.); 6) еврозона в динамика (с отчитане на промяната на състава на еврозоната при приемането на нови страни членки). В споменатото изследване са направени няколко по-съществени извода, а именно – в държавите-основателки на еврозоната се наблюдава конвергенция на цените на повечето продуктови групи само през подготовителния етап от приемането на еврото. Продължителен процес на конвергенция /и след приемане на еврото/ се отчита само при отделни продуктови групи, предимно дълготрайни продукти – персонално транспортно оборудване, дрехи и обувки, аудиовизуална техника, фотографска техника и компютри. В страните от еврозоната ценовата конвергенция при храните и услугите е малка или дори не се наблюдава. До подобни изводи (конвергенция главно по време на предприсъединителния процес) достигат и редица други автори в своите изследвания.²

Друго по-значимо изследване е *"Price Level Convergence in Europe – did introduction of euro matter"*.³ Ценовата конвергенция се изследва на базата на 1) членките на еврозоната, без Словения; 2) развити страни от ЕС, извън еврозоната и Норвегия и Швейцария – контролна група.⁴ Ценовата конвергенция се анализира на база данни от EIU CityData за периода 1990-2006 г., чрез коефициент на вариация на цените на определени продукти в столиците

¹ **Fritzer, F.** (Oesterreichische Nationalbank, Economic Analysis Division), 2012, "Price Level Convergence Before and After the Advent of EMU", Oesterreichische Nationalbank, Monetary Policy & the Economy Q1/12.

² **Sturm, J-E., U. Fritsche, M. Graff, M. Lamla, S. Lein, V. Nitsch, D. Liechti, and D. Triet**, 2009, "The euro and prices: changeover-related inflation and price convergence in the euro area" European Economic Papers, No. 381.

ECB, 2011, Structural Features of Distributive Trades and Their Impact on Prices in the Euro Area. Structural Issues Report. September.

³ **Crespo Cuaresma, J., B. Égert and M. A. Silgoner.**, 2007, "Price Level Convergence in Europe: Did the Introduction of the Euro Matter?", Oesterreichische Nationalbank, Monetary Policy & the Economy Q1/07.

⁴ Интерес в настоящето изследване представлява фактът, че се използват данни за абсолютните цени на отделни продукти в столиците на въпросните държави. Данни за абсолютните цени на продуктите се набират от EIU (Economist Intelligence Unit) CityData.

на споменатите държави.¹ Понижението на дисперсията на цените свидетелства за ценова конвергенция и обратното – увеличаването на дисперсията, за отдалечаване на ценовите нива. На първо място, се изследва дали се наблюдава конвергенция или дивергенция при цените на ниво отделен продукт през целия разгледан период, след което процесът се анализира в рамките на два подпериода – преди и след приемането на еврото. Допускането на авторите е, че въвеждането на еврото е фактор, засилващ конвергенцията на цените. Като причина се изтъква, че въвеждането на единната валута ще направи ценовите различия в отделните държави видими за потребителите, което ще насърчи стоковия арбитраж и съответно конкуренцията. Авторите достигат до извода, че конвергенция на цените се наблюдава предимно в началото на 90-те години на миналия век, като има и доказателства, че приемането на еврото води до системно стесняване на ценовия диференциал между страните. След приемането на единната валута ценова конвергенция се наблюдава обаче само при ограничен набор от стоки и услуги. Като причини за по-силната ценова конвергенция в началото на 90-те години на XX век могат да се посочат сближаването на цените на търговските стоки през този период в резултат на данъчната хармонизация и на сближаването на доходите между по-старите страни членки на ЕС.² Въвеждането на еврото не се проявява като фактор за това, сближаването на цените да продължи.³ Интересно е да се отбележи и че за някои продукти дори са наблюдава раздалечаване на цените – например за тези продавани по интернет.⁴

Друго значимо изследване на ценовата конвергенция в страните от ЕС, в което специално място е отделено на ценовата конвергенция при три новоприсъединили се страни (Полша, Чехия и Унгария) е "Price convergence in the European Union and in the New Member States".⁵ Авторите посочват, че основен мотив за самото изследване е важното място, което има в публичното пространство темата за сближаването на цените в тези държави с цените в старите страни членки. Конвергенцията на цените се изследва на основата на 157 отделни продукта, като данните са с източник Economist Intelligence Unit. Конвергенцията на цените, на първо място, се изследва на базата на тези отделни 157 продукта, но специфичното на това проучване е, че, на следващо място, авторите конструират два агрегирани ценови индекса на основата, на които се правят по-нататъшни изследвания на ценовата конвергенция. С цел проверка на надеждността на тези индекси, се изследва тяхната корелация с индекса на ценовите нива на евростат. Данните показват висока корелация, т.е. индексите могат в голяма степен да се приемат за надеждни. За изследване на конвергенцията на цените във времето авторите използват т.нар. "sigma" конвергенция, която в конкретния случай се про-

¹ Друго изследване, което използва същата база данни за установяване на състоятелността на закона за единната цена, но не е представено самостоятелно в настоящото изложение, е **Crucini, M. J. and M. Shintani**, 2002, "Persistence in Law of One Price Deviations: Evidence from Micro Data", Vanderbilt University. Mimeo.

² **Rogers, J. H.**, 2001, Price Level Convergence, Relative Prices and Inflation in Europe. Board of Governors of the Federal Reserve System. International Finance Discussion Papers 699; **Rogers, J. H.**, 2007, Monetary Union, Price Level Convergence and Inflation: How Close is Europe to the USA? In: Journal of Monetary Economics.

³ **Engel, C. and J. H. Rogers.**, 2004, European Product Market Integration after the Euro, Economic Policy 19(39). **Lutz, M.**, 2002, Price Convergence under EMU? First Estimates. University of St. Gallen Discussion Paper 2003-08. **European Commission**. 2004. Preliminary Analysis of Price Data. Directorate General Internal Market, Economic and Evaluation Unit B3. July.

⁴ **Baye, M. R., R. Gatti, P. Kattuman and J. Morgan**. 2002. Online Pricing and the Euro Changeover: Cross-Country Comparisons. University of California at Berkeley.

⁵ **Wolszczak-Derlacz, Joanna and Rembert De Blander**, 2009, "Price convergence in the European Union and in the New Member States", Bank and Credit /Poland/, 40 (2), 2009, 37–60.

явява, когато дисперсията и стандартното отклонение на цените в различните страни се понижава с течение на времето. Резултатите показват, че не се наблюдава рязко свиване на ценовия диференциал между старите страни членки и трите новоприсъединили се страни в момента на тяхното присъединяване през 2004 г. Когато присъединяването на трите държави се разгледа не просто като момент във времето, а като продължителен процес, започнал през средата на 90-те години на XX век, то тогава може да се направи заключението, че той е съпроводен с процес на ценова конвергенция и по-конкретно приближаване на ценовите нива на трите нови членки към тези на старите страни членки.

Може да се очаква, че ценовата конвергенция и при България ще има подобно поведение – ще протича в по-голяма степен по време на предприсъединителния процес и ще се забави след влизането на страната в ЕС и особено през последните години, през които ЕС и еврозоната отчитат слаби нива на икономически растеж, който дори може да се оприличи на стагнация или на "изгубеното европейско икономическо десетилетие." В бъдеще, дори и при стартиране на процес по присъединяване на България към еврозоната, не се очаква ценовите нива в страната да догонят средните за ЕС или поне догонването няма да става с висока скорост. Дори и да се наблюдава известна тенденция в тази посока, то тя ще се дължи на други фактори, а няма да е свързана с приемането на единната валута.

Интерес представлява изследването "Determinants of Inflation and Price Level Differentials across The Euro Area Countries", в което се анализират факторите за различията в поведението на инфлацията и в нивата на цените в отделните държави от еврозоната спрямо средните стойности за валутния съюз.¹ Според изследването като основни причини за инфлационния диференциал, респективно различията в ценовите нива, между изследваните държави са различните фази от икономическия цикъл, в които се намира всяка една от тях и в до известна степен промените в регулациите на отделни продуктови пазари.² Външни фактори като различията в степента на настъпващите промени в номиналните валутни курсове на тези държави и различията в енергийната интензивност, също така и във фискалната позиция, играят минимална роля.³ Важен извод в изследването е, че инфлационният диференциал при отделните държави е устойчив. Тази устойчивост до известна степен се дължи на административно определяните цени при едни държави и на ограничената пазарна регулация при други.

Методология на изследването

Анализът на конвергенцията на ценовите нива се извършва основно на база данни за индекса на ценовите нива, публикуван от статистическата служба на ЕК – Евростат. Използването му като основен показател за ценовите сравнения се налага поради липсата на достъпна и свободно достъпна информация (информация за цените на широк набор от продук-

¹ Andersson, M., K. Masuch and M. Schiffbauer, 2009, "Determinants of Inflation and Price Level Differentials across The Euro Area Countries", ECB WP Series no 1129 / december 2009

² За еволюцията на финансовите и икономическите кризи виж: Тодорова, В., 2011, "Теоретична връзка между икономическите и финансовите кризи в еволюция", сп. Икономическа мисъл, бр.4, 55-75 стр. Тодорова, В., 2010, "Финансови кризи – история, еволюция и теория", изд. Тракия-М, София, 15 авторски коли, 315 стр., ISBN 954-8401-88-3

³ До подобни заключения се достига и в изследванията на: Angeloni, I. and M. Ehrmann, 2004, *Euro area Inflation Differentials*, Working Paper No. 388/September 2004; и Arnold, I. J. M. and B. A. Verhoef, 2004, *External Causes of Euro Zone Inflation Differentials A Re-examination of the Evidence*, *Intereconomics*, September/October 2004.

ти за продължителен период от време; достатъчно дълги времеви редове) за абсолютните цени на продуктите в отделните държави.¹

В териториалния обхват на изследването попадат тринадесетте НСЧ – Естония, Кипър, Латвия, Литва, Малта, Полша, Словакия, Словения, Унгария, Чехия, България, Румъния и Хърватия. Освен че се прави сравнителен анализ на текущото състояние на нивата на цените в тези държави, се проследява и процесът на ценова конвергенция между тях от 2003 г. насам.² Ценовите нива в ССЧ се използват за съпоставка.

Изследването се базира на общо 61 аналитични групи продукти – по терминологията на евростат, за които евростат публикува информация. Въпросните групи са с различно ниво на агрегираност, като най-обобщената група е на ниво БВП и тя може да се приеме за показателна за цялостното ценово равнище в дадена икономика.

Какво представлява индексът на ценовите нива (ИЦН)? – той е съотношение между ППС и номиналния валутен курс на всяка страна спрямо еврото. Казано по друг начин ИЦН за определена група стоки и услуги е нейната цена в една страна, изразена като процент от цената на същата група стоки и услуги в друга страна, като всичките са конвертирани в една и съща валута. Обикновено ценовите нива са представени като индекс, като стойностите за базовата страна са равни на 100. В настоящия проект за база (100) се приема средното ниво на цените за ЕС-28. При стойности от 100 за дадена страна означава, че цените в нея са на същите нива като при ЕС-28 (изразени в една валута); стойности над 100 показват, че ценовите нива са по-високи от средните за ЕС-28 и обратното за стойности под 100. Последното означава и че валутата на съответната страна е подценена.

Прецизността на ИЦН нараства с повишаването на нивото на агрегираност на продуктите, за които се изчислява. Това означава, че ИЦН, изчислен на ниво БВП е по-надежден или точен/прецизен спрямо ИЦН, изчислен за крайните разходи на домакинствата или за бруто-то капиталобразуване. По същия начин, ИПЦ за крайното потребление на домакинствата е по-надежден от ИПЦ за "храни и неалкохолни напитки" или "дрехи и обувки", като последните две са подгрупи на крайното потребление на домакинствата.

Източниците за събиране на ценова информация за изчисляване на ИЦН са различни, което го превръща в известна степен недостоверен показател и съответно той не може да се използва за изработване например на класация на страните за това, при коя животът е най-скъп и къде по-евтин. Но ИЦН предоставя възможност да се правят сравнения на степента на отклонение на ценовите нива на една страна спрямо друга държава и да се проследяват настъпващите промени във времето. Тук отново трябва да се отбележи, че резултатите са по-точни при по-висока степен на агрегираност на показателите.

Кохерентност и сравнимост – ИЦН е индикатор с голям пространствен обхват (включва много на брой продукти, например изчислява се на ниво целия БВП), от което може да се предполага, че един сравнителен анализ между отделните държави ще е с голяма степен на достоверност. Той е подходящ да се правят сравнения между отделните държави към определен момент от време. За разлика от индекса на потребителските цени, ИЦН не е конструиран да отразява промяната на цените във времето, а да подпомага ценовите сравнения между страните. Изключително важно е да се отбележи обаче, че **ППС позволява да се проследи как се променя отношението между ценовите нива в отделните страни за определен период от време.** Отново това важи в по-силна степен при по-висока агрегира-

¹ Както е споменато в прегледа на изследванията по въпроса с конвергенцията на ценовите нива в ЕС, част от изследванията използват данни за абсолютните цени от Economist Intelligence Unit, но тези данни са с ограничен териториален обхват и са на твърде висока цена.

² Началната година е предопределена от наличието на данни в базата на евростат.

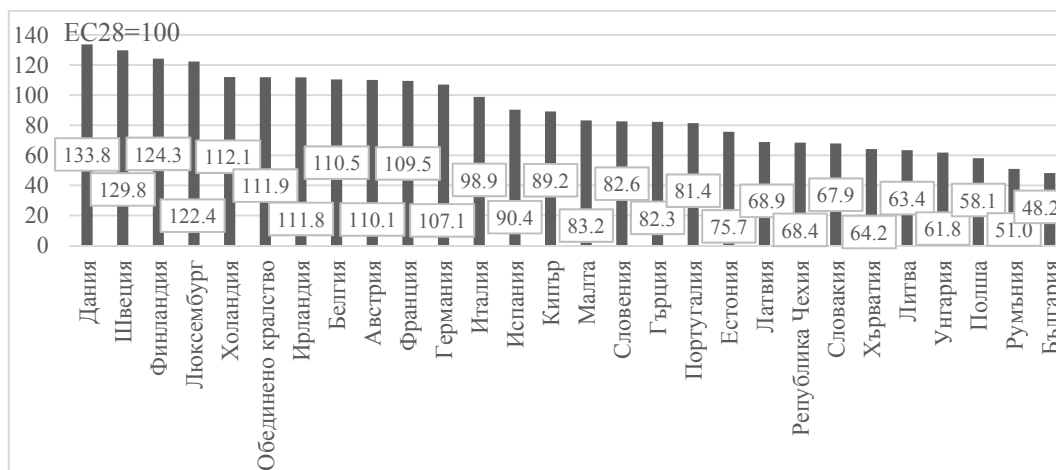
ност на продуктите и дава по-несигурни и волатилни резултати при групи с по-ниска степен на агрегираност или най-вече на ниво отделни продукти.

Ценовите различия между НСЧ – текущо състояние

Данните за ценовите равнища в страните от ЕС представят една твърде различна картина. Напълно очаквано скандинавските страни и някои от държавите от Западна Европа поддържат нива на цените, далеч по-високи от средните за съюза, а продуктите са доста по-евтини в НСЧ. Интересно е да се отбележи, че цените в Германия, Италия и Франция са близки до средните, а тези в Испания дори по-ниски.

През 2017 г. ценовите равнища на ниво БВП (показателно за общото ценово ниво) в двадесет и осемте страни членки на ЕС са най-ниски при България – 48,2, което означава, че цените в страната са с 51,8% по-ниски от средните за ЕС28, а най-високи са в Дания – 133,8, или с 33,8% по-високи от средните за съюза (графика 1). Цените в НСЧ се намират в диапазона от 48,2% (България) до 89,2% (Кипър) спрямо средноевропейските. Това може да се обясни най-вече с по-ниските доходи в тези държави и с по-малкия БВП на човек от населението, който създават те. Подобни разлики в ценовите нива могат да насочат и към изводите, че все още НСЧ не са се интегрирали достатъчно в единния пазар; вътрешните пазари на тези държави са с ограничени покупателни способности и е налице сравнително слабо търсене. По-ниските нива на цените при НСЧ могат да се дължат и на големия дял на административно определяните цени, които изкуствено се задържат на по-ниски нива, като по този начин се натоварват с изпълнението на някои социални функции. Но най-голямото опасение, което се поражда от споменатата разлика, е свързана с възможността по-евтините продукти да са свързани с по-ниското им качество.¹

Графика 1. Индекс на ценовите нива на ниво БВП на страните членки на ЕС28 през 2017 г.

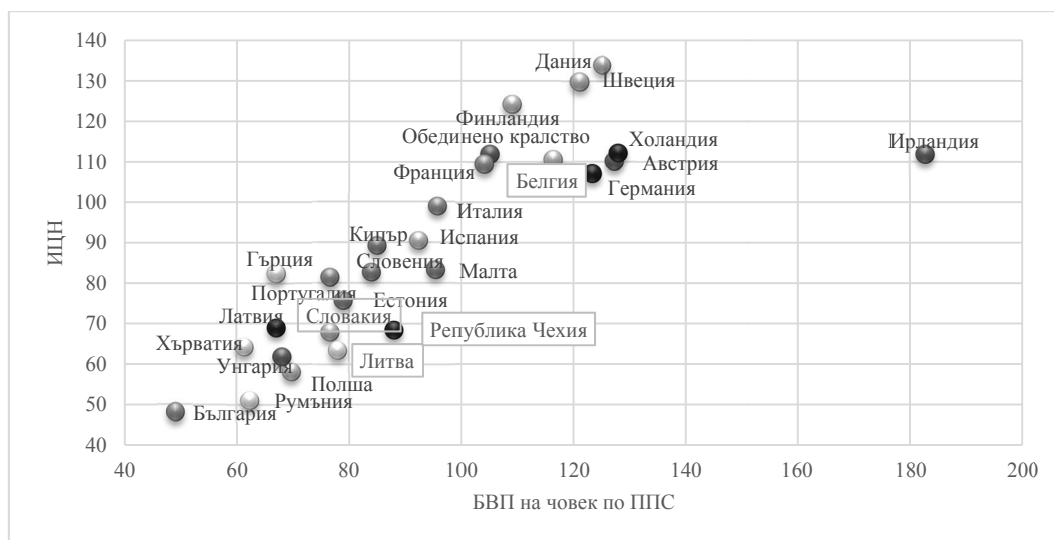


Източник: Евростат, електронна база данни.

¹ Методологията на Евростат за събирането на данни за цените предвижда мерки за максимално прекриване на сравняваните продукти, но винаги съществуват съмнения за различия в качеството на един и същи продукт в отделните държави.

Зависимостта между ИЦН и БВП на човек от населението по ППС се потвърждава и от коефициента на корелация между двете променливи – през 2017 г. той е 0,73, което определя връзката като силна (графика 2). Силната зависимост между двете променливи се отчита и назад във времето, т.е. през 2017 г. тя не е инцидентна. Всички от НСЧ имат БВП на човек от населението по-нисък от средния за ЕС28, като само Малта се доближава до средните стойности – 95% от средната стойност. Други държави с по-висок БВП на глава от населението по ППС са Република Чехия (88%), Кипър (85%) и Словения (84%). С най-ниски нива през 2017 г. са България (49%), Хърватия (61%) и Румъния (62%). В допълнение на тези ниски стойности на БВП на човек от населението идва и фактът, че от 2009 г. насам България навакства изоставането си от средното ниво за ЕС с изключително бавни темпове, т.е. не може и въобще да става дума за висока икономическа активност, които да поразжат бърза конвергенция и при цените. Още по-интересно е да се спомене, че до 2005 г. България има по-висок БВП на човек от населението по ППС от Румъния, но след това страната изостава значително.

Графика 2. ИЦН и БВП на човек от населението по ППС в страните от ЕС за 2017 г.



Забележка: Люксембург не е представен на графиката, тъй като стойностите са твърде различни от другите държави, което е неподходящо при този тип графично изобразяване. Индексът за БВП на човек от населението при ЕС28=100 за Люксембург е 253, а ИЦН е 122.

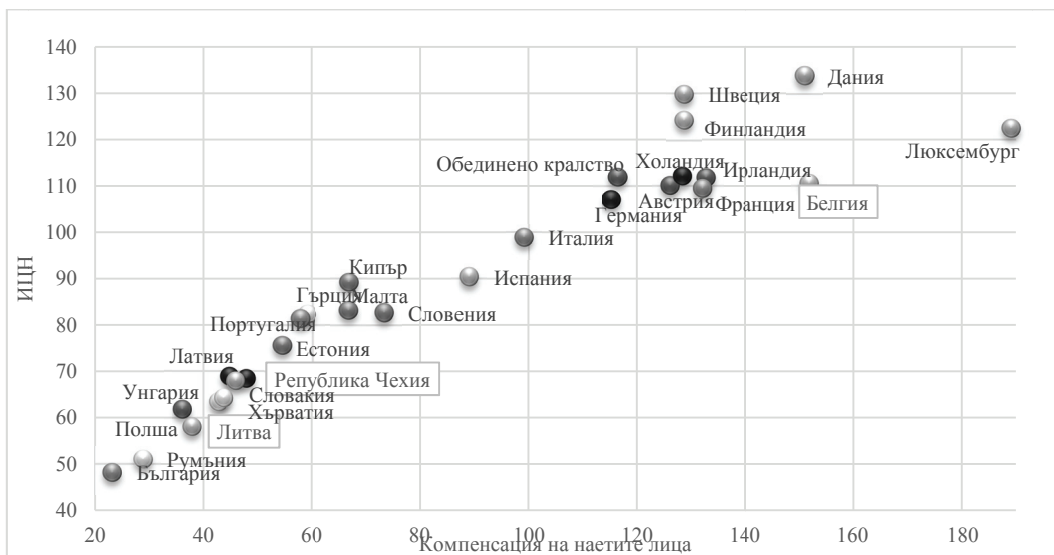
Източник: Евростат, електронна база данни, изчисления на автора.

Много силна връзка се наблюдава и между ИЦН и компенсацията на наетите лица, като последното се приема за измерител на дохода, получаван от едно лице (графика 3). През 2017 г. коефициентът на корелация между двете променливи е 0,95.

И при НСЧ, и в рамките на целия ЕС конвергенцията при цените на стоките е много висока, отколкото тази при услугите (графика 4). При НСЧ по отношение на стоките Румъния е с най-ниски нива – 65,0 % от средните за ЕС, а най-високи са при Малта – 98,7%. Дори в някои от старите членки като Италия, Обединеното кралство, Гърция, Испания и Португалия стоките са по-евтини, отколкото при нея. Съвсем различна е картината при услугите, чийто нива на цените при НСЧ са в диапазона от 32,6% в България до 85,8% в Кипър

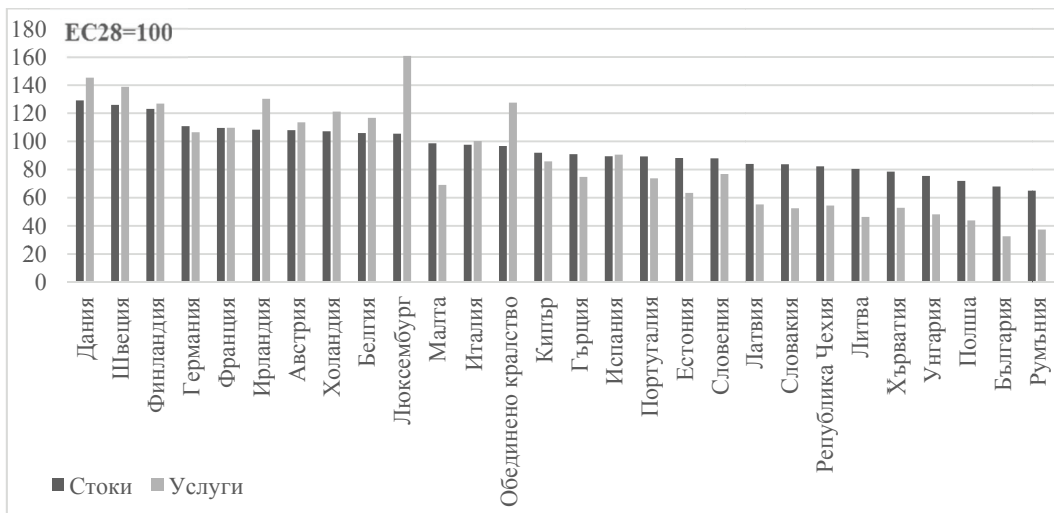
спрямо средното за ЕС28. От ССЧ в този диапазон са единствено Португалия (73,8%) и Гърция (74,8%). Тези различия могат да се обяснят с по-високата търгуемост на стоките в международен план, по-силната конкуренция при тях и естествено свободното придвижване на продукти в рамките на ЕС.

Графика 3. ИЦН и компенсация на наетите лица в страните от ЕС за 2017 г.



Източник: Евростат, електронна база данни.

Графика 4. Индекс на ценовите нива при стоки и услуги за страните членки на ЕС28 през 2017 г.



Източник: Евростат, електронна база данни.

В същото време по-голямата част от услугите не могат да бъдат обект на международна търговия, а на равнище местен пазар конкуренцията е ограничена. По-евтините услуги в повечето от НСЧ е нещо, което е унаследено още от времето на социалистическата икономика. Ниските цени се поддържат и до днес, като това не рядко е от чисто социални съображения, т.е. в голямата си част изкуствено. Все по-често обаче наяве излизат недостатъците на тази политика, понеже по-ниските цени неминуемо са свързани и с по-ниско качество, а когато става дума за здравеопазване и образование това е въпрос на заплаха за националната сигурност.

Различията в нивата на цените между самите НСЧ проличават много ясно, когато те се разгледат на основата на отделни групи продукти (таблица 1). Открояват се три държави, при които продуктите са най-евтини – България, Румъния и Полша, а повечето групи продукти са най-скъпи в Кипър и в Малта и по-малка част от разновидностите в Словения и в Естония. Не малка част от продуктите групи в тези държави са дори с по-високи цени, отколкото средноевропейските нива. Както бе отбелязано по-горе ценовите нива в НСЧ и в частност в България са по-ниски предимно при услугите като например здравеопазване, образование, комунални услуги, хотелиерски и ресторантьорски услуги и транспорт. Една от причините е административното регулиране на цените на голяма част от тези услуги и умишленото им поддържане на ниски нива предвид ниския праг на социална поносимост при комуналните услуги, твърде ниските доходи на огромна част от населението и невъзможността им дори при тези цени да си позволят необходимите здравни услуги. Прекомерното натоварване на цената със социални функции, които я откъсват от пазарните реалности е сигурен и добре отгъпан път към провала. Това е и отговор на ниското качество на тези услуги спрямо другите страни в ЕС. Ситуацията при хотелиерските и ресторантьорските услуги може да се обясни с все по-силния акцент на страната върху евтиния и масов летен туризъм, "ол-инклузив" туризма и с ниска добавена стойност. Цените в България са твърдо най-ниски при алкохолните напитки и тютюневите изделия, което е стимулирано от ниските акцизи, които страната е решила да прилага.¹ Стоки с по-ниски ценови нива в страната са и облекло и обувки, мебели и предмети за обзавеждане. Причините са свързани със сравнително доброто развитие на производствата на тези продукти в страната и високата им конкурентоспособност на вътрешния и на международния пазар. Или в случая развитието на местната промишленост и факта, че тя задоволява голяма част от вътрешното потребление благоприятства това продуктите да са по-евтини от аналозите им в чужбина.

¹ За влиянието на акциза върху тютюна върху бюджетните приходи на ЕС и България виж: **Бонева, С.**, 2014, "Ефекти от повишаването на размера на акциза на тютюневите продукти върху общественото здраве и бюджетните приходи в ЕС", сп. "Икономически изследвания", XXIII, кн. 3, 2014, стр. 114-154. **Бонева С.**, 2014, "Значение на акциза върху тютюневите изделия за бюджета на България", акад. сп. "Управление и устойчиво развитие", ЛТУ, София, кн. 1, т. 44, 2014, с. 73-78, , ISSN 1311-4506. **Boneva S.**, On EU tobacco products regulations, Vanguard scientific instruments in management, Volume 1(9) Sofia, 2014, p. 273-282. **Boneva S.**, Specificity of Tobacco Products Taxation in the European Union: An International Comparison, Proceedings, The European Union 10 Years After Its Biggest Enlargement, A "new" EU Member States" perspective, Poznan University of Economics Press, Poznan 2015, pp. 477-491.

Таблица 1. Ценови нива на различни групи продукти в НСЧ през 2017 г.

	България	Румъния	Полша	Унгария	Литва	Хърватия	Словакия	Република Чехия	Латвия	Естония	Словения	Магта	Кипър
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ВВП	48,2	51,0	58,1	61,8	63,4	64,2	67,9	68,4	68,9	75,7	82,6	83,2	89,2
Действително индивидуално потребление	44,0	48,4	53,2	58,3	60,2	63,7	65,0	64,0	68,0	74,2	84,2	82,3	90,1
Хранителни продукти и безалкохолни напитки	73,1	62,2	65,0	82,1	81,8	96,5	90,8	85,5	95,1	94,0	99,9	109,8	107,3
Хранителни продукти	71,7	61,6	63,7	81,2	80,0	95,5	89,0	84,5	92,8	92,4	101,0	107,9	107,5
Хляб и зърнени храни	59,9	52,5	62,9	73,7	79,7	98,1	89,1	80,3	86,5	92,9	104,0	107,2	116,3
Месо	58,2	59,2	56,7	71,4	66,7	82,1	73,6	81,5	74,4	82,0	100,7	94,0	88,7
Риба и други морски храни	63,4	65,4	64,8	92,3	76,7	92,8	93,8	109,6	86,6	104,7	101,9	110,9	110,4
Мляко, сирене, кашкавал и яйца	91,0	90,2	66,9	89,2	94,8	97,5	98,0	90,1	111,8	95,5	103,0	116,6	142,0
Масла и мазнини	111,0	84,1	77,2	109,6	111,4	104,3	127,2	106,0	128,6	114,4	114,7	129,5	112,2
Плодове, зеленчуци и картофи	69,4	48,1	64,7	81,7	76,9	96,5	89,9	75,9	93,8	93,1	96,3	107,9	91,5
Хранителни продукти, некласифицирани другаде	89,4	74,6	70,5	95,4	92,5	115,9	101,6	93,0	111,6	100,3	102,9	123,4	119,3
Безалкохолни напитки	90,0	69,7	78,3	91,3	104,9	105,9	110,2	96,3	121,2	112,4	90,4	127,6	105,9
Алкохолни напитки, тютюневи изделия и наркотици	56,3	68,6	71,0	70,0	80,2	73,3	71,8	73,7	84,0	93,0	81,7	100,4	87,9
Алкохолни напитки	64,9	71,0	85,2	77,8	103,3	98,6	80,9	86,5	111,2	123,2	101,6	108,4	101,2
Тютюн	50,9	69,6	61,9	65,0	62,1	56,9	65,2	65,0	63,3	68,8	68,6	96,7	78,9
Облекло и обувки	78,3	92,4	85,8	86,9	105,1	99,3	102,7	96,6	104,6	114,5	96,5	99,0	99,2
Облекло	79,7	92,3	87,6	83,9	105,3	100,8	104,8	98,7	104,5	115,3	97,2	98,6	100,1
Обувки	78,4	103,2	83,3	101,3	105,6	97,2	98,9	92,9	106,4	112,9	93,9	102,0	100,7
Жилища, вода, електроенергия, газ и други горива	30,6	38,6	37,3	41,9	41,1	41,9	46,5	59,6	53,5	60,2	71,3	54,5	71,5
Електроенергия, газ и други горива	55,2	52,8	72,0	57,9	57,5	63,3	80,9	87,3	67,6	68,2	85,6	83,4	95,6

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Жилищно обзавеждане, оборудване на домакинството и обичайно поддържане на дома	63,5	68,9	69,2	76,1	81,5	80,8	82,7	80,8	83,9	87,9	92,5	101,2	88,6
Мебели и предмети за обзавеждане, килими и други подови настилки	48,5	69,4	75,0	74,4	76,6	73,0	76,1	74,4	83,1	82,7	82,5	104,9	97,8
Домакински уреди	84,4	91,5	77,1	89,2	92,3	96,8	93,8	93,2	87,9	95,8	98,7	132,5	113,1
Здравеопазване	29,0	32,2	44,4	45,1	44,8	53,1	51,3	47,7	46,6	62,3	82,3	83,6	103,8
Болнични услуги	18,2	18,6	36,7	26,3	29,4	40,6	42,0	56,7	28,0	52,0	79,6	71,8	106,3
Транспорт	66,0	68,2	69,5	80,2	76,1	84,6	77,0	72,3	75,9	79,9	89,5	84,7	88,1
Лично транспортно оборудване	86,0	83,0	84,0	89,5	84,0	94,2	81,0	81,6	84,8	86,1	91,6	102,6	88,0
Транспортни услуги	46,0	53,5	54,1	68,4	62,4	85,5	57,8	52,2	61,9	62,9	98,1	67,7	94,8
Съобщения	65,4	49,8	45,0	89,9	60,1	90,6	84,2	99,6	70,2	64,2	108,9	98,5	86,5
Развлечения и култура	58,1	58,3	60,0	63,8	70,0	73,6	75,9	68,9	79,8	86,1	93,6	85,3	89,8
Аудио-визуална и фотография техника, машини за обработка на информация	93,3	95,1	88,8	95,4	96,8	108,5	100,7	91,6	96,0	98,1	100,3	107,0	109,4
Образование	24,6	34,0	42,1	51,1	42,0	51,9	51,4	51,6	56,5	57,3	85,4	97,1	115,1
Ресторанти и хотели	45,0	52,9	74,0	61,2	69,2	73,2	75,5	60,3	81,6	85,4	82,2	81,3	92,7
Разни стоки и услуги	46,1	46,5	54,7	55,8	62,5	65,1	68,1	62,7	67,7	74,9	84,3	79,6	88,6
Действително колективно потребление	35,9	38,3	48,7	49,4	47,3	50,9	52,3	58,3	51,5	60,7	70,2	62,7	97,7
Бруто образуване на основен капитал	64,3	61,6	74,2	71,2	79,0	67,1	81,3	80,0	77,6	83,9	79,2	91,1	82,4
Машини и оборудване	94,6	98,1	90,6	92,5	94,4	97,1	100,3	100,4	97,6	97,3	98,9	108,8	101,7
Метални изделия и оборудване	95,0	99,7	89,9	91,8	95,2	98,2	103,3	100,8	103,1	99,7	99,4	108,9	108,3
Електрическо и оптично оборудване	100,8	100,0	93,5	95,1	97,4	100,4	99,1	102,8	98,5	101,6	100,7	108,6	115,0
Превозни средства	90,2	94,7	89,8	92,1	91,4	92,9	96,8	98,1	91,2	91,0	97,1	107,4	93,1
Сгради и строителни съоръжения	47,5	42,5	63,6	56,5	67,8	51,6	68,9	66,8	65,8	75,8	66,7	79,7	69,7
Жилищни сгради	37,1	35,3	52,7	50,1	61,9	46,2	56,6	61,5	62,7	68,8	52,1	64,9	64,8
Нежилищни сгради	49,1	46,3	63,6	55,7	64,2	50,2	76,5	64,0	67,4	79,1	68,6	88,8	67,8
Гражданско инженерство	63,3	49,2	84,8	71,3	86,5	65,2	78,5	84,4	71,8	86,3	93,1	103,4	84,4

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Софтуер	92,2	97,5	101,3	100,9	116,3	93,5	97,4	98,4	102,5	104,0	96,6	107,9	99,5
Разходи за крайно потребление	43,0	47,1	52,7	57,1	58,6	62,0	63,2	63,3	65,8	72,3	82,5	79,9	90,5
Разходи за крайно потребление на домакинствата	48,4	52,2	56,2	62,0	64,6	67,0	69,1	69,0	72,4	78,5	85,3	82,3	88,5
Разходи за крайно потребление на правителството	30,7	34,8	44,5	47,1	44,4	50,6	50,6	51,5	50,5	59,4	75,8	74,0	101,4
Разходи за колективно потребление	35,9	38,3	48,7	49,4	47,3	50,9	52,3	58,3	51,5	60,7	70,2	62,7	97,7
Разходи за индивидуално потребление	27,1	32,5	42,0	45,8	42,9	50,9	50,0	47,6	50,6	59,2	80,8	83,4	105,1
Стоки	68,0	65,0	71,9	75,5	80,5	78,6	83,8	82,3	84,0	88,2	88,0	98,7	92,0
Потребителски стоки	70,9	67,6	71,3	78,7	82,2	87,0	85,9	83,8	88,7	91,6	94,5	104,7	99,3
Недълготрайни стоки	68,5	63,7	68,3	76,4	79,1	84,6	84,3	82,6	87,7	89,5	94,4	107,1	101,2
Полудълготрайни стоки	78,9	85,1	80,5	86,0	95,8	96,8	98,3	93,4	98,1	107,5	100,0	99,7	98,9
Дълготрайни стоки	77,9	83,8	81,2	88,1	86,8	93,6	86,4	83,4	87,3	88,5	92,5	103,4	94,1
Инвестиционни стоки	64,3	61,6	74,2	71,2	79,0	67,1	81,3	80,0	77,6	83,9	79,2	91,1	82,4
Услуги	32,6	37,4	43,9	48,2	46,4	52,9	52,5	54,4	55,2	63,4	76,9	69,1	85,8
Потребителски услуги	33,0	38,1	43,3	48,3	47,2	54,1	53,4	54,7	56,8	65,8	78,0	67,8	81,4
Правителствени услуги	30,7	34,8	44,5	47,1	44,4	50,6	50,6	51,5	50,5	59,4	75,8	74,0	101,4
Услуги за колективно потребление	35,9	38,3	48,7	49,4	47,3	50,9	52,3	58,3	51,5	60,7	70,2	62,7	97,7
Услуги за индивидуално потребление	27,1	32,5	42,0	45,8	42,9	50,9	50,0	47,6	50,6	59,2	80,8	83,4	105,1

Източник: Бюростат, електронна база данни.

Интересното е, че България съвсем не е страната с най-ниски цени на хранителните продукти, като голяма част от тях са по-евтини в Румъния и Полша. Като примери могат да се посочат хлябът и зърнените храни, които през 2017 г. в Румъния са с над 12% по-евтини, млечните продукти и яйцата (по-евтини в Полша с 26,5%), масла и мазнини (по-евтини в Полша с над 30% и в Румъния с 24,3%). Цените на маслата и мазнините в България са дори по-високи с 11% спрямо средното ниво в ЕС. Сред по-евтините хранителни продукти в Полша и Румъния са още плодовете и зеленчуците. Една от водещите причини за по-евтините хранителни продукти е по-ниската ставка на данъка върху добавената стойност, която прилагат повечето страни в ЕС. Всъщност България е една от едва четирите страни в ЕС, които не прилагат диференцирана ставка на ДДС върху храните – Дания (25%), Литва (21%) и Естония и България (по 20%). Литва и Естония обаче прилагат по-ниска данъчна ставка за лекарства, медицинско оборудване, книги, периодични издания, някои видове транспорт, хотелиерски услуги. Хотелиерските услуги са и единствената група продукти, за които България прилага различна данъчна ставка. В целия ЕС само Дания прилага единен процент на ДДС – 25%. Като други причини за по-евтините храни в някои от НСЧ могат да се посочат по-развитото им селско стопанство, различния начин на прилагане на схемите за субсидии, по-високата ефективност на предприятията от тяхната ХВП, най-вече поради обезпечеността със суровини и добре функциониращите вериги на доставки, по-високата покупателна способност на населението, което позволява да се печели от по-високия оборот, а не от високи надценки и др.

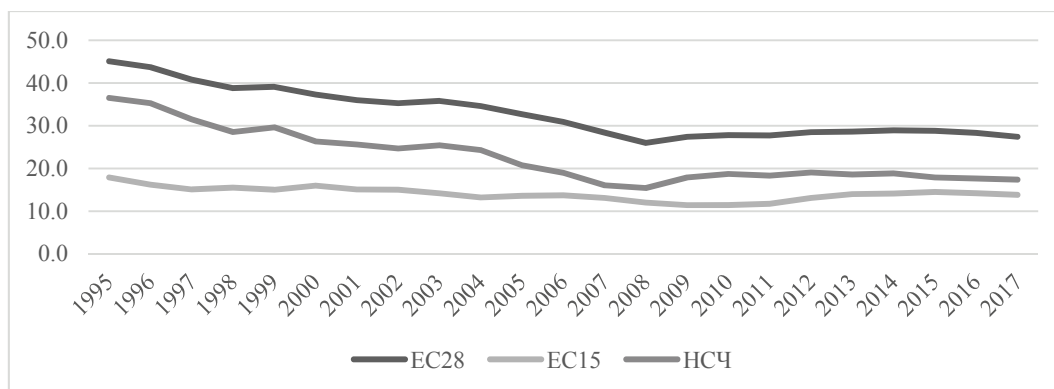
Наблюдават се и доста големи различия в степента на конвергенция на цените при различните групи продукти при НСЧ, измерена чрез коефициента на вариация. В най-голяма степен между НСЧ се доближават цените на машините и оборудването, транспортните средства, софтуера, потребителската електроника, облеклото и обувките и т.н. Това може да се обясни с факта, че тези продукти са обект на засилена международна търговия и немалка част от тях се внасят от едни и същи дестинации. Често НСЧ се разглеждат от големите международни компании като един регион и цените се определят в един диапазон, като разликата идва основно от различното данъчно третиране или от колебанията на валутните курсове. На следващо място, като пример за продукти с по-ниска степен на конвергенция на цените могат да се посочат хранителните продукти, алкохола и тютюневите изделия, жилищните и нежилищните сгради и др. Най-големи различия измежду НСЧ се наблюдават при цените на услугите в сферата на образованието и здравеопазването, правителствените услуги, т.е. напълно очаквано и логично е, колкото повече даден продукт е обект на международна търговия, толкова да е по-голяма конвергенцията на цените и обратното – най-големи са различията при нивата на цените на нетъргуемите или ограничено търгуемите услуги.

Тенденции при конвергенцията на цените

Засилващата се интеграция между страните от ЕС и развитието на единния пазар неминуемо водят до конвергенция на цените, която обаче протича с различна скорост във времето. По-интензивна е тя в годините от 1995 г. до 1998 г., от 1999 г. до 2002 г. и от 2003 г. до 2008 г. (графика 5). Между тези периоди – през 1998-99 г., 2002-03 г. и от 2008 г. насам се отчита застой в този процес, дори може да се наблюдава и раздалечаване на цените. На пръв поглед може да се каже, че основен двигател на процеса на конвергенция при цените е икономическата активност. В периоди на силен подем в икономиките инфлацията при по-слабо развитите страни от ЕС е съществено по-висока от тази в развитите, което води до сближаване на цените. В периоди на ниска икономическа активност този диференциал се затваря, което възпрепятства и процеса на конвергенция. От данните може да се направи и един важен извод, а именно че ценовата конвергенция не е задължително еднопосочен процес.

От 2011 г. до 2016 г. на практика се наблюдава раздалечаване на цените както между НСЧ, така и между по-старите участнички в съюза. Дори нещо повече, при последните почти не се наблюдава конвергенция при цените през последните 20 години, което навежда на мисълта, че процесът е достигнал своя максимум и колкото и да се интегрират държавите в икономическо отношение, винаги ще съществуват известни различия в ценовите нива.

Графика 5. Конвергенция на ценовите нива в страните от ЕС28, ЕС15 и НСЧ*



Забележка: * Конвергенцията на ценовите нива в 28-те страни членки на ЕС е измерен посредством коефициента на вариация на ценовите нива на продуктите, включени в изчисляването на БВП. Понижаването на коефициента на вариация показва сближаване на ценовите нива между страните и обратното, неговото повишаване е индикатор за тяхното раздалечаване. Стойностите на коефициента на вариация не предоставят информация дали ценовите нива се повишават или понижават, а единствено дали се сближават или раздалечават.

Източник: Евростат, електронна база данни.

Проличават няколко интересни особености, когато се разгледат настоящето ниво на конвергенция и тенденциите при различните групи продукти при ЕС15 и при НСЧ. Логично при преобладаваща част от продуктовете категории по-силна конвергенция на цените се наблюдава при ЕС15 (таблица 2), което може да се обясни с по-силно развитите и интегрирани пазари в тези държави, по-продължителното им функциониране в условията на единния пазар, по-силната им взаимна обвързаност, интернационализация/глобализация, високи доходи и покупателна способност, силата на конкуренцията, политика на ценообразуване на опериращите на тях компании и т.н. Продуктовете категории, при чийто цени се наблюдава по-силна конвергенция при ЕС15 са "Хранителни продукти и безалкохолни напитки", "Жилищно обзавеждане, оборудване на домакинството и обичайно поддържане на дома", "Здравеопазване", "Съобщения", "Развлечения и култура", "Ресторанти и хотели". Обратното, между НСЧ се наблюдава по-голяма ценова конвергенция при "Алкохолни напитки, тютюневи изделия и наркотици", "Облекло и обувки", "Транспорт", "Машини и оборудване" и "Сгради и строителни съоръжения".

На следващо място, се разглежда кои продуктови групи са с най-висока ценова конвергенция в рамките на НСЧ и в рамките на ЕС15. Трябва да се отбележи, че тук се наблюдава съществено сходство и при двете групи страни, като естествено съществуват разминавания, но те не са от особено голямо значение. Най-конвергиращи са цените на машините и оборудването, софтуер, жилищно обзавеждане и облекло и обувки. На следващо място, могат да се посочат хранителните продукти и безалкохолните напитки, развлечения и култура,

ресторантьорските и хотелиерските услуги. Най-слаба конвергенция се отчита при цените на комуналните услуги, здравеопазването и образованието.

Интерес представлява да се проследи и как се изменя конвергенцията на цените по групи продукти във времето. При ССЧ за 2017 г. спрямо 2003 г. при 7 от общо 15 разгледаните групи продукти цените се раздалечават, което подкрепя направеното по-горе твърдение за това, че конвергенцията не е еднопосочен процес. При НСЧ раздалечаване на цените се отчита единствено при транспорта, а при всички останали групи цените се доближават. Това е напълно нормално с оглед на твърде ниската ценова конвергенция при тези държави в началния период.

Таблица 2. Конвергенция на ценовите нива* в ЕС 28 при различни групи продукти

	ЕС28		НСЧ		ЕС15	
	2017	изменение 2017/2003, %	2017	изменение 2017/2003, %	2017	изменение 2017/2003, %
БВП	27,4	-23,4	17,4	-31,8	13,8	-2,5
Хранителни продукти и безалкохолни напитки	18,7	-33,8	16,2	-28,0	12,6	-2,3
Алкохолни напитки, тютюневи изделия и наркотици	27,6	-30,8	14,4	-56,6	22,8	-19,6
Облекло и обувки	12,2	-20,8	9,4	-45,1	11,7	46,4
Жилища, вода, електроенергия, газ и други горива	47,2	-10,2	25,1	-7,6	24,9	-2,7
Жилищно обзавеждане, оборудване на домакинството и обичайно поддържане на дома	15,9	-33,4	12,2	-40,5	7,2	-34,0
Здравеопазване	44,3	-9,0	37,3	-24,0	20,5	12,3
Транспорт	17,8	-31,0	9,3	-47,4	10,4	-37,9
Съобщения	27,9	65,3	24,8	46,6	17,8	92,9
Развлечения и култура	23,9	-18,9	15,8	-29,8	14,2	19,3
Образование	60,2	-11,9	42,2	-34,6	44,5	35,2
Ресторанти и хотели	28,3	-21,3	18,4	-33,0	18,0	7,8
Разни стоки и услуги	31,1	-17,4	19,5	-28,4	17,0	5,6
Машини и оборудване	6,6	-35,7	4,5	-49,1	6,3	-8,8
Сгради и строителни съоръжения	37,5	-5,3	16,5	-13,3	28,5	32,0
Софтуер	5,0	-72,3	6,0	-70,1	3,9	-75,3

Забележка: Конвергенцията е измерена чрез коефициента на вариация, изчислен на основата на ИЦН и чрез неговото изменение за 2017 г. спрямо 2003 г. Началната година е продиктувана от наличието на данни.

Източник: Евростат, електронна база данни, изчисления на автора.

Заключение

Интеграцията в единния пазар неминуемо е свързано и със сближаване на ценовите нива между страните членки. Присъединилите се от 2004 г. насам също са подвластни на този процес, като при тях той е по-интензивен и с по-голям обхват по отношение на групите продукти. В същото време конвергенцията съвсем не е плавна и еднопосочна. В периода на

слаб икономически растеж след световната финансова и икономическа криза дори се отчита раздалечаване на цените. Това се наблюдава както на ниво ЕС28, така и между ССЧ, и между НСЧ. От данните може да се заключи, че водещ фактор за сближаването на цените е високият темп на икономическа активност, който е причина инфлацията в изоставащите в стопанското си развитие страни да расте с по-високи темпове. Освен това конвергенцията е по-интензивна по време на предприсъединителния процес към ЕС, а след присъединяването е с по-бавен темп. Последното заключение е с известна условност, тъй като общостопанската конюнктура през двата съпоставени периода е твърде различна.

Като основни детерминанти на нивото на цените може да се посочи равнището на доходите, което определя покупателната способност на населението и съответно платежеспособното търсене. В същото време нивото на доходите до голяма степен предопределя себестойността на създаваните услуги и съответно тяхната цена. Други важни фактори за равнището на цените са степента на развитие на местното производство и до колко вътрешния пазар се задоволява от него или от вносна продукция, силата на конкуренцията, ценовата политика на компаниите.

Ценовата конвергенция задължително трябва да се анализира на по-дезагрегирано продуктово ниво, понеже разглеждането единствено на общите ценови нива (на ниво БВП) може да е твърде заблуждаващо. Например много важно е да се отбележи, че по-ниските ценови нива при НСЧ спрямо средните за ЕС се дължат почти изцяло на по-евтините услуги (вкл. здравеопазване и образование), което на първо място, повдига въпроса за тяхното качество и, на следващо, какво ще се случи с техните цени, когато някои от тези държави ще трябва да повишат драстично заплатите на работещите във въпросните сфери пред угрозата те да емигрират или да се преместят в други сектори от икономиката. В същото време цените на стоките до голяма степен се приближават до средноевропейските, което е нормално с оглед на високата степен на търгуемост на тези продукти. Това обаче е особено проблемно за по-бедните държави, при които по-голям дял от потреблението се формира именно от тях.

Литература

Бонева, С., 2014, "Ефекти от повишаването на размера на акциза на тютюневите продукти върху общественото здраве и бюджетните приходи в ЕС", сп. "Икономически изследвания", XXIII, кн. 3, 2014, стр. 114-154

Бонева С., 2014, "Значение на акциза върху тютюневите изделия за бюджета на България", акад. сп. "Управление и устойчиво развитие", ЛТУ, София, кн. 1, т. 44, 2014, с. 73-78, ISSN 1311-4506

Тодорова, В., 2011, "Теоретична връзка между икономическите и финансовите кризи в еволюция", сп. Икономическа мисъл, бр.4, 55-75 стр.

Тодорова, В., 2010, "Финансови кризи – история, еволюция и теория", изд. Тракия-М, София, 15 авторски коли, 315 стр., ISBN 954-8401-88-3

Andersson, M., K. Masuch and M. Schiffbauer, 2009, "Determinants of Inflation and Price Level Differentials across The Euro Area Countries", ECB WP Series no 1129 / december 2009

Angeloni, I. and M. Ehrmann, 2004, *Euro area Inflation Differentials*, Working Paper No. 388/September 2004

Arnold, I. J. M. and B. A. Verhoef, 2004, *External Causes of Euro Zone Inflation Differentials A Re-examination of the Evidence*, Intereconomics, September/October 2004.

Baye, M. R., R. Gatti, P. Kattuman and J. Morgan. 2002. Online Pricing and the Euro Changeover: Cross-Country Comparisons. University of California at Berkeley.

Boneva S., On EU tobacco products regulations, Vanguard scientific instruments in management, Volume 1(9) Sofia, 2014, p. 273-282

Boneva S., Specificity of Tobacco Products Taxation in the European Union: An International Comparison, Proceedings, The European Union 10 Years After Its Biggest Enlargement, A "new' EU Member States" perspective, Poznan University of Economics Press, Poznan 2015, pp. 477-491

Crespo Cuaresma, J., B. Égert and M. A. Silgoner., 2007, "Price Level Convergence in Europe: Did the Introduction of the Euro Matter?", Oesterreichische Nationalbank, Monetary Policy & the Economy Q1/07.

Crucini, M. J. and M. Shintani, 2002, "Persistence in Law of One Price Deviations: Evidence from Micro Data", Vanderbilt University. Mimeo.

ECB, 2011, Structural Features of Distributive Trades and Their Impact on Prices in the Euro Area. Structural Issues Report. September.

Engel, C. and J. H. Rogers., 2004, European Product Market Integration after the Euro, Economic Policy 19(39).

European Commission, Economic and Financial Affairs, Convergence Reports (http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/convergence_reports/index_en.htm)

European Commission. 2004. Preliminary Analysis of Price Data. Directorate General Internal Market, Economic and Evaluation Unit B3. July.

Fritzer, F. (Oesterreichische Nationalbank, Economic Analysis Division), 2012, "Price Level Convergence Before and After the Advent of EMU", Oesterreichische Nationalbank, Monetary Policy & the Economy Q1/12.

Lutz, M., 2002, Price Convergence under EMU? First Estimates. University of St. Gallen Discussion Paper 2003-08.

Rogers, J. H., 2001, Price Level Convergence, Relative Prices and Inflation in Europe. Board of Governors of the Federal Reserve System. International Finance Discussion Papers 699;

Rogers, J. H., 2007, Monetary Union, Price Level Convergence and Inflation: How Close is Europe to the USA? In: Journal of Monetary Economics.

Sturm, J-E., U. Fritsche, M. Graff, M. Lamla, S. Lein, V. Nitsch, D. Liechti, and D. Triet, 2009, "The euro and prices: changeover-related inflation and price convergence in the euro area" European Economy Economic Papers, No. 381.

Wolszczak-Derlacz, Joanna and Rembert De Blander, 2009, "Price convergence in the European Union and in the New Member States", Bank and Credit /Poland/, 40 (2), 2009, 37–60.

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА ЕВРОТО

доц. д-р Весела Тодорова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

Международните пари обслужват международния икономически обмен. Те възникват като резултат от интернационализацията на националните валути или като наднационални пари. След последната финансова криза усилено се търси отговор на въпроса – възможно ли е щатският долар да бъде заменен с колективната валута без сътресения в световната икономика. Замяната на една световна валута с друга е закономерен процес. Сегашният световен икономически ред, основан на превъзходството на долара, вече се пропуква. Бъдещето на ключовите валути е неопределено. Всичко е възможно, защото еволюцията на международните пари е отражение на еволюцията на световното стопанство.

Ключови термини: Валута-номинален стълб, Международна валута, Средство за разплащане, Разчетна единица, Средство за съхранение на стойността, Интернационализация на валутата.

JEL: E,F,G

THE INTERNATIONALIZATION OF THE EURO

Abstract

International currency serves international economic trade. It originated as a result of the internationalisation of national currencies or as supra-sovereign currency. Following the latest financial crisis an urgent answer is sought to the question: Is it possible to substitute the American dollar by some other international currency without shocks to world economy. The substitution of one currency by another is a normal process. The current world economic order, based on the supremacy of the dollar, is already losing ground. The future of the key currencies is indefinite. Every result is possible. The evolution of international currencies depicts the evolution of world economy.

Key words: Anchor currency, International currency, Means of payment, Unit of account, Store of value, Currency internationalisation.

JEL: E,F,G

Увод

Доближава ли се светът до момента, когато доларът е възможно да падне от трона на валута-доминант. С каква валута може да бъде заменен той? Каквито и да са бъдещите изпитания пред еврото, съществуват всички основания да се счита, че сблъсъкът между долара и колективната валута тепърва предстои.

Обект: на доклада е интернационализацията на колективната валута – евро.

Целта: на настоящия доклад е да представи проблемите при интернационализацията на колективната валута – евро.

За постигане на поставената цел на настоящия доклад се поставят следните **задачи:**

- Дефиниране интернационализацията на валутата.
- Преглед на интернационализацията на еврото: "интернационализирана валута по рождение".
- Коментирание риск от реденоминация на общата валута.
- Анализ на тенденциите в развитието на еврото като резервна валута.

1. Интернационализацията на валутата

В широк смисъл интернационализацията на една валута разкрива ролята, която дадената валута играе извън пределите на националната си географска ширина. Или, *първата отправна точка* за международната валута е приемането ѝ от голям брой страни като законно средство за размяна. Щатският долар е перфектния пример за международна валута в това отношение. Нещо повече, международната валута може да играе и ролята на валутаноминален стълб, тогава когато валутният курс на местната валута е привързан към този на международната валута, или се променя в определени граници спрямо него. *Втората отправна точка* за международната валута е използването ѝ като средство за размяна в международната търговия.

Трето, международната валута, независима от националните валути е преди всичко разчетна единица. Стойността на такива валути се определя по конкретна формула. Специалните права на тираж (СПТ), използвани от МВФ, са пример за подобна единица. Тяхната сума се определя предварително от страните според потребностите от допълнителни международни платежни средства и се разпределят пропорционално на квотите им в МВФ. СПТ са безусловен международен актив, което означава, че страните са задължени да ги приемат като международно ликвидно средство за плащане.

Четвърто, важен етап от интернационализацията на една валута е използването ѝ на паралелен или офшорен пазар извън границите на страната-емитент. Това е възможно, например когато съществуват депозити, деноминирани в тази валута, и намиращи се в офшорни банки. И още повече, тогава когато върху тази депозитна база функционира цял арсенал от финансови инструменти и продукти. По това направление показателен е примерът на офшорния пазар на китайското ренминби в Хонг Конг, който се разрасна невероятно през последните години. На този пример могат да се проследят както предимствата, така и недостатъците за една страна, чиято валута се използва в офшорна зона. Както се коментира от McCauley¹, използването на собствената си валута за сделки в чужбина облагодетелства местните банки. В същото време банковият надзор се осъществява по-трудно, поради факта че офшорният пазар е извън юрисдикцията на местните власти, респективно и от прилагането на нормалните инструменти на паричната политика. От друга страна, подобни сделки са не малко рискови, както го доказва и последната глобална финансова криза.

Пето, последният етап от интернационализацията на една валута се достига тогава, когато централните банки инвестират валутните си излишъци в облигации или други активи, деноминирани в резервна валута.

През 1999 г. ЕС стартира еврото – общата европейска валута, като част от проекта за създаване на интегриран пазар между страните-членки. Първоначално официалните власти на съюза се разделят на две относно интернационалната роля на еврото. Подозрителна е позицията на Германия спрямо всичко, което може да попречи на антиинфлационната парична политика.

2. Еврото: "интернационализирана валута по рождение"

Според Frank Moss² интернационализацията на еврото се различава от останалите валути по две причини. *Първо*, като обща валута на група от страни, участващи в паричен съюз, по определение то се използва извън пределите на една държава. От тук интернационализацията на еврото следва да се възприема като използването му от нерезиденти на еврозоната.

¹ Plasschaert, Sylvain, The Renminbi on the Internationalization Trail, ECIPE Working Paper, No. 01/2012.

² Moss Frank, The Euro: internationalized at birth, BIS Papers № 61, p. 57.

Второ, за разлика от другите валути, началната му дата (1 януари 1999г.) съвпада с датата на международното му използване, като се има предвид наследената роля от законоустановените валути, емитирани от страните-участници в Европейския икономически и паричен съюз. (Има се предвид циркулирането на немската марка в пределите на източна Европа, ролята на френския франк като номинален стълб в някои части на света, или ролята на някои по-малки валути като холандския гулден на капиталовия пазар и като официална резервна валута.) Също така, еврото се явява и наследник на екю, представляващо кошница от валутите на страните от ЕС и използвано като международни пари едновременно на публичния и частния пазар.

Интернационализацията на еврото се определя от провежданата политика и развитието на страните в еврозоната и извън нея. Интернационализацията на еврото за времето до финансовата криза се оказва по-силна в сравнение с очакването преди 1999г. Еврото разрастващо се установява като средство за разплащане, инвестиционна валута и валута на емисиите. Но скоростта на промяна е бавна, постепенна и с известна инерция. Движещите сили за валутната интернационализация са преди всичко фундаментални и бавно-променящи се величини.

Като валута за финансиране в края на 2000г. дялът на еврото на пазара на дългови ценни книжа достига 26%, със 7% покачване в сравнение с 1998г. На паричния пазар се наблюдава значително покачване като цяло за периода 1999-2000г. Това се дължи на нарастване на ликвидността, в резултат на създаването на интегриран паричен пазар в евро. Подобен възход се наблюдава и в деноминирани в евро международни облигации и ноти. Използването на еврото за финансиране от търговските банки също така нараства след въвеждането му с повече от 4%.

В портфейлите на международните инвеститори в края на 2000г. дялът на еврото вече е 25%, в сравнение с 47% в щатски долари и 14% в японски йени. Като валута-посредник на валутния пазар в първите години след появата на еврото преобладава използването на щатския долар. На регионално ниво общата валута наследява инерцията на немската марка при валутния обмен между останалите европейски валути в границите на ЕС. Дялът на еврото в чуждестраните валутни резерви в края на 1999г. достига до 12.5%, което ѝ отрежда второ място като резервна валута, след щатския долар (66.2%) и преди японската йена (5.1%).¹

В началото на възникването си еврото се използва в 56 страни (от Европа, Африка и Средиземноморието) извън еврозоната като номинален стълб при валутнокурсния режим (от крайните форми – законно платежно средство единствено и паралелно с друго, и валутен борд до по-меките форми на прикачен валутнокурсен режим) и провеждане на валутни интервенции. С други думи, близките търговски и финансови връзки лежат в основата на избора на еврото като валута номинален стълб.

Инерцията дори се запазва и по време на световната финансова криза 2007-2008 г. Еврото остава втората водеща международна валута след щатския долар. Независимо от кризата кредитирането в евро нараства в повечето страни от съседните региони на ЕС.

По време на дълговата криза от 2010-2012 г. инвеститорите търсят компенсация на очаквания валутнокурсен риск в покачващите се лихвени проценти дори и при краткосрочните дългови ценни книжа. След период на устойчиво поскъпване в 2015 г. ставаме свидетели на девалвация на ефективния валутен курс на еврото с 10 %, оправдаваща модела на непокрития лихвен паритет относно очакванията за бъдещите изменения на реалните лихвени проценти. Девалвацията на еврото повлиява в различна посока на интернационализацията на еврото.

Един от най-важните ефекти на девалвацията се изразява в спад в официалните валутни резерви и разплащанията в световен мащаб, деноминирани в евро. Реагира към понижаване

¹ IMF, Annual Report 2000.

и размерът на отпуснатите кредити в Централна и Източна Европа¹, в сравнение с нарастващия размер на депозитите, деноминирани евро. Общата валута все още е сигурно убежище за съхранение на стойността. Делът на еврото в официалните валутни резерви се понижава с 3%, в сравнение с пика преди дълговата криза. Със същият размер се понижава и делът на щатския долар, който достига най-ниската стойност от 1999 г.² Но еврото запазва позицията си на втора валута по важност в световен мащаб.

Освен паричната политика на ЕЦБ, влияние върху интернационализацията на еврото оказват не само паричната политика на САЩ, но и тази на Китай. Китай започва да отчита официално валутните си резерви след включването на ренминби в кошницата валути, детерминанти на СПТ. В допълнение към всички тези циклични фактори, в средносрочен период се очертават доказателства за по-голяма мултиполярност в международната валутна система, която се наблюдава още от началото на глобалната финансова криза. Официалните държатели на чуждестранни валутни резерви засилват диверсифицирането им, включвайки нетрадиционни валути в началото на кризата. Между 2008 г. и 2015 г. делът на нетрадиционните валути, като австралийският и канадският долар нараства с повече от 4% и достига 6.8%.

Валутният състав на световните разплащания допълнително потвърждава тенденцията към по-голямата мултиполярност в международната валутна система. Към 2015 г. най-използваната валута в разплащанията остава да е щатският долар с 43%, със стабилизирано ниво от около 30% е еврото, нарастващо ниво за японската йена и над 2% за ренминби.³ В зората на референдума в Англия делът на английската лира намалява, в резултат на девалвацията ѝ.

Предизвикателство за интернационализацията на еврото се явява референдумът в Обединеното Кралство за оставане в ЕС. С изключение на валутните резерви, които продължават да растат, географията на валутния пазар е сред въпросите, провокирани по време на дискусиите около Brexit. И по-конкретно, става дума за това, кои от финансовите трансакции в евро, извършвани в Обединеното Кралство, и преди всичко в City of London, ще се извършват в еврозоната или на друго място в бъдеще. Независимо от всички предизвикателства, на които е подложена интернационализацията на еврото, неговото второ място в световната валутна система е безспорно.

3. Риск от реденоминация на общата валута

Интернационализацията на еврото, изправена пред редица предизвикателства, провокира риска от реденоминация на общата валута. За първи път той се проявява през 2010-2011 г., когато Гърция, а след това Ирландия, Португалия и Кипър, губят достъп до дълговия пазар и не могат повече да револвират дълга си. Заразата се разпространява до Италия, Испания и други страни в еврозоната.

В средата на 2012 г. еврозоната е в криза. За инвеститорите паричният съюз се превръща от зона, в която оперира една валута, във валутна система с фиксиран валутен курс. Те започват да се застраховат от неблагоприятната промяна на валутния курс на еврото.

През 2015 г. рискът от реденоминация за кратко се появява в Гърция, когато правителството обсъжда едностранното напускане на еврото. Доходността по гръцките облигации се

¹ Билянски, В., "Влиянието на приемането на еврото върху инфлацията в страните от еврозоната. Поуките за България", Тринадесета международна научна конференция на катедра "МИО и бизнес" на тема "Членството на България в Европейския съюз: девет години по-късно", с. 76-85, УНСС, София, октомври 2016 г.

² International Role of the Euro – Interim Report, June 2016.

³ International Role of the Euro – Interim Report, June 2016.

покачва до 15% преди правителството да вземе решение да запази еврото вместо несигурността от възстановяването на драхмата.

Днес се наблюдават бледи признаци за проява на риска от реденоминация, тъй като спредовете в доходността на суверенния дълг на страните от периферията и този на Германия се разширяват. Този път, движени отчасти от опозиционните политически партии, подкрепящи възстановяването на националните валути, се организират избори във Франция, Германия, Италия и Холандия. Новите прояви на риска се различават по две направления от по-ранните.

Първо, някои политически партии активно се ангажират с възвръщане на националните валути. Техният размер и брой постоянно нараства, за разлика от по-ранните събития, когато движещите сили са преди всичко пазарни. *Второ*, първоначално инвеститорите не вземат толкова насериозно риска от напускане на еврото, в сравнение с политическите опоненти. От друга страна, инвеститорите не биха игнорирали потенциалните големи валутнокурсони промени, провокирани от оттеглянето на страни от еврото. За ЕЦБ по-високата рискова премия за покриване риска от реденоминация затяга финансовите условия в еврозоната.

4. Какви са тенденциите в развитието на еврото като резервна валута?

Още през 2007 г., преди глобалната финансовата криза Alan Greenspan¹, бившият гувърнор на ФРС, отбелязва, че еврото може да измести щатския долар като световна валута. Тогава съотношението на валутните резерви, държани от централните банки, в евро и долари е 25% за първата валута и 66% за втората.

Ако е предопределено еврото да измести долара, то това би се случило бавно, смятат анализаторите². Причината не би бил колапс на щатската валута, а по-скоро обстоятелството, че никой не би имал интерес от такова развитие. Страните имат нужда от САЩ, като най-големия потребител в света, а следователно и от долари.

Друга причина за забавяне на еврото е кризата в еврозоната. Тя се явява поводът в ЕС управляващите да осъзнаят нуждата от фискален съюз, за да продължи да съществува паричният. Все още фискалната политика е слабо гъвкава, в сравнение с провежданите данъчни реформи в САЩ, смятат анализаторите. Канцлерът на Германия Angela Merkel се сблъсква с предпазливостта на останалите страни. За анализаторите споменът за доминирането на Германия по време на Втората световна война е твърде пресен. Еволюирането на ЕС ще предопредели бъдещата сила на еврото в сравнение с щатския долар.

След финализирането на преговорите около Brexit, еврото би пострадало, ако то не може свободно да циркулира на Лондонския капиталов пазар. Обединена Европа говори в общ глас за обвързване на останалите членове на съюза. Пример за това е осигуреното търговско споразумение с Япония. От май 2018 г. влезе в сила мярката за Защита на информацията. Налице е план за отпускане на кредитиране срещу провеждане на реформи за страни-членки на еврозоната, изпаднали в затруднение.

Каквито и да са бъдещите изпитания пред еврото, съществуват всички основания да се счита, че сблъсъкът между долара и колективната валута тепърва предстои. Бъдещето на ключовите валути е неопределено. Всичко е възможно, защото еволюцията на международните пари е отражение на еволюцията на световното стопанство.

¹ Kimberly Amadeo, Why the Dollar Is the Global Currency, Updated February 19, 2018.

² Kimberly Amadeo, Why the Dollar Is the Global Currency, Updated February 19, 2018.

Литература

1. Билянски, В., "Влиянието на приемането на еврото върху инфлацията в страните от еврозоната. Поуките за България", Тринадесета международна научна конференция на катедра "МИО и бизнес" на тема "Членството на България в Европейския съюз: девет години по-късно", с. 76-85, УНСС, София, октомври 2016 г.
2. Chinn, M., and J. Frankel, 2007, Will the euro eventually surpass the dollar as leading international reserve currency?, in RH Clarida (ed), *G7 Current Account Imbalances: Sustainability and Adjustment*, Chicago, Chicago University Press, 283-335.
3. Chinn, M., and J. Frankel, 2008, Why the euro will rival the dollar, *International Finance* 11, 49-73.
4. ECB, *The International Role of the Euro*, July, 2017.
5. *International Role of the Euro – Interim Report*, June 2016.
6. *International Role of the Euro*, July, 2017.
7. Moss Frank, *The Euro: internationalized at birth*, BIS Papers № 61, p. 57.
8. Posen, A., 2008, Why the euro will not rival the dollar, *International Finance* 11, 75-100.
9. Posen, A., 2009, Geopolitical Limits to the euro's global role, in J.Pisani-Ferry and A.Posen (eds), *The Euro at ten: The Next Global Currency?*, Washington, Peterson Institute for International Economics, 85-102.

COORDINATION OF THE CORPORATE INCOME TAX IN THE EUROPEAN UNION

*Nelly Popova¹, PhD, assistant professor
at the Department of Finance, University of National and World Economy*

Summary

In the context of globalization taxation of business profits becomes an important factor for the investment decisions of companies. The predominating in the world classical system causes economic double taxation of corporate earnings and distorts the choice of capital structure and the choice between dividend distributions and reinvestments. Some Member States have adopted alternative tax regimes based on the integration of corporate and individual income taxes to eliminate the imperfections of the classical system. However, most of the alternative tax regimes are incompatible with the free mobility of capital within the Internal Market. The European Commission has acknowledged that the differences in corporate tax regimes of the Member States limit the free movement of capital, on the one hand, and create the risk of tax avoidance, on the other hand. The present article provides a concise review of the existing systems of corporate income tax and a comparison of their advantages and shortcomings. It also focuses on the most important initiatives for CIT coordination at the EU level. The main conclusion is that the classical system remains the most widely applied regime because of its neutrality between residents and non-residents.

Key words: corporate income tax, classical system, tax coordination, European Union
JEL: F15, F23, H25, H26

1. Introduction

Corporate income tax (CIT) dates back from the beginning of the 20th century but since its introduction it has been an object of discussions. On the one hand, the existence of the corporation as a separate legal entity with its own assets and liabilities, is a justification for the taxation of its profits. Exactly this view is in the basis of the classical CIT system. On the other hand, the economic double taxation of corporate profits (on the level of the corporation and the shareholders) increases the tax burden on entrepreneurs and affects their decisions whether to distribute or reinvest their profits. In addition, the differential tax treatment of interests on loans and dividends affects the choice of capital structure and distorts capital markets. For this reason, several alternative regimes to the classical systems have been developed and adopted in many countries, including EU Member States. Their main difference from the classical system consists in the way of interaction of the CIT with the personal income tax (PIT). These alternative regimes are based on the integration of CIT and PIT. However, all of them have certain shortcomings and for this reason the classical system remains most widely used.

The present paper is devoted to the existing systems of corporate income taxation in EU Member States. Its objective is to compare their advantages and disadvantages from the point of view of economic and financial integration, as well as to analyze the most important projects for CIT coordination in the EU. Several initiatives have been put forward since the beginning of the European Economic Community.

The article is structured as follows: part two examines the classical system and its main alternatives; part three explores the initiatives for CIT coordination, with a special focus on the project for Common consolidated corporate income tax base; and part four concludes.

¹ e-mail: npopova@unwe.bg

2. Regimes of corporate income tax in EU Member States

2.1. Classical system

This system assumes that as separate legal entities, with their own assets and debts, corporations reduce risks for their shareholders by limiting their financial liability to the amount of their investment. Therefore, there are two layers of taxation: first, the earnings of the corporation for the respective tax year are subject to corporate income tax; second, in case net earnings are distributed as dividends, the latter are subject to personal income tax. The arguments in favor of the separate taxation of business profits and dividends were presented in the Report of the Meade Committee¹, published in 1978, as follows:

- *The privilege of incorporation* – the limited liability enjoyed by the shareholders of corporate structures is a privilege for which they must pay.
- *Equity of taxation* – double taxation of business profits is present even if a company retains them, because in most cases this leads to an increase in the market price of the shares and hence, to the realization of capital gains in case they are sold. This argument justifies the taxation of both dividends and realized capital gains.
- *Collection of fiscal revenues* – like every fiscal instrument, CIT brings revenue to the government and contributes to the financing of public expenditure. The separate taxation of dividends ensures the accumulation of more revenue.

In addition to the arguments in the Meade Report, the classical system encourages companies to reinvest their profits in expanding their activities or to use them for reserves. Moreover, it is neutral between resident and foreign shareholders. The classical system is also characterized by administrative simplicity; it is comprehensible for businesses and relatively easy to monitor by the tax authorities (Manliev, 2010, p. 265).

On the other hand, taxation of earnings at both corporate level and shareholders' level results in an economic double taxation², which means that the effective CIT rate is higher than the statutory rate. This in turn leads to lower net return on investments. Hence, corporate income tax under the classical system affects shareholders' decisions how much to invest and violates the principle that investors' behavior should be determined by economic, not tax, considerations (Cnossen, 2015, p. 15).

Economic double taxation is not the only weakness of the classical system. It also affects the choice of capital structure of companies because in all countries applying this system, businesses are allowed to deduct interest payments on loans from the taxable profit but are not allowed to deduct dividends paid. As a result of the favorable tax treatment of interests, companies prefer to finance their business with debt and this in turn leads to the accumulation of high leverage (share of debt in the total capital structure). On a macroeconomic level, high levels of leverage increase the instability of the business cycle. Furthermore, the preferential tax treatment of interest expenditures also creates incentives for tax avoidance, especially on the part of large multinational enterprises (MNE). Unlike tax evasion, tax avoidance is legal and consists in the exploitation of the differences in the tax systems of the countries, the existing gaps in the legislations, the availability of tax preferences, etc. For example, MNE can increase the share of debt in the capital

¹ At the end of the 70s, at the request of the British Institute for Fiscal Studies, a Committee was established headed by prof. James Meade, with the task to carry out a detailed review of the tax system of the United Kingdom and in particular, of direct taxes.

² Economic double taxation occurs in the cases when the same tax base (for example income) is taxed two or more times. It is different from juridical double taxation which consists in the taxation of the same tax base in two or more jurisdictions. Juridical double taxation is addressed in double tax treaties.

structure of a subsidiary in a country with a high CIT rate and increase the share of equity in the capital structure of another subsidiary which is resident for tax purposes in a country with a low PIT. Another possibility is to use the discrepancies between countries in the definition of debt and equity. Thus, exploiting the differences in tax systems, multinational enterprises reduce their tax liabilities. Empirical results confirm that the differential tax treatment of interests and dividends influences the decisions of companies (Zangari, 2014 p. 2). In most countries, including Bulgaria, there are legally determined limitations on the amount of interest deductible from the taxable profit (regulation of the thin capitalization), but they are not sufficient to eliminate the debt bias in the financing decisions of companies.

It should be taken in consideration also that the classical system places in unfavorable conditions unincorporated firms (partnerships). Their assets and liabilities are not separated from those of the partners; hence there is a risk for the entrepreneurs to lose not only their investments but also their personal property. In some countries this problem is solved through the exclusion of unincorporated businesses from the scope of CIT. For example, in the USA and Germany, the earnings of partnerships are subject only to personal income tax (like sole proprietors) and this ensures a single layer of taxation.

In view of these shortcomings, in the last decades many countries switched to the so-called *modified classical system*. It is also characterized by two layers of taxation of profits, but distributed dividends are taxed at a lower (flat) rate of personal income tax than other types of individual incomes (Gercheva, 2011, p. 150). The modified classical system is a version of schedular taxation where the different types of income are classified in various categories (schedules) according to their source, and each category is taxed at a separate PIT rate (Stoyanov, 1998, p. 190). Modified classical system is most widely used in the world and in the EU. The member states applying the classical and modified classical systems can be seen in Table 2.

The modified classical system was introduced also in Bulgaria. After the taxation of the company's earnings with the corporate income tax rate of 10%, distributed dividends are taxed with personal income tax, but at a rate of only 5% (lower than the general PIT rate of 10%). However, this system overcomes only partly the economic double taxation of profits. The effective tax rate exceeds the statutory tax rate, and this can be seen from the following example. We assume that a company has annual profit of 100 000 lv. which is taxed with CIT at a rate of 10% and this results in a corporate tax liability of 10 000 lv. The net profit of 90 000 lv. is paid out as dividends, which in turn are taxed with PIT at a rate of 5%. The tax liability of the shareholders is 4 500 lv. Thus, the total tax paid at the corporate and individual levels amount to 14 500 lv. If we divide the total tax to the pre-tax (gross) profit of the company, the effective tax rate is 14.5%, higher than the statutory CIT rate of 10%.

Table 1. Effective tax rate on profits under modified classical system

Company	
Profit	100 000 lv.
CIT (rate 10%)	10 000 lv.
Net earnings = dividends paid	90 000 lv.
Shareholders	
Gross dividend income	90 000 lv.
Tax on dividend (PIT rate 5%)	4 500 lv.
Total tax liability	14 500 lv.
Total after-tax income	85 000 lv.
Effective tax rate	14.5%

Considering the described imperfections of the classical system (including the modified version), a number of countries adopted alternative tax regimes based on the integration of the corporate and personal income taxes. The integration of CIT and PIT can take place either at the corporate level or at the shareholders' level.

2.2. Imputation system

Under imputation system the corporate profit is viewed as part of the income of the company's shareholders. The profit is taxed at the corporate level but in case of its distribution among shareholders, the latter are allowed to deduct the paid corporate tax from their personal income tax liabilities. There are two types of imputation system:

- *Full imputation system* – the tax credit applies to the total amount of CIT paid.
- *Partial imputation system* – the tax credit applies only to a part of the CIT paid.

The full imputation system reduces the effective tax burden on the investors and thus overcomes the economic double taxation of profits, inherent in the classical system. More importantly, it removes the debt bias in the financing decisions of businesses since dividends and interests are treated equally. Imputation system also ensures equal tax treatment for all enterprises without regard to their legal form (incorporated or unincorporated). Due to these advantages, in the 70s and 80s this system was adopted in many countries, including several EU Member States, and became the main alternative to the classical system (Kari, 2002, p. 2). There even was a proposal for coordination of the corporate income tax in the EU on the basis of full imputation system.

In the context of the establishment of the Single Market (and the Internal Market) and the increasing international capital mobility, the weaknesses of this tax system outweighed its advantages. In the first place, its administration is difficult when there are many shareholders. Its most significant drawback, however, consists in the fact that in most countries with full imputation system the tax credit is not granted to foreign shareholders, unless such tax credit has been granted on a reciprocal basis (in a double taxation agreement). In other words, imputation system is applicable only to dividends paid to resident shareholders, whereas dividends paid to non-residents are subject to the classical system, i.e., to economic double taxation. This places foreign investors on an unequal footing. The differential tax treatment of residents and non-residents causes difficulties to companies that rely on foreign investments. In the practice of the Court of the EU there have been many cases with respect to the application of the full imputation system and in most of them the Court has ruled that this system discriminates between residents and non-residents and creates barriers to the free movement of capital in the EU.¹ Due to these problems, between 1999 and 2008, many countries, including several EU Member States, abolished the full imputation system. These were the United Kingdom, Ireland, Germany, Italy, France, Norway, Finland, Malaysia and Singapore. They switched to different options – Ireland reintroduced the classical system but reduced significantly the statutory CIT rate to 12.5%, the UK adopted a partial imputation system, Finland, France, Singapore and Malaysia began exempting dividends from taxation and Germany opted for a combined approach (Ainsworth, 2016, p. 58).

It should be also taken into consideration that the degree of elimination of double taxation depends on the rates of CIT and PIT. If the rates of the two taxes are equal, the effective tax rate on the shareholder will be exactly equal to the statutory CIT rate. However, if the individual income tax on dividends is lower than CIT rate, the amount of the tax credit will exceed the tax due on the individual income and the total tax liability of the shareholder will be a negative

¹ For example, in the case "Manninen" in 2004 the Court ruled that the full imputation system in Finland violated the principle of free movement of capital because the tax credit is not extended to the dividends paid by foreign companies, thus discouraging residents from investing in other Member States.

number, which means that the excess of the corporate paid must be refunded. The full imputation system can be illustrated with the following hypothetical example with a CIT rate of 10% and two PIT rates on dividends of 5% and 10%, respectively. A company earns a profit of 100 000 lv. and its tax liability is 10 000 lv. The net profit is 90 000 lv. which is distributed among the shareholders. The latter can deduct the CIT from their liabilities under individual income taxation which ensures only one layer of taxation of profits. In case dividends are taxed at a 10% rate the tax liability under PIT is completely compensated with the tax credit and the effective tax rate is equal to the statutory CIT rate of 10%. If, however, the PIT rate on dividend is 5% the amount of the tax credit exceeds the tax due under personal income tax and the shareholder must be refunded 5 500 lv.

Table 2. Effective tax rate on profits under full imputation system

Corporation			
Profit	100 000 lv.		
Tax liability (Rate 10%)	10 000 lv.		
Net earnings = dividends paid	90 000 lv.		
Shareholders			
Personal income tax rates	5%	10%	15%
Personal income tax due <i>*(The tax base is gross income of 100 000lv.)</i>	5 000 lv.*	10 000 lv.	15 000
Tax credit for CIT paid	10 000 lv.	10 000 lv.	10 000 lv.
Net PIT = PIT – Tax credit	-5 000 lv. (refund)	0 lv.	5 000 lv.
Total tax (corporation and shareholders)	5 000 lv.	10 000 lv.	15 000 lv.
Net income	95 000 lv.	90 000 lv.	85 000 lv.
Effective tax rate	5%	10%	15%

As regards the partial imputation system, it has more limited application. Currently, among EU Member States only the United Kingdom applies it, but since the amount of the tax credit is not related to the amount of the CIT paid at the corporate level, it is not a genuine partial imputation system (Ainsworth, 2016, p. 58).

2.3. Dividend exemption

The exemption of dividends from taxation also ensures that corporate earnings are taxed only once, at the level of the corporation. In case of their distribution, the shareholders do not pay any tax on the dividends received. The exemption system is simpler than the imputation system and it is also completely neutral towards the choice between reinvestment and distribution of the business profits. Again, dividend exemption can be full or partial. Full exemption is in place in Estonia, Slovakia and Singapore, whereas partial exemption is applied in Finland and France. Germany has chosen a combined approach – if the shareholder is an individual, the dividend is taxed with PIT at a flat rate of 25% (modified classical system), and if the shareholder is a legal entity partial exemption is applied.

As can be seen in the table below, when dividends are fully exempt, the effective tax rate is equal to the statutory CIT rate (10%). The most important argument against dividend exemption is equity of taxation. Investments in shares are affordable primarily to high-income individuals. Moreover, dividends are a type of passive income (earned without any or with little efforts). If the CIT rate is lower than the top marginal PIT rate, the result is that distributed profits are subject to

lower tax burden in comparison to labour income. This problem can be solved only if the top PIT rate is set at the same rate as the CIT. Secondly, as with the imputation system, in most countries there is a differential tax treatment of resident and non-resident shareholders. Thirdly, dividend exemption leads to a loss of budget revenues. For the abovementioned reasons dividend exemption system is not more widely used.

Table 3. Effective tax rate on profits under full exemption system

Company	
Profit	100 000 lv.
CIT (rate 10%)	10 000 lv.
Net profit = dividends paid	90 000 lv.
Shareholders	90 000 lv.
Tax on dividends	0 lv.
Total tax liability	10 000 lv.
Total net income	90 000 lv.
Effective tax rate	10%

2.4. Dividend deduction

Unlike the previous systems, here the integration of CIT and PIT takes place at the level of the company. The taxable profit for the respective tax year is reduced with the dividends paid, as well as the interests on debt. This means that if in a certain year a company does not distribute its profit, it has to pay the full amount of the corporate income tax. If, on the other hand, the company distributes its total profit, the company pays no tax and the shareholders only pay personal income tax on their dividend incomes. Thus, the economic double taxation of profits is eliminated. The described tax regime is equivalent to the imputation system in the sense it ensures neutrality in the choice of capital structure, because interests and dividends are treated in the same manner, but it is simpler from an administrative point of view. Despite its advantages, dividend deduction system currently is not applied anywhere in the world and this is related again with the tax treatment of non-residents. The deduction of dividends from taxable corporate profit must be extended automatically to foreign investors and this leads to the non-taxation of certain taxpayers. The dividend deduction regime is considered appropriate for countries that need to attract foreign investments. In the 80s the US Treasury Department elaborated a plan to reform CIT on the basis of dividend deduction system. This plan, however, was never implemented due to fears of profit shifting (Cnossen, 2015, p. 19).

2.5. Split-rate (double rate) system

This tax regime is based on the application of two different corporate income tax rates – the first rate is levied on retained earnings and the second rate is levied on the distributed profits. The specific ratio of the two rates depends on the goals of company taxation. If the goal is to create incentives for businesses to finance their activities through new share issues, the rate on distributed profits is set at lower levels (Manliev, 2010, p. 268). This type of split-rate system has the disadvantage that if the tax is not withheld at source, foreign companies with resident subsidiaries can escape the higher rate on retained earnings by first distributing earnings to the subsidiaries, which in turn reinvest them. In the past this system was applied in Germany (in a combination with the above described full imputation system), but after the beginning of the global financial crisis it was abolished. Japan also applied split-rate system until 1989. Currently it is not in place

anywhere. If, on the other hand, the goal of tax policy is that companies reinvest their earnings, the rate on distributed profits must be higher than the rate on retained earnings. In 2000 Estonia adopted this type of taxation. Only distributed earnings are taxed at a rate of 20% while retained earnings are tax exempt. In 2018 this regime is in place also in Latvia.

2.6. Tax allowance for corporate equity

This regime is relatively complicated and for this reason it is not widely used. Currently it is in place in Belgium, on a regional level in Italy and for medium and small enterprises in Portugal. In the past it was also applied in Austria and Croatia but at the start of the past decade it was abolished. This system consists in the deduction from the tax base (the taxable profit) of an amount calculated as the total equity of the company multiplied by a risk-free market rate of return. In Belgium the tax allowance for corporate equity exists since 2006 and it applied to both resident and foreign companies with a permanent establishment in the country. The amount of the tax allowance is calculated as the balance-sheet equity of the company (adjusted according to the Belgian legislation) is multiplied by a coefficient determined on the basis of the average monthly return on 10-year government bonds for the previous year. The main purpose of the tax allowance is to guarantee equal treatment of interests and dividends paid and to eliminate the debt bias in the investment decision of businesses. On the other hand, this tax regime is complicated. Furthermore, it reduces the tax base and hence, tax revenues (Zangari, 2014, p. 2). In Belgium it is the subject of ongoing debates, mainly because of the significant advantages it gives to multinational companies. Norway has adopted an alternative tax regime called shareholders' equity tax allowance that allows for the deduction of the normal return of capital on the level of the shareholders' rather than on the corporation's levels (OECD, 2008, p. 5).

Table 4. CIT regimes applied in EU Member States in 2018

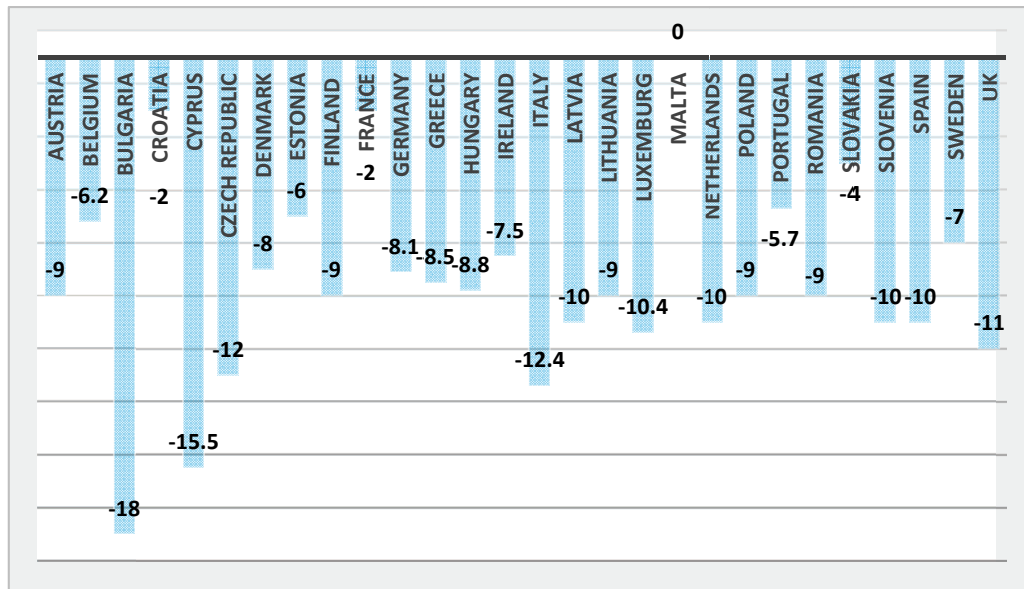
Type of CIT regime	Countries
Classical system	Ireland, Hungary (physical persons), Czech Republic
Modified classical system	Austria, Bulgaria, Germany (physical persons), Greece, Denmark, Italy, Lithuania, Spain, Poland, Romania, Portugal, Slovenia, Netherlands, Sweden
Full imputation	Malta
Partial imputation	United Kingdom
Full exemption	Estonia, Latvia, Slovakia, Hungary (legal persons), Croatia, Cyprus
Partial exemption	Germany (legal persons), Luxemburg, Finland, France
Corporate equity allowance	Belgium, Italy (regional level), Portugal (SME)

3. Projects for CIT coordination in the EU

The growing international capital mobility and the resulting competition for foreign investments have resulted in significant reduction of corporate income tax rates throughout the world, including the EU. As can be seen in Figure 1, the statutory CIT rate has declined in all Member States, except Malta, in the period 2001 – 2018. On average the rate declined from 30.4% to 21.9%. The strongest decline was seen in Bulgaria, Cyprus, Italy and the Czech Republic. In Malta the rate was kept at 35%, which is the highest in the EU, but it is compensated with a full dividend deduction and other allowances, which means that the effective tax rate is much lower. In many countries the reduction of the statutory rates has been accompanied by changes in the rates of personal income on dividends and other types of capital income. A number of countries have adopted schedular taxation, which means that active (labour) income is subject to progressive

taxation, whereas passive (capital) income is taxed at a single (flat) rate. Thus, many EU Member States have adopted a modified classical system.

Figure 1. Change in statutory CIT rates in EU Member States in 2018 to 2001 (in percentage points)



Source: Eurostat

Despite the overall downward trend in CIT rates, cross-border issues in business taxation are becoming increasingly important given the growing capital mobility within the EU. These issues are related mostly to the treatment of the economic double taxation of profits and the opportunities of MNE to avoid taxes and their solution requires common efforts. The ideas for partial coordination of the corporate income tax in the European Economic Community date back to the 70s, in relation to the establishment of the Single Market. There have been several initiatives, but they were unsuccessful due to the reluctance of the Member States to renounce their tax autonomy. Direct taxes are considered a domain of national sovereignty because they are tools of redistribution and macroeconomic stabilization policies. An additional obstacle is the fact that according to the EU Treaties all decisions in the field of taxation must be taken in the EU Council only with unanimity, which slows down the adoption of tax legislation.

3.1. Previous initiatives for CIT coordination

Since the beginning of the European Economic Community it has been recognized that the existing differences in the national CIT regimes of Member States were an obstacle to the free mobility of capital and hence, to the economic and financial integration in the EEC. Thus, a certain degree of approximation of tax rules was considered important. It should be noted that given the reluctance of Member States to give up their sovereignty in direct taxation, the term "tax coordination" currently is preferred to "tax harmonization" in the field of CIT, but in the earlier projects the word "harmonization" was used.

The first initiative was presented as early as 1962 in the *Neumark Report* which, among other things, contained a proposal for CIT harmonization on the basis of a combination between the

imputation system and a split rate for retained and distributed profits (European Commission, 2001, p. 16). As already mentioned, imputation system was the most important alternative to the classical system at the end of the 20th century and some Member States had adopted it. At that time Germany applied split-rate system. The imputation was considered superior to the classical system because of the elimination of economic double taxation. However, the liberalization of capital movement and the growing integration of capital markets made clear that the imputation system was also not perfect and almost all countries abolished it.

The issues stemming from diverging national CIT regimes were also addressed in the *Tempel report* from 1970, which had the following objectives:

- To examine the case for mitigation of economic double taxation of dividends;
- To give a comparative account of the economic, financial and social implications, as regards relations between member countries and relations between the Community and non-member countries and
- To examine the disadvantages for the Community having a variety of corporation tax structures in the various member countries, and to suggest ways and means of mitigating these disadvantages until such time as a harmonized system of corporation tax enters into force.

The report acknowledged that the differences between the national tax systems unavoidably lead to differences in the tax amounts due. It underlined also that the good functioning of the Common Market required "the elimination of all factors – distortions or discriminations – by which abnormal movements of capital can be caused and barriers between the capital markets can be maintained (Van Den Tempel, 1970, p. 37)". Against this background, the Tempel Report suggested CIT harmonization in the EEC, including the setting of a common tax rate, on the basis of the classical system, i.e. with separate taxation of profits and dividends.

In 1975 the European Commission put forward a proposal for a directive which provided for harmonization of the corporate tax rate within a range of 45% – 55%, the introduction of a partial imputation system and a common withholding tax of 25 % on dividends. However, the proposal was withdrawn in 1990. In the same period the Commission produced draft proposals on the harmonization of the tax base for enterprises. It was considered that the objective of optimal allocation of resources (important for the establishment of the Internal Market) would not be reached unless there was at least some approximation of the rules to determine the taxable profits of enterprises. This draft was never officially presented due to the reluctance of most Member States to support them (European Commission, 2001, p. 16).

The coordination of CIT in the EU advanced slowly. The first pieces of legislation, concerning some aspects of the taxation of multinational enterprises were adopted in 1990. The most important are the Mergers Directive 90/434/EEC, the Parent-Subsidiary Directive 90/435/EEC and the Arbitration Convention 90/436/EEC. More than a decade later the Directive on Interest and Royalty 2003/49/EC was adopted.

In 1990, at the request of European Commission, a Committee of Independent Experts on Company Taxation was established, and it was chaired by Onno Ruding. The Committee was given a mandate to evaluate the effects of the differences in national tax regimes of Member States on the functioning of the Internal market. Two years later the Ruding Committee presented a report containing the results of its work. Its main findings were that tax differences can affect the location of investment and cause distortion of competition; and that some convergence had happened in the past, but the main distortions could not be reduced solely through market forces or through independent action of Member States. The recommendations essentially were the following:

- elimination of the (economic) double taxation and
- "soft" CIT harmonization – based on the setting of minimal standards, for example a minimum tax rate, minimum tax depreciation rates, etc. Member States would have complete freedom within this common framework.

The necessity for approximation of the rules for calculation of the tax base was underlined in a comprehensive analysis of the CIT in the EU, published in 2001 by the European Commission. Although the report ruled out the possibility of an across-the-board harmonization of CIT, it outlined alternative options for partial coordination and one of them was the so-called common consolidated tax base (European Commission, 2001, p. 375). The elaboration of the concrete steps for the establishment was left to a Working group and ten years later, in 2011, the European Commission presented a draft directive for the Common Consolidated Corporate Tax Base, or CCCTB in short.

3.2. The project for Common Consolidated Corporate Tax Base

According to the draft directive the CCCTB had the following main components:

- Introduction in all Member States of common rules for calculation of the taxable profits of MNE.
- Consolidation of the tax base, i.e. determining the tax base of CIT on the basis of the total (consolidated) profits of MNE in all Member States.
- Allocation (apportionment) according to a formula of the common consolidated tax base among the Member States in which the MNE operates.
- Taxation of the corresponding to each member state share of the profit with its statutory tax rate.

The proposal of Directive was not adopted due to the opposition of some Member States which were against the prospect of direct taxes coordination. Nevertheless, the European Commission continued its work on the CCCTB and in the autumn of 2016 it presented a new version which kept the main components but contained several important changes intended to make the project more acceptable to Member States. According to the new version the CCCTB will be established in two phases. The first phase includes the relatively easier step to establish common rules for the calculation of the tax base – the common base of CIT. The consolidation of the tax base is postponed for the second phase because it is the more difficult step.¹ Another major difference with regard to the original version is related with the scope. In the original draft it was envisaged that the application of the CCCTB would be voluntary, whereas according to the new version it will be compulsory for corporate groups with an annual consolidated turnover is above 750 million euro.² Companies whose turnover does not exceeds this amount can also apply the common consolidated tax base if they decide. By making the new system compulsory for large corporations, it aims at limiting their possibilities for aggressive tax planning.

Despite these differences, the *consolidated tax base* remains the "backbone" of the CCCTB. Tax base consolidation means that the members of a corporate group are considered for tax purposes as a single legal entity (not separate entities whose transactions are considered on an arm's length principle). Hence, their tax profits (and losses) are consolidated and form a single tax base. After its consolidation the tax base allocated (apportioned) to the Member States where the corporate group member A operates, according to the following formula:

$$Share A = \left(\frac{1}{3} \frac{Sales^A}{Sales^{Group}} + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} \frac{Salaries^A}{Salaries^{Group}} + \frac{1}{2} \frac{No\ of\ employees^A}{No\ of\ employees^{Group}} \right) + \frac{1}{3} \frac{Assets^A}{Assets^{Group}} \right) * \tag{1}$$

Con'd tax base
Where A is a group member A

¹ The two phases of CCCTB are described in two separate proposals for directives, published in October 2016 – Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base and Proposal of Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base.

² The proposal for a Directive on a Common Consolidated Tax Base gives the following definition of a **group**: possession of more than 50 percent of the voting rights and ownership of more than 75 percent of equity or rights to profits.

It can be seen from the formula that the share of company A in the common consolidated tax base is determined by three components – sales, labour costs and assets, which have equal weight. The aim of the formula apportionment of tax base is to ensure that the tax base (and hence tax revenue) is allocated to the countries where the company creates value. After the apportionment of the base among Member States, it is subject to taxation at their respective tax rates. The method of formulary apportionment of the tax base is also known as *unitary taxation*. It consists in consolidation of the profits and losses of all members of the corporate group into single tax base and its allocation among the jurisdictions where they operate. Currently this approach is applied as method for taxation of the profits of corporate groups in some federal countries, such as the US, Canada and Switzerland. The allocation of profits between different jurisdictions according to a formula keeps tax revenues in the countries where profits are realized and value is created. From this point of view the CCCTB is considered the most efficient way to prevent profit shifting of large multinational corporations.

At the same time, the CCCTB is designed at reducing the administrative burden on companies which stems from the existence of multiple tax regimes in the Member States. According to the current rules, members of MNE are considered separate legal entities, whose transactions must be based on the arm's length principle, and for thus reason they have to file different tax returns in each country where they operate in compliance with its national legislation. Under the CCCTB companies will have to file a single tax return in the country of residence of the parent-company (the "one-stop-shop") and the latter will be responsible for the calculation of the common consolidated tax base. Thus, CCCTB is expected to reduce administrative and compliance costs.

Another potential advantage of the CCCTB is the elimination of the debt bias in the investment decisions because companies will be allowed to deduct from their taxable profits not only interests but also dividends. Thus, the economic double taxation of profits will be eliminated and taxation will be neutral towards the decisions of businesses how to finance their activities (with equity or debt).

The method of calculation and allocation of the tax base according to a formula has certain weaknesses, the most important of which is the necessity to use approximate indicators in the assessment of the share of the various companies in the common consolidated tax base. The choice of components in the above formula, their assessment and relative weight are not precise indicators for the activities of MNEs and do not take into account the specifics of their investments in the various host countries (Avi-Yonah, Benschalom, 2011, p. 12).

Overall, at the current stage the effects of CCCTB on corporations and governments cannot be known with certainty. Some empirical studies conclude that its introduction would affect differently the Member States. In 2011 the Committee of the Regions recommended a detailed analysis of the formulary apportionment method on the competitiveness and fiscal revenues of the Member States.

In light of the lack of significant progress on previous initiatives of CIT coordination in the EU, the introduction of the CCCTB seems difficult. Despite the deep integration achieved in the EU, including the introduction of the common currency, the projects for the establishment of a more harmonized regime of corporate taxation faces opposition from most Member States. There are fears that the CCCTB is only the first step towards complete harmonization of this tax, including the adoption of a single EU rate. Nevertheless, the EC intends to continue the process of introduction of the new tax regime. The CCCTB is even included as a possible new own resource of the EU budget in the project of multiannual financial framework for 2021-2027. Thus, its adoption would not only lead to simplification of the tax rules for MNEs but also it would imply reduction of the national contributions of Member States in the EU budget.

4. Conclusion

All CIT regimes, presented in the present article, have certain weaknesses. The classical system leads to economic double taxation and reduces net profits. Furthermore, it causes a debt bias in businesses' investment decisions because dividends, unlike interests, are not deductible from the taxable base. The establishment of the alternatives systems, based on integration of CIT and PIT, was intended at solving these problems. At the end of the 20th century the imputation system was the main alternative to the classical system because it overcomes the economic double taxation of profits and achieves neutral treatment of dividends and interests. However, in the context of globalization it turned out to be discriminating between resident and non-resident investors.

Thus, the classical system of CIT, albeit in a modified version, remains the most widely applied CIT regime in the world, including EU Member States, due to its administrative simplicity and the neutrality between resident and foreign investors. The economic double taxation of profits is alleviated through reduction of statutory rates, combined in many cases, with a reduction of the personal income tax rate on dividends. The creation of the modified classical system has been a result of the compromise between the necessity to reduce the tax burden on capital and to retain fiscal revenues. However, despite the statutory rate decline, corporate income tax still has important implications on investment decisions, including the choice whether to reinvest or distribute profits and on the choice between debt and equity as financing instrument.

Ever since the beginning of the integration process in Europe it has been acknowledged that the existence of multiple tax regimes in the Member States creates obstacles to the transnational activities of companies and at the same time it increases the risk of tax avoidance. For this reason, several initiatives have been presented with the aim to achieve a certain degree of coordination of CIT. These initiatives proposed different approaches and degrees of coordination, but all of them were unsuccessful due to the unwillingness of the governments of Member States to renounce their tax sovereignty in this important field of tax policy.

After the global financial crisis there has been an increasing interest towards taxation of business profits. The European Commission has renewed its efforts in advancing coordination in this field. The most recent project is the Common Consolidated Corporate Tax Base which if adopted will change the mechanism of calculation of the tax base of multinational enterprises. Its main goal is to achieve fairer distribution of tax revenues among the Member States according to the value created by MNEs and to make the calculation of the tax base simpler and more transparent. An important feature of the CCCTB is the deduction from the taxable profits of both dividends and interests which is expected to remove the debt bias in the financing decisions of companies. The European Commission continues its efforts on advancing the project for CCCTB. It is even proposed as a potential new own resource of the EU budget in the proposal for a multiannual financial framework for 2021-2027.

References

- Ainsworth, A., 2016. Dividend Imputation: The international experience. *Finsia Journal of Applied Finance*, Issue 1.
(<https://www.finsia.com/insights/news/news-article/2016/04/18/dividend-imputation-the-international-experience>) [03.02.2018]
- Avi -Yonah, R., I. Benshalom, 2011. Formulary Apportionment: Myths and Prospects. *World Tax Journal*, No. 3, pp. 371-98. [05.01.2017]
(<https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2180&context=articles>)
- Cnossen, S., 2015. What Kind of Corporation Tax Regime? *Osgoode Law Journal*, Vol. 52, Issue 2. [29.01.2018 г.]

(<http://digitalcommons.osgoode.yorku.ca/cgi/viewcontent.cgi?article=2819&context=ohlj>)
European Commission, 2001. Company Taxation in the Internal Market. Commission Staff Working Paper. SEC 2001/1681.
(https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/company_tax_study_en.pdf) [08.04.2008]
European Commission, 2016. Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base, COM(2016) 685 final, Strasbourg, 25.10.2016
European Commission, 2016. Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), COM(2016) 683 final, Strasbourg, 25.10.2016
Gercheva, S., 2011. Taxes and Tax Policy. Varna: Science and Economics (in Bulgarian)
Institute of Fiscal Affairs, 1978. The structure and Reform of Direct Taxation. Report of a Committee chaired by Prof. J.E. Meade. (<https://www.ifs.org.uk/docs/meade.pdf>) [05.02.2018]
Kari, S., J. Ylä – Liedenpohja, 2002. Classical Corporation Tax as A Global Means of Tax Harmonization. CESifo Working Paper № 665.
(https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=301501) [03.02.2018]
Manliev, G., 2010. Economics of the Public Sector. Sofia: King (in Bulgarian)
OECD, 2008. Reforming Corporate Income Tax. Policy Brief.
(<https://www.jpx.co.jp/corporate/research-study/research-archives/taxgroup/tvdivq0000008q3z-att/b7gje60000028i52.pdf>) [02.02.2018]
Stoyanov, V., L. Mihalkova, 1998. Finance. Sofia: Lyuren (in Bulgarian)
Van den Tempel, A., 1970. Corporate Income Tax and Individual Income Tax in the European Communities. Studies: Competition – Approximation of legislation Series, No 15.
(<http://aei.pitt.edu/40293/1/A4688.pdf>) [21.06.2018]
Zangari, E., 2014. Addressing the Debt Bias: A Comparison between the Belgian and the Italian ACE Systems. European Commission Taxation Papers, № 44. [02.12.2017]
(https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/taxation_paper_44.pdf)

AN OUTLOOK ON THE CHANGES OF THE EXTERNAL TRADE COMPOSITION OF TURKEY WITH HER MAIN EUROPEAN UNION TRADING PARTNERS: 1996, 2017

Prof. Dr. Elif Uçkan Dağdemir,
Department of Economics, Anadolu University*

Abstract

The significant role of the external trade for an economy is incontestable. External trade not only helps to the capital accumulation for the industrialization of an economy but also generates employment. Furthermore, external trade which reflects the national production of an economy speeds up the transfer and the usage of the new technology and might increase the foreign exchange supply which is necessary for the balance of payments. Last but not least, external trade serves for enhancing political and diplomatic relations between countries.

Along with the incontestable importance of increasing the volume of trade, trade composition and export diversification are as significant as the quantity for an economy. Classical trade theory as well as Heckscher-Ohlin theory that explain the gains from international trade by the static comparative advantage under perfect competition are far from conceiving today's tangibles and the assumption of trade as an engine of growth deals with short-run economic growth. These weaknesses might be reinforced with a differentiation of trade composition and export diversification. Such a structural change on the external trade composition might then positively affect long-run economic growth.

Regarding Turkey's external trade, European Union has been the main trading partner of Turkey since the entering into force of the Association Agreement. The Association Agreement which aims the full membership of Turkey to the European Union foresees a Customs Union for industrial commodities. The Customs Union between the parties has been constructed upon three different stages, namely the Preparatory Stage, the Transitional Stage and the Final Stage. The Final Stage which reflects the readiness of the parties for the well-functioning of the Customs Union started in 1996.

The aim of this paper is to analyze the changes in the composition of trade between Turkey and the main European Union trading partners and to evaluate the changes by taking into consider 1996 and 2017. The conclusions of this paper would give us the opportunity to discuss the actual as well as potential trade composition and export diversification of Turkey at the Final Stage of the Customs Union and might lead to further studies which examine the relationship between export diversification and long-run economic growth.

Key words: External Trade of Turkey, Turkey and European Union, Trade Composition of Turkey, Turkey and European Union Customs Union.

JEL codes: F13, F15.

I. The Role of External Trade for an Economy

In today's world, we are all aware of the increasing importance of international transactions and the widening scope of them in our daily life. International transactions mainly refer to the international/external trade and international capital movements. In this paper, international trade and its significant role for an economy are taken into consideration, leaving the examination of the role of international capital movements to another study.

Actually, external trade serves for an economy via different channels. The first channel is the economic growth channel. Starting with Adam Smith, the theory of international trade and the

* E-mail: euckan@anadolu.edu.tr

theory of economic growth had been regarded two interlinked branches of economics. It was believed by the *classics* that international trade positively affects the economic growth within an economy. Nevertheless, these two theories were examined autonomously by the neo-classics. However, from 1960s on, the theory of international trade and the theory of economic growth have merged again with the contribution of the new theories and models (Afonso, 2001, p. 2-9).

The second channel is the economic development channel. External trade is an influential enabler of economic development via increased economic growth. External trade helps to integrate the developing countries with the global markets and provides a strategic path for the flow of capital, technology which would increase the productivity as a whole.

On the other hand, external trade affects the national income of an economy via income channel. External trade may increase the economy's income generating facilities via *vent for surplus*¹ (UNCTAD, 2014, p. 3). The classical, neo-classical and Heckscher-Ohlin theory of international trade analyze the effect of trade on production depending on the assumption of full employment. However, full employment cannot be attained in most of the developing countries. Myint (1958) argues that unemployment represents a potential production supply that exceeds domestic demand in the developing countries. According to his argument, international trade can provide a *vent for surplus* that is a larger market which will let a country to increase its output and employment. Myint explains that *vent for surplus* is a more reasonable explanation of the motives of countries in starting to trade, while comparative advantage enables us to understand the types of goods which are subject to trade (Appleyard, Field, Cobb, 2010, p. 422).

The third channel in which the external trade serves for an economy is the positive economies of scale channel which is actually related with the *vent for surplus* assumption of Myint. External trade would lead an increase in the production scale due to meet the increased foreign demand. Thus, the exporting sectors/firms could enjoy the positive economies of scale producing with a larger scale and have a decrease in their average costs.

The fourth channel is the balance of payments channel. The balance of payments is a summary statement in which in principle, all the transactions of the residents of a nation with the residents of all other nations are recorded during a particular period of time, usually a calendar year. The main aim of the balance of payments is to give information on the international position of the nation and to help it in its designation of monetary, fiscal and international trade policies. Balance of payments information is also an important indicator not only to the banks, firms and individuals but also to the foreign investors (Salvatore, 2011, p. 434).

International trade is the main sub-account which is recorded under the Current Account of the balance of payments. In most of the countries, main reason of the balance of payments deficit is the international trade imbalance as well as insufficient capital inflow. Thus, increasing foreign exchange supply via exports has been a fundamental goal for all the open economies. Nevertheless, it should be noted that restricting the imports and subsidizing the exports shouldn't be the way of increasing the foreign exchange supply. Such a way could lead to anti-competitiveness and to the misuse of the resources diverting the national production from the commodities in which the nation has a comparative advantage to the commodities of comparative disadvantage.

The fifth channel is the technology transfer channel of the external trade. The positive effects of the international trade on the transfer and usage of the new technologies have been elaborated by the post-Heckscher-Ohlin theories. Among the Post- Heckscher-Ohlin theories or as generally referred to, the new international trade theories, the Technological Gap Model which was sketched by Posner (1961) and the Product Cycle Model which was fully developed by Vernon (1966)

¹ Accessing to international markets creates a vent for surplus to an economy enabling the economy to use the resources more efficiently that were previously unused or underused due to insufficient domestic demand.

analyze the effects of technology on the international trade. Both of the Models assume the technological differences as the basis of the comparative advantage of the nations.

External trade not only serves for an economy but also helps for enhancing political and diplomatic relations between countries. Countries can utilize external trade as an effective instrument to figure out political and diplomatic relations. The establishment of today's European Union (EU) is a very good example to this proposition. As it is very well known, the European Coal and Steel Community (ECSC) which was established in 1952 by the six founding members gave birth to today's EU. The main idea behind the ECSC was to dissolve the prolonged political dispute between Germany and France and to prevent a probable, new war among the European countries. Although the main aim was political and diplomatic, the instrument was an economic one. The founding members of the ECSC decided to establish a *common market*¹ among themselves. The well-functioning of the ECSC paved the way to the establishment of the European Economic Community (EEC) in 1957. These two supranational organizations not only prevented new political conflicts but also transformed into a dominant economic block, namely the EU.

II. The Importance of Trade Composition and Export Diversification for an Economy

The theory of international trade has been evolving since the theory of absolute advantage of Adam Smith. Adam Smith, the father of the classical trade theory explained international trade via specialization and labor theory of value. Then, David Ricardo with his theory of comparative advantage, improved the theory of absolute advantage. The classical trade theory as well as the neo-classical trade theory rest on the simplifying assumptions of perfect competition, immobility of factors of production, product homogeneity, constant costs of production, same level of technology, etc. which do not represent today's international trade environment. Thus, new trade theories have shifting away these unrealistic assumptions and tending to embrace the importance of input trade (Jones, 2000), the effects of transportation and institutional costs (Venables, 2001), the reality of knowledge transfer among trading partners (Grossman and Helpman, 1991), increasing role of monopolistic competition (Krugman, 1979) and impacts of technological differences (Ruffin, 1999).

The role of international trade on the economic growth has always had considerable attention on the literature of economics. The idea that international trade is the *engine of growth* dates back to Adam Smith's theory of absolute advantage. However, most of the developing economies implemented protectionist policies or in other words, import-substitution industrialization in conjunction with the ideas of Prebisch (1950) and Singer (1950) until 1980s. In 1980s, then they began to look for alternative economic policies and initiated export-oriented industrialization strategies and thus economic literature was introduced with the studies on the relations between trade openness and economic growth.

Although there has been an extensive literature on the role of export expansion, trade orientation and export composition on the economic growth², only a minor group of studies has queried the links between export diversification and long-run economic growth. The leading literature on this relatively new research area are the study of de Piñeres and Ferrantino (1997), Al-Marhubi (2000), Ferranti, et. al (2002), Herzer and Nowak-Lehmann D. (2004), Herzer and Nowak-Lehmann D. (2006).

¹ Common market is a type of economic integration in which there are free movement of goods, services, labor and capital among the member countries. The free movement of labor and capital represents a higher level of economic integration and a further reduction in national sovereignty in economic policies.

² For a detailed review on the literature, see Edwards, 1993.

In theory, export diversification could help to have an accelerated economic growth. *Horizontal export diversification*, in other words, increasing the number of export sectors could prevent to be dependent on a number of traditional sectors which might be subject to price instabilities. Such instabilities and fluctuations on the export earnings could easily hamper the economic growth of an economy (Dawe, 1996). Thus, export diversification could be an effective instrument in diminishing these probable negative effects and support not only long-run economic growth but also sustainable economic development.

Apart from horizontal export diversification, *vertical export diversification* which means transforming the exports of an economy from primary to manufactured commodities would also corroborate for the long-run economic growth. This assumption justifies its grounds on the Singer-Prebisch thesis. According to the Singer-Prebisch thesis, vertical export diversification might help to attain the stability of export earnings if there is a deterioration in the terms of trade of an economy which exports primary commodities. Nevertheless, it should be kept in mind that Singer-Prebisch thesis explains the positive effects of vertical export diversification on the short-run economic growth via increased terms of trade. The role of vertical export diversification on the long-run economic growth is examined by the endogenous growth theory that takes into consider the positive economies of scale and dynamic spillover effects (De Piñeres and Ferrantino, 2000).

III. A Brief Reminder to the Trade Relations between Turkey and European Union

The relations between Turkey and the EU date back to 1950s. Turkey applied for an association partnership to the newly established EEC in July 1959. The EEC welcomed Turkey's application and the parties agreed upon the Ankara Agreement on 12 September 1963. The Ankara Agreement which entered into force on 1 September 1964 foresees a customs union for the industrial goods between the parties. The Ankara Agreement envisaged three stages for the completion of the customs union, namely the Preparatory Stage, the Transitional Stage and the Final Stage.

The Preparatory Stage which was designed to prepare the parties to the responsibilities of the customs union started in 1964 and ended at the end of 1972. At the end of the Preparatory Stage, the EU unilaterally abolished the trade restrictions on the Turkish exports except textiles which were the main products within the total exports of Turkey or in other words the products that Turkey had a comparative advantage in those years.

The Transitional Stage started in 1973 with the envisagement of the completion and functioning of the customs union at the end of the stage. During this stage, Turkey abolished the trade restrictions on the imports from the EU and adopted the common customs tariff of the EU towards the third countries that are out of the customs union. Apart from the customs union issues, Turkey applied for full membership of the EU in 1987 but the decision for full membership postponed until the completion of the customs union. The application for full membership in 1987 considered as an early and extemporaneous initiative.

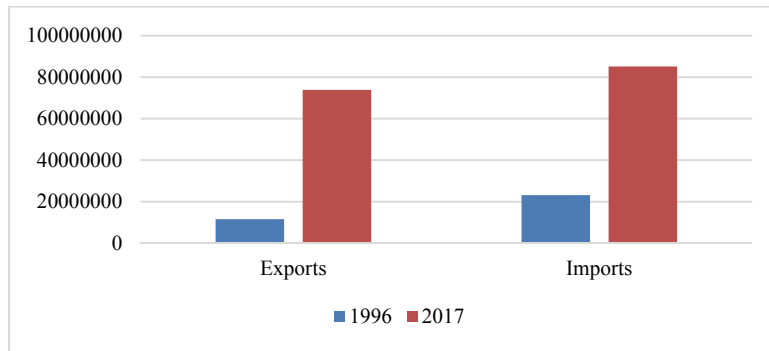
The Final Stage started in 1996 with a well-functioning customs union and the expectations of Turkey for full membership of the EU depending on the Ankara Agreement. Article 28 of the Ankara Agreement gives Turkey the right to accede to the EU as a full member. The Article 28 of the Agreement states that, as soon as the operation this agreement advanced far enough to justify envisaging full acceptance by Turkey of the obligations arising out of Treaty establishing the Community, the contracting parties shall examine the possibility of the accession of Turkey to the Community. Eventually, Turkey acquired the candidacy status for full membership with the Helsinki Presidency Conclusions in December 1999. The accession negotiations opened on 3 October 2005 as it was planned and has been still continuing.

IV. External Trade of Turkey with Her Main European Union Trading Partners: 1996, 2017

Western European countries have always been the main inspiring countries to Turkey for economic and social development and well-being. After the end of the Second World War, Turkey designated its international relations together with its Western Allies. However, Turkey has started to develop political, economic and strategic relations with its neighbors from Middle East, Balkans, and Caucasus and even from Africa since the end of the Cold War. In 2000s, Turkey began to refresh its relations with the Arab League, the Non-Aligned Movement, the Gulf Cooperation Organization and African organizations (Özkan, Akgün, 2010, 526).

In this part of the paper, external trade of Turkey with the EU is examined. In this examination, Figures are prepared by the author depending on the Turkish Statistical Institute (TUIK) data. First the overall trade balance and the share of the EU within the total external trade of Turkey are given. Then the external trade of Turkey with the main EU trading partners are elaborated with a special emphasis on trade composition and export diversification.

Figure 3.1. Trade Balance of Turkey with the EU: 1996, 2017 (dollar-000)



According to Figure 3.1, total external trade of Turkey with the EU was almost quintupled in 2017. The exports of Turkey which was 11.5 billion dollar increased to almost 74 billion while the imports increased from 23 billion to 85 billion dollar. Turkey had a trade deficit in her trade with the EU both in 1996 and 2017. However, the deficit was relatively less in 2017. In 1996, Turkey imported two times more than her exports while in 2017 the ratio was apparently low.

Figure 3.2. Share of the EU in the External Trade of Turkey: 1996, 2017 (%)

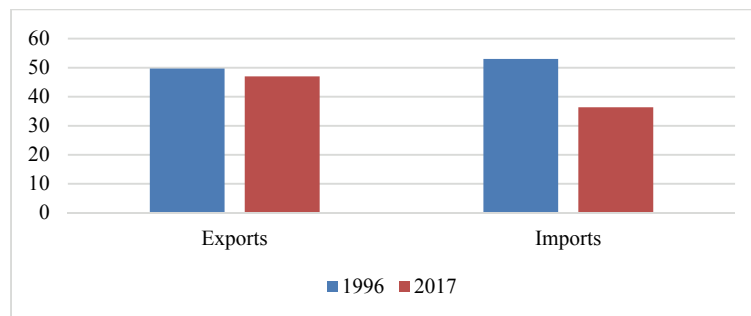
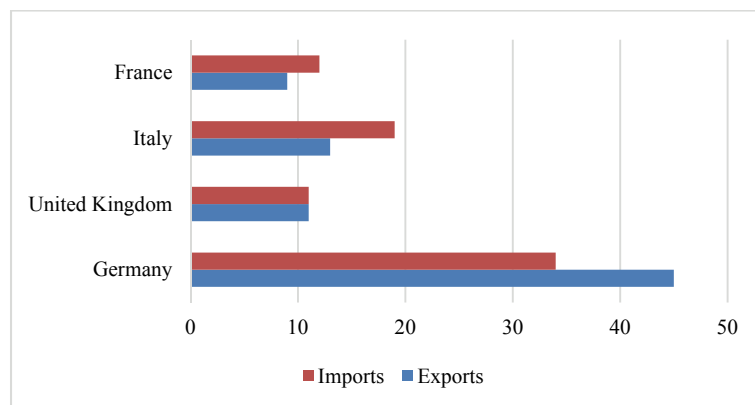


Figure 3.2 displays that the share of Turkish exports to the EU which was almost 50 percent in 1996 decreased to 47 percent in 2017. The decrease in the imports of Turkey from the EU is more tremendous. The share of the EU within the total imports of Turkey which was 53 percent in 1996 decreased to 36,4 percent in 2017. Two main reasons which are related to each other could be forwarded so as to explain this decrease both in the exports and imports: The first reason might be the global financial crisis of 2008. Global financial crisis affected the EU and decreased its GDP. Such a decrease in the GDP and consumption negatively affected the Turkish exports to the EU. Consequently, Turkey began to search for new markets to her exports and started to update her weaker economic relations with the other economic blocks and countries. Nevertheless, such initiatives so as to diversify the economic as well as political relations have not changed the main trading block for Turkey, namely the EU.

On the other hand, the decrease of the share of the EU within the imports of Turkey could be related with the increasing demand for energy. Energy imports constituted almost 15 percent of Turkey's total imports in 2017 which was only 3 percent in 1996. Since Turkey's main energy import partner countries are not the EU member states, such a decrease might not be very surprising. Despite the diminishing share in 2010s, the EU has still been the main trading partner of Turkey as a whole.

Although the EU has been the main trading partner of Turkey as a whole for years, Germany, United Kingdom, France and Italy constitute the biggest shares within the external trade of Turkey with the EU. According to the Figure 3.3, exports of Turkey to Germany has a share of 45 percent while the imports has a 34 percent within the total exports and imports of Turkey to/from the EU in 1996. Italy follows Germany with a share of 13 percent in exports and 19 percent in imports. While the United Kingdom has a share of 11 percent both in exports and imports, France has a share of 9 percent and 12 percent, respectively.

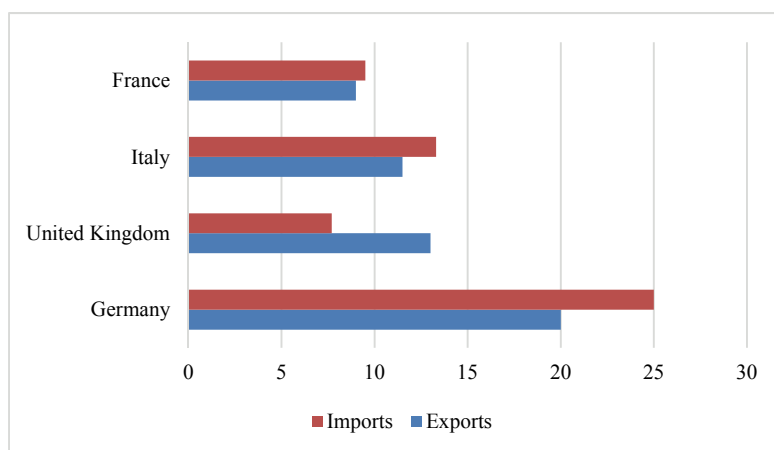
Figure 3.3. Share of the Main EU Trading Partners within the External Trade of Turkey with the EU: 1996, (%)



On the other hand, when Figure 3.4 is examined, it is understood that the share of Germany, the main trading partner of Turkey among the EU member states is decreased within the external trade of Turkey with the EU in 2017. Exports of Turkey to Germany within the total exports of Turkey to the EU declined to 20 percent in 2017 that was 45 percent in 1996 while the imports decreased from 34 percent to 25 percent. On the other hand, the share of exports of Turkey to Italy decreased from 13 percent to 11,5 percent while the share of imports decreased from 19 percent to 13,3 percent. The share of exports to France stood still at 9 percent but the share of imports

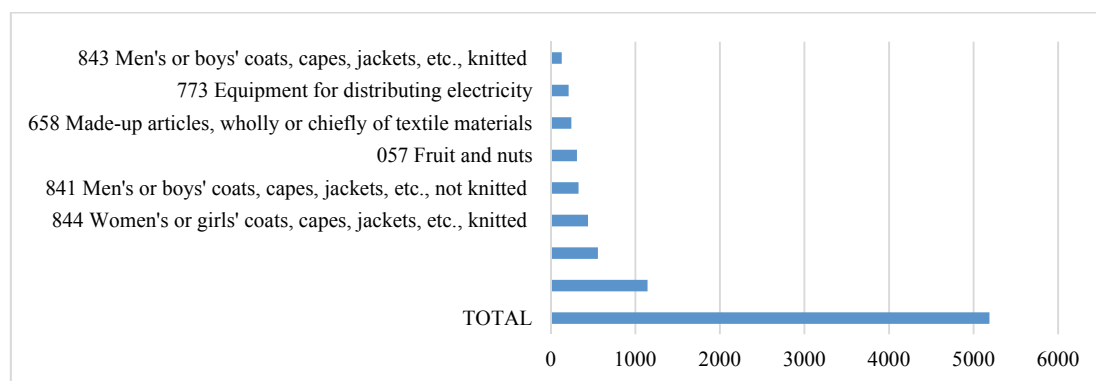
decreased from 12 percent to 9,5 percent. The most gripping data comes from the United Kingdom: Exports of Turkey to the United Kingdom within the total exports of Turkey to the EU increased from 11 percent to 13 percent while the imports decreased from 11 percent to 7,7 percent. This data designates a trade surplus of Turkey with the United Kingdom.

Figure 3.4. Share of the Main EU Trading Partners within the External Trade of Turkey with the EU: 2017, (%)



After pointing out the main EU trading partner countries of Turkey in 1996 which was the first year of the Final Stage of the Customs Union with the EU and in 2017, the changes within the composition of trade are examined for each them.

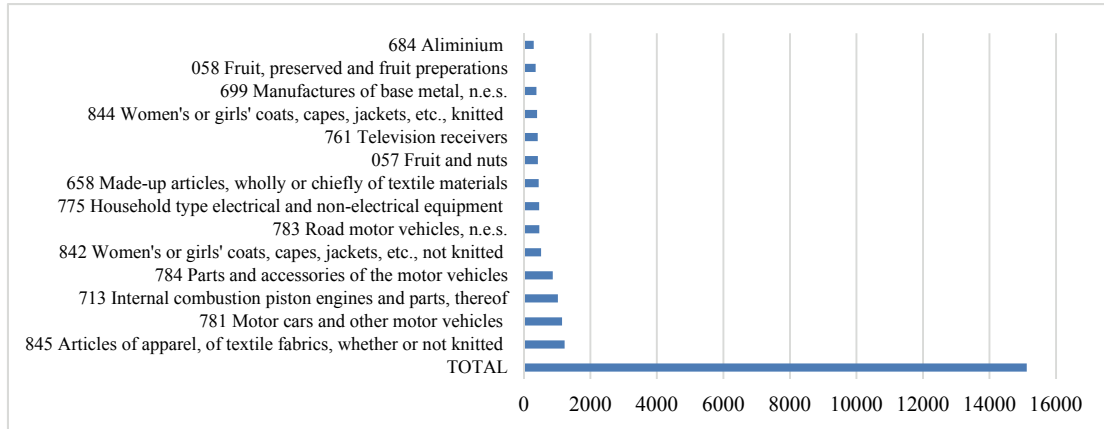
Figure 3.5. Exports of Turkey to Germany (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)



The previous examinations designate Germany as the main EU trading partner of Turkey both in 1996 and 2017. Thus, the analysis starts with Germany. According to the Figure 3.5, Turkey was exporting mainly textile and fruit and nuts to Germany in 1996. When the Figure 3.6 is examined, it is understood that the exports of Turkey to Germany diversified. The data justifies a horizontal export diversification. Although the leading exporting commodities are still from the Articles of Apparel, of Textile Fabrics, commodities from Road Vehicles, Electrical Machinery, Power Generating Machinery and Equipment constitute the other main exported items in 2017.

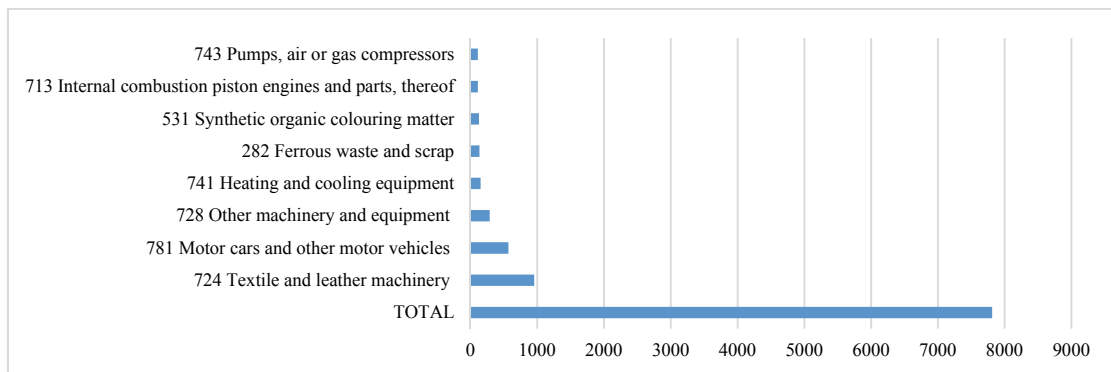
This data displays that Turkey has begun to produce and export higher value added commodities when compared with her exports in 1996.

Figure 3.6. Exports of Turkey to Germany (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



Regarding the imports of Turkey from Germany, Turkey was importing mainly Textile and Leather Machinery, Motor Cars and Other Motor Vehicles and Other Machinery and Equipment in 1996. According to the Figure 3.8, imports of Motor Cars and Other Motor Vehicles, Parts and Accessories of the Motor Vehicles and Internal Combustion Piston Engines and Parts, thereof constitute the biggest shares within the total imports of Turkey from Germany in 2017.

Figure 3.7. Imports of Turkey from Germany (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)

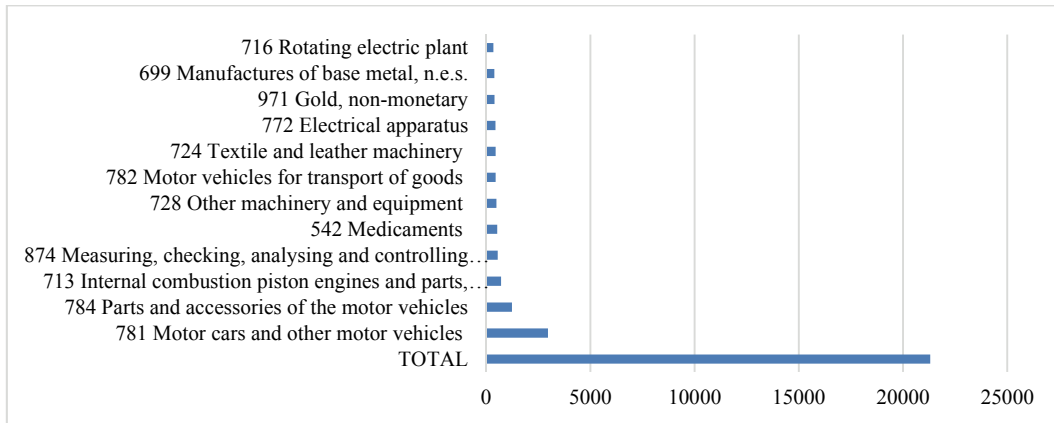


When the composition of exports to and imports from Germany in 2017 are taken into consideration as a whole, it is found out that there are *intra-industry trade*¹ in Motor Cars and Other Motor Vehicles, Parts and Accessories of the Motor Vehicles and Internal Combustion Piston Engines and Parts, thereof. *Intra-industry trade* refers to a two-way trade in the same

¹ The measurement of intra-industry trade relies on an industrialization classification system that categorizes commodities into different categories (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2012, p. 199). The level of intra-industry trade is measured by the intra-industry trade index (T) that is $T = 1 - \frac{|X-M|}{X+M}$.

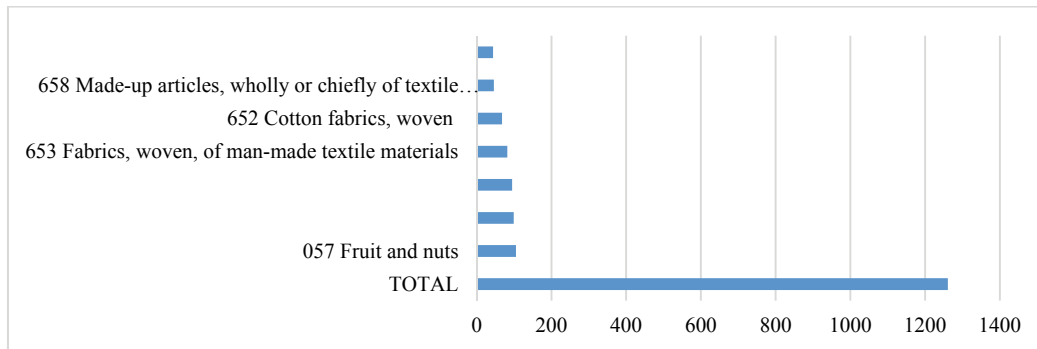
industry or in the differentiated commodities. A large portion of the output of the developed economies today involves differentiated commodities. Intra-industry trade arises in order to take advantage of positive economies of scale in production and thus lower average production costs (Salvatore, 2007, p. 179).

Figure 3.8. Imports of Turkey from Germany (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



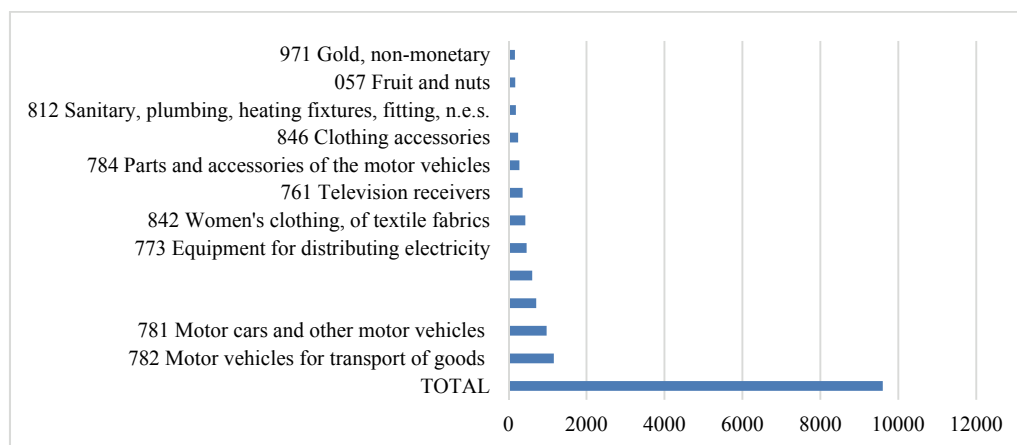
Apart from Germany, external trade of Turkey with United Kingdom deserves of a special emphasis to analyze. According to Figure 3.9, main exported commodities of Turkey to the United Kingdom was Fruit and Nuts, Articles of Apparel, of Textile Fabrics and Textile Yarns and Related Products in 1996.

Figure 3.9. Exports of Turkey to the United Kingdom (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)



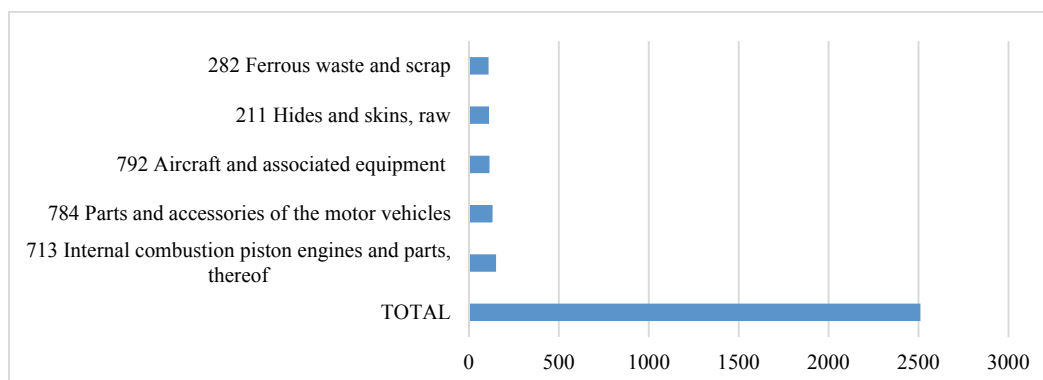
When Figure 3.10 is examined, it is understood that the export composition of Turkey to the United Kingdom was substantially changed in 2017. The main exported commodities of Turkey were the Road Vehicles, Electrical Machinery, Television Receivers. However, Textiles and Clothing kept its importance within the exports of Turkey to the United Kingdom. These findings refer to a horizontal export diversification.

Figure 3.10. Exports of Turkey to the United Kingdom (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



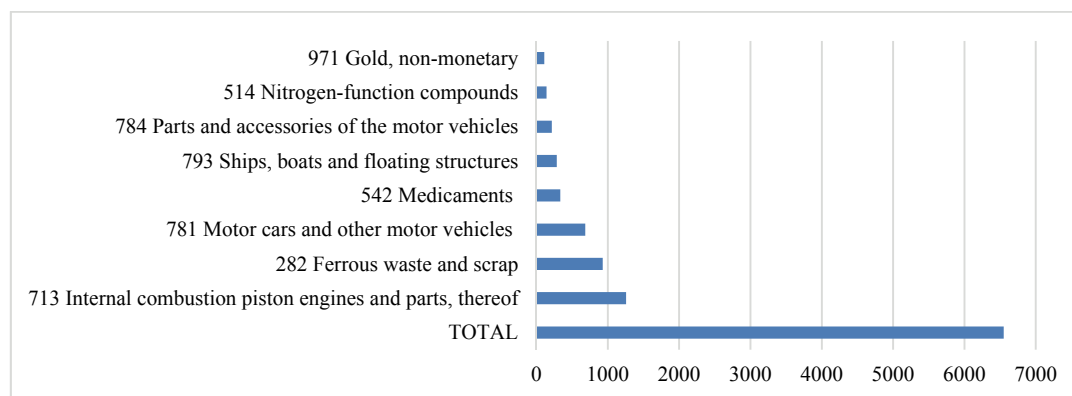
Regarding the imports of Turkey from the United Kingdom in 1996, the main imported commodity of Turkey from the United Kingdom was the Internal Combustion Piston Engines and Parts. The following imported commodities were the Parts and Accessories of the Motor Vehicles and Aircraft and Associated Equipment.

Figure 3.11. Imports of Turkey from the United Kingdom (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)



According to Figure 3.12, the main imported commodity was still the Internal Combustion Piston Engines and Parts in 2017. Apart from Internal Combustion Piston Engines and Parts and Motor Vehicles, import composition of Turkey from the United Kingdom was changed to a large extent. The importation of Ferrous Waste and Scrap became the second leading imported commodity in 2017 which was also one of the main imported commodities in 1996. Medicaments and Ships, Boats and Floating Structures followed the leading imported commodities. When the composition of exports to and imports from the United Kingdom in 2017 are taken into consideration as a whole, it is understood that there was *intra-industry trade* in Motor Cars and Other Motor Vehicles.

Figure 3.12. Imports of Turkey from the United Kingdom (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



Before going through to analyze the external trade composition of Turkey with Italy and France, a brief reminder about the importance Iron and Steel trade for Turkey would be adequate. Turkey has been importing Ferrous Waste and Scrap and exporting Iron and Steel Bars, Rods, Angles, Shapes and Sections, Tubes, Pipes and Hollow Profiles, Fittings, Iron and Steel. Turkey's leading Ferrous Waste and Scrap import partner have been the United States and the United Kingdom for years.

Iron and steel industry is one of the locomotive industries of the Turkish economy. Some basic information about the industry would be sufficient at that point. In 2017, 37,5 million tone raw steel was produced in Turkey. Of this 37,5 million ton, 25,9 million tone was extracted from the imported ferrous waste and scrap by the iron and steel factories (Uras, 2018). Since Turkey does not have iron ores, she has to import either on the ferrous waste or ingots and primary forms.

According to the TUIK data, United Kingdom which was the second main partner of Turkey in Ferrous Waste and Scrap imports in 2017 constituted the fourth main partner, following the Netherlands, the United States and Germany in 1996. Depending on the data, the United Kingdom has been increasing its share and importance within the external trade of Turkey with the EU.

Following Germany and the United Kingdom, Italy remains the third main trading partner of Turkey among the EU member states both in 1996 and 2017. According to Figure 3.13, Turkey exported mainly Motor Cars and Other Motor Vehicles, Petroleum oils or Bituminous Minerals, Fruit and Nuts, Textile Yarn, Cotton Fabrics, Woven and Cotton. Apart from the first two commodity groups, Turkey was exporting primary goods to Italy in 1996.

When it comes to 2017, Motor Cars and Other Motor Vehicles was still the main exported commodity. However, it is apparent that there was a vertical export diversification in Road Vehicles commodity group since the second, fifth and ninth main exported commodities were from this commodity group. Fruit and Nuts exports stood still as the third main exported commodity. Flat-Rolled Products of Iron, Non-Alloy Steel, Not Coated became the fourth main exported commodity which was sixth in 1996. Apart from Textile Yarn, Turkey began to export Knitted or Crocheted Fabrics and Articles of Apparel, of Textile Fabrics, Whether or Not Knitted. Such a development displays a vertical export diversification for Turkey. Regarding the exports of Turkey to Italy in 2017 as a whole, it is clear that horizontal as well as vertical export diversification were successfully implemented.

Figure 3.13. Exports of Turkey to Italy (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)

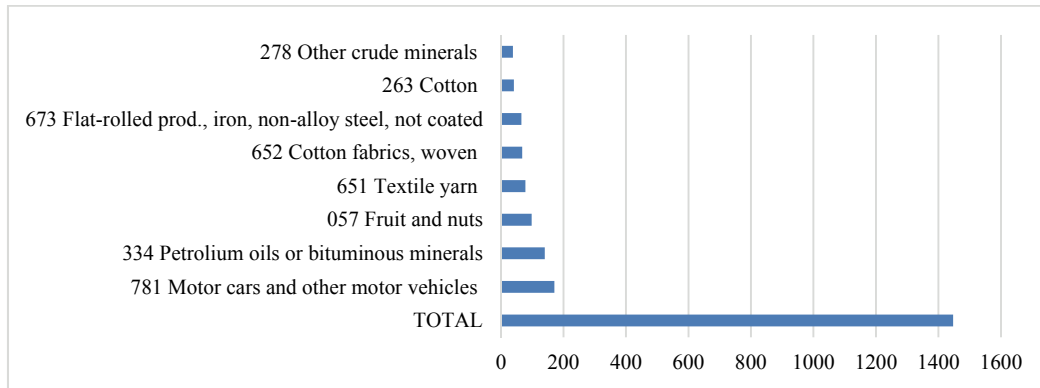
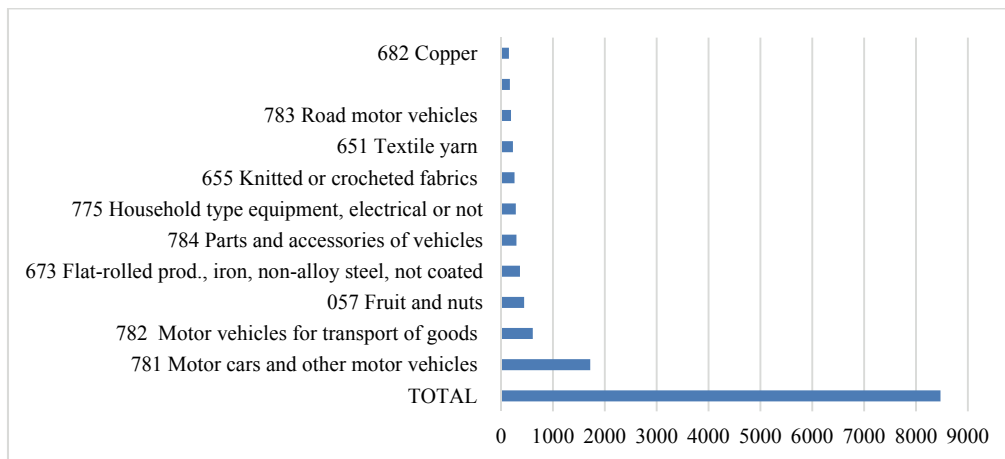


Figure 3.14. Exports of Turkey to Italy (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



Regarding the imports of Turkey from Italy, the main imports were Textile and Leather Machinery, Other Machinery for Particular Industries, Parts and Accessories of the Motor Vehicles and Heating and Cooling Equipment in 1996. There seems inter-industry trade between Turkey and Italy since the exported and imported commodities were mainly from different industries.

According to Figure 3.16, Turkey's main imported commodities from Italy were Parts and Accessories of the Motor Vehicles, Petroleum Oils or Bituminous Minerals, Ships, Boats and Floating Structures and Internal Combustion Piston Engines and Parts, thereof in 2017. Apart from Parts and Accessories of the Motor Vehicles imports which constituted the third main imported commodity in 1996, Turkey's import composition was changed compared with 1996. The change was mostly in favor of the Machinery and Transport Equipment. In other words, the share of the Machinery and Transport Equipment importation increased within the total imports of Turkey from Italy in 2017.

Figure 3.15. Imports of Turkey from Italy (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)

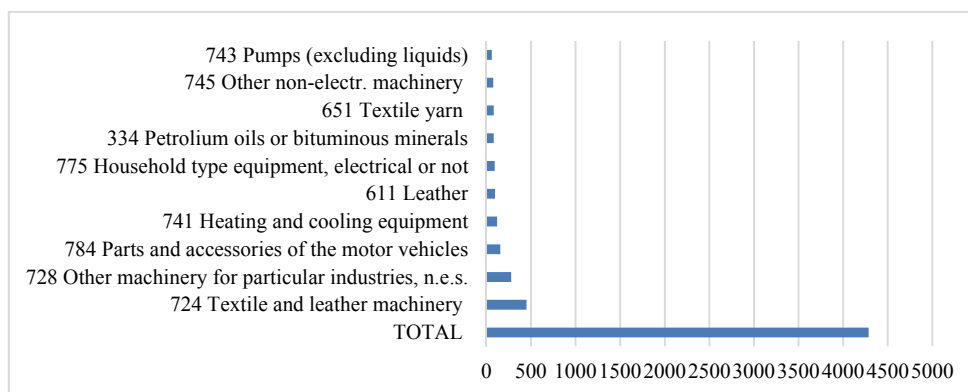
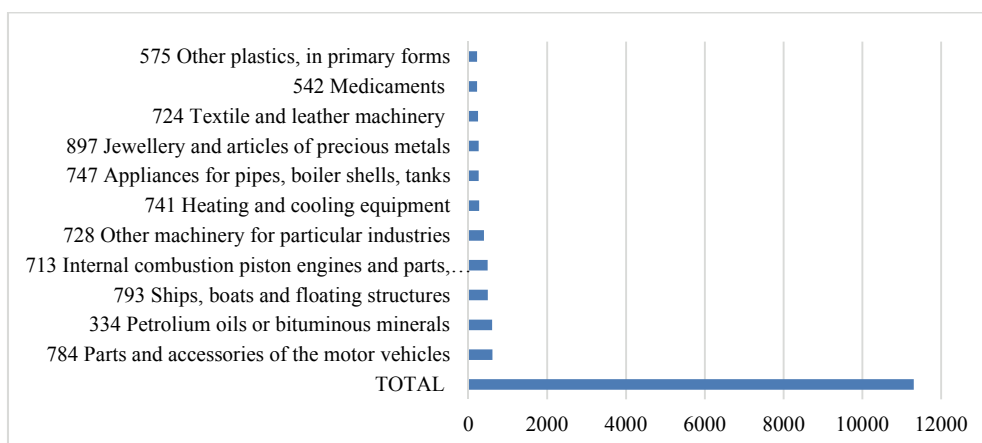


Figure 3.16. Imports of Turkey from Italy (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



When the external trade of Turkey with Italy in 2017 is concerned as a whole, there seems intra-industry trade in Machinery and Transport Equipment industry. Depending on the Figures and data, Turkey manufactures and exports Motor Cars and Other Motor Vehicles using the imported inputs under the Parts and Accessories of the Motor Vehicles.

France constituted the fourth main trading partner of Turkey among the EU member states both in 1996 and 2017. When Figure 3.17 is examined, it is understood that Turkey exported mainly Articles of Apparel and Clothing Accessories and Textile Yarn and Related Products to France in 1996.

Export composition of Turkey to France substantially changed in 2017. According to Figure 3.18, the main exported commodity of Turkey to France was Motor Cars and Other Motor Vehicles. Actually, the following main exported commodities were almost from the Road Vehicles group. Apart from them, Household Type Equipment, Electrical or not, Articles of Apparel, of Textile Fabrics, whether or not Knitted, Fruit and Nuts, Television Receivers were the following main exported commodities. Exports of Articles of Apparel and Clothing Accessories lagged behind. It is apparent that export diversification was fully achieved with France in 2017.

Figure 3.17. Exports of Turkey to France (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)

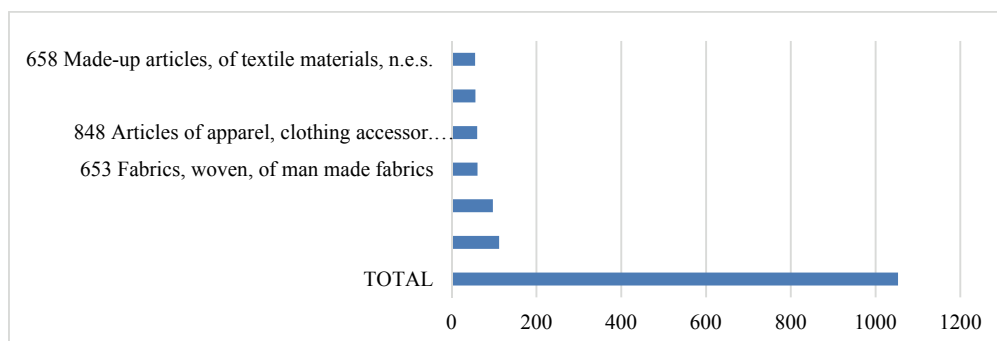
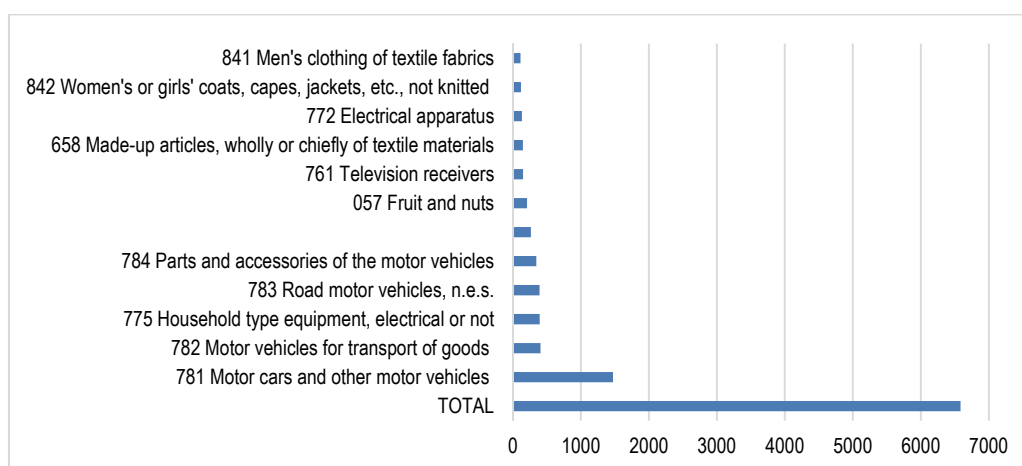


Figure 3.18. Exports of Turkey to France (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



The last data examination is on the imports of Turkey from France. According to Figure 3.19, Turkey's main imported commodity was Aircraft and Associated Equipment, Spacecraft in 1996. Sugar, Molasses and Honey, Textile and Leather Machinery, Tubes, Pipes and Hollow Profiles, Fittings, Iron and Steel and Parts and Accessories of the Motor Vehicles were the other leading imports.

Figure 3.20 exhibits that the main imported commodity was not changed in 2017. It was still Aircraft and Associated Equipment, Spacecraft. However, the following main imported commodities were significantly altered. Parts and Accessories of the Motor Vehicles and Motor Cars and Other Motor Vehicles imports constituted the second and third leading imports of Turkey in 2017, respectively. When the export data of 2017 is compared with the import data, it comes out that there was intra-industry trade within the Road Vehicles commodity group.

Figure 3.19. Imports of Turkey from France (SITC Rev. 3): 1996 (million dollar)

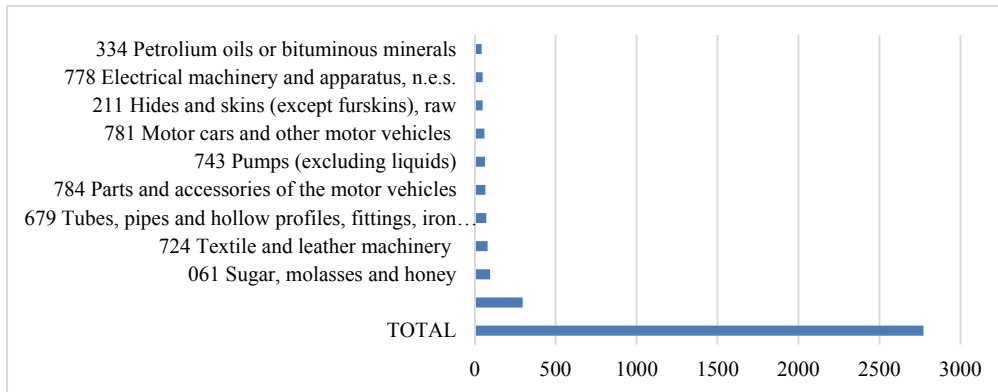
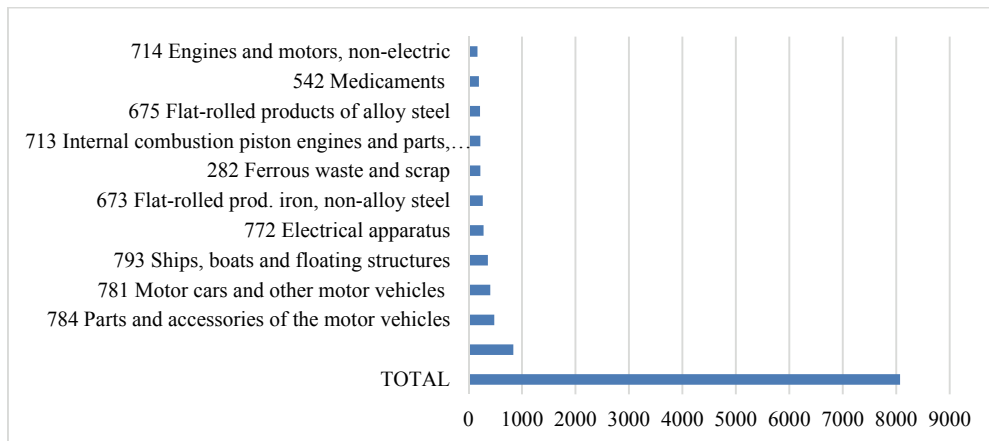


Figure 3.20. Imports of Turkey from France (SITC Rev. 3): 2017 (million dollar)



Conclusion

Since the ancient times, international trade has been the main dominator of not only the economic life but also the political influence. In the past, the external trade of a country was the fundamental determinant of its wealth and strength. However, sufficiency of international trade on the overall well-being and standard of living of a country has been an incontestable fact today. External trade serves for an economy via economic development channel, economic development channel, income channel, balance of payments channel and technology transfer channel. Apart from the positive effects for the economy, external trade also helps to implement stable political and diplomatic relations with the partner countries. Today's EU is a very adequate example of a peaceful integration with the effective implementation of economic integration via enhanced external trade among the member countries.

Early trade theories including Heckscher-Ohlin theory which accepted the idea of trade as an engine of growth based on comparative advantage under perfect competition is far from explaining today's international trade based mostly on positive economies of scale under imperfect competition. An economy with a trade composition differentiation and export diversification could

positively affect its long-run economic growth. Even though there have been various studies on the effects of export expansion, trade orientation and export composition on the economic growth, studies on the role of trade composition differentiation and export diversification is still limited.

When external trade of Turkey is concerned, the EU has been constituting her main trading partner for years. Since the Association Agreement, referred to Ankara Agreement foresees a Customs Union between Turkey and the EU on industrial commodities, the EU Common Market has comprised the main marketplace for the Turkish exports. In spite of minor declines within the total external trade, the EU has almost been keeping its importance and share for the Turkish exports and imports since the entering into force of her Association Agreement in 1964. The data analyzed proved that the EU was the main trading partner both in 1996 which was the first year of the Final Stage of the Customs Union and in 2017 which was the year the latest data available.

Among the EU Member States, Germany, the United Kingdom, Italy and France were the main EU trading partners of Turkey. Turkey's external trade composition with her main EU trading partners were analyzed so as to see whether there has been a differentiation and diversification, or not. Moreover, this external trade analysis gave the opportunity to check the availability of *intra-industry trade* which the new trade models depending on positive economies of scale postulate.

An overall conclusion of the analysis is that Turkey exported relatively more manufactured commodities than primary commodities in 2017 to her main EU trading partners. In other words, Turkey has begun to produce and export higher value added commodities when compared with her exports in 1996. There were horizontal as well as vertical export diversification in 2017 with all the four main EU trading partners. Another substantial finding is the existence of *intra-industry trade* within some industries which are postulated by the new trade models.

More specific elaboration justifies that there was vertical export diversification mostly in Road Vehicles and Knitted or Crocheted Fabrics and Articles of Apparel, of Textile Fabrics, Whether or Not Knitted in 2017. On the other hand, horizontal export diversification accrued mostly in Road Vehicles, Electrical Machinery, Power Generating Machinery and Equipment. Another outcome of this more specific elaboration points out that *intra-industry trade* arose mostly in Motor Cars and Other Motor Vehicles, Parts and Accessories of the Motor Vehicles in 2017.

Last but not least, external trade of Turkey with the United Kingdom is deserving a specific importance due to three exclusive, inter-related reasons: The first reason is that the United Kingdom is the only country among the main EU trading partners of Turkey that Turkey has a trade surplus. The second reason is related with the Ferrous Waste and Scrap imports. As indicated within the text, Turkey has been importing Ferrous Waste and Scrap and exporting Iron and Steel Bars, Rods, Angles, Shapes and Sections, Tubes, Pipes and Hollow Profiles, Fittings, Iron and Steel to various countries. The United Kingdom has been Turkey's leading Ferrous Waste and Scrap import partner along with the United States. Here comes the strategic question: How will the trade relations between Turkey and the United Kingdom be affected by Brexit? What will be the new road map for the bilateral relations? The probable answers of these last questions constitute the third reason of the specific importance of the external trade of Turkey with the United Kingdom.

As a last word, this study and its outcomes would probably pave the way to further studies which examine the relationship between export diversification and long-run economic growth since the literature on this topic is still relatively weak.

References

Afonso, O., 2001. *The Impact of International Trade on Economic Growth*, Investigação – Trabalhos em curso, Working Papers No. 106, (<http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/wp106.pdf>) [Accessed on 14 June 2016].

- Al-Marhubi, Fahim 2000. Export Diversification and Growth: An Empirical Investigation, *Applied Economics Letters*, 7 (9), pp. 559-562.
- Appleyard, D. R., Field, A. J. Jr., Cobb, S. L., 2010. *International Economics*, Singapore: McGraw-Hill/Irwin.
- Dawe, David, 1996. A New Look at the Effects of Export Instability on Investment and Growth, *World Development*, 24 (12), pp. 1905-1914.
- De Piñeres, Sheila Amin Gutiérrez and Ferrantino, Michael, 1997. Export Diversification and Structural Dynamics in the Growth Process: The Case of Chile, *Journal of Development Economics*, 52 (2), pp. 375-391.
- Edwards, Sebastian, 1993. Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries, *Journal of Economic Literature*, 31 (3), September, pp. 1358-1393.
- Ferranti, David de, Perry, Guillermo E., Lederman, Daniel, 2002. *From Natural Resources to the Knowledge Economy*, Washington D.C: The World Bank.
- Grossman, Gene M. and Helpman, Elhanan, 1991. *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge: MIT Press.
- Herzer, Dierk and Nowak-Lehmann D., Felicitas, 2004. Export Diversification, Externalities and Growth, Georg-August-Universität Göttingen, Discussion Papers, No: 99, August.
- Herzer, Dierk and Nowak-Lehmann D., Felicitas, 2006. What Does Export Diversification Do for Growth? An Econometric Analysis, *Applied Economics*, 38 (15), pp. 1825-1838.
- Jones, Ronald W., 2000. *Globalization and the Theory of Input Trade*, Cambridge: MIT Press.
- Krugman, Paul, 1979. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, *Journal of International Economics*, 9 (4), pp. 469-479.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J., 2012. *International Economics*, United States of America: Pearson.
- Myint, H., 1958. The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries, *Economic Journal*, 68 (270), pp. 317-337.
- Özkan, M., Akgün, B., 2010. Turkey's Opening to Africa, *The Journal of Modern African Studies*, 48 (4), pp. 525-546.
- Posner, M. V., 1961. International Trade and Technical Change, *Oxford Economic Papers*, New Series 13, No. 3, October, pp. 323-341.
- Prebisch, Raul, 1950. *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, New York: United Nations.
- Ruffin, Roy J., 1999. The Nature and Significance of Intra-Industry Trade, *Economic and Financial Review*, Federal Reserve Bank of Dallas, Q 4, pp. 2-9.
- Salvatore, D., 2007. *International Economics*, United States of America: John Wiley and Sons, Inc.
- Salvatore, D., 2011. *International Economics, Trade and Finance*, Singapore: John Wiley and Sons, Inc.
- Singer, Hans V., 1950. The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, *American Economic Review*, 40 (2), pp. 473-485.
- Vernon, R., 1966. International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), May, pp. 190-207.
- UNCTAD, 2014. *The Role of International Trade in the Post-2015 Development Agenda*, Note by the UNCTAD Secretariat, Trade and Development Board, TD/B/C.I/33, 5-9 May.
- Uras, Güngör, 2018. Demir Çelik Sektörü, *Milliyet*, 26 March, (<http://www.milliyet.com.tr/yazarlar/gungor-uras/demir-celik-sektoru-2635100/>) [Accessed on 13 July 2018].
- Venables, Anthony J., 2001. *Trade, Location and Development: An Overview of Theory*, London School of Economics and CEPR/World Bank, Washington D.C.

A RESEARCH STUDY OF NONLINEARITY EXPERIENCING IN THE RATE OF CURRENT ACCOUNT DEFICIT TO THE BULGARIAN TOURISM NATIONAL PRODUCT

*Assoc. Prof. Stoyanka Petkova-Georgieva, Dr.,**
*Assoc. Prof. Zlatina Karadzova, Dr.,***
University "Prof. Dr. Assen Zlatarov" – Burgas

Summary

The nonlinearity in any rate of current account deficit is an important task of research because of the so called Regime Switching Models: TAR, SETAR, Markov Switching Model, etc. Usually, the behavior of time series exhibit breaks is associated with structural changes in government policy or financial crises. In the present research it is used as an example the calculated data about the rate of current account deficit to the Bulgarian Tourism National Product. The series are hard to be modeling because of the structural change of the government policy about the Bulgarian Tourism National Product. The basic hypothesis that is tested in the conducted research is that when there is a case of changes in the time series in their structure it is impossible the principles of linearity assumption to be applied. In the traditional econometrics as a science the linearity is an important assumption but there are practical evidences in which most of the time series do not provide this assumption. These cases of such time series behavior are called nonlinearity series. It is important to test the linearity assumption because of the differing between the ways of modeling the series in the case of linearity and nonlinearity using the date of the rate of current account deficit to the Bulgarian Tourism National Product. If any series do not provide the linearity assumption and also have change in the structure then the case can be modeling with TAR, SETAR or Markov Switching Model. We provided the research by questioning whether there is nonlinearity in the rate of proportion of current account deficit to the Bulgarian Tourism National Product and it is experienced with four nonlinearity tests: Kaplan Test, McLeod-Li test, BDS Test and Tzay Test.

Key words: Rate of current account deficit to the Bulgarian Tourism National Product, Nonlinearity Experiencing, Kaplan Test, McLeod-Li test, BDS Test and Tzay Test.

JEL: E01, C22, L16, L83, O25

1. Introduction

Usually the structural changes in the government policy are characterized with the specific reaction on the behavior of time series exhibit break. In the present experimental research it is used as an example the Bulgarian government policy about the Tourism National Product according to the financial crises. It is difficult to predict the exact modeling of the series because of the structural change. When there are any changes in the structure the linearity assumption is improper to be used in this case. Linearity is an important assumption in traditional econometrics but in the practice most of the series does not provide this assumption. These series are called nonlinear series. It is important to determine the linearity assumption because it is differ to modeling the series in the case of linearity and nonlinearity.

In geometry, linearity refers to Euclidean objects: lines, planes, (flat) three-dimensional space, when looked at closely enough it looks like a plane, and from a far enough distance it looks like a

* e-mail: s.p.petkova@gmail.com.

** e-mail: zlatina_karadzova@abv.bg

point. In algebra, we define linearity in terms of functions that have the property $f(x+y) = f(x)+f(y)$ and $f(ax) = af(x)$. Nonlinearity is defined as the negative of linear. This means that the result f may be out of proportion to the input x or y . Thus the fundamental simplifying tools of linear analysis are no longer available: for example, for a linear system, if we have two zeros, $f(x) = 0$ and $f(y) = 0$, then we automatically have a third zero $f(x+y) = 0$. This is called the principle of superposition. Also it means to be given many solutions from a few variables.

To explain the meaning of "non-linearity" first we must explain what the linearity means. In the literature there is lots of explanation of linearity. In the different sources the term of linearity is defined in two main subjects; linearity on variables and linearity on parameters.

In econometrics, one of the definitions of linearity is "the power of all parameters (variables) in the model must be 1 and also parameters (variables) shouldn't be the power of other parameters".

If a series does not provide the linearity assumption and also have change in the structure then it can be modeling with TAR, SETAR or Markov Switching Model. These models are called as Regime Switching Models. The regime switching model combines several sets of model parameters (coefficients) into one system, and which set of parameters should be applied depends on the regime the system is likely in at certain time.

In the present research we questioned whether there is nonlinearity in the rate of proportion of current account deficit to the Bulgarian Tourism National Product. For this aim detecting the nonlinearity with nonlinearity test such as Kaplan Test, McLeod-Li, Tzay and BDS will be used.

Travel & Tourism is an important economic activity in most countries around the world. As well as its direct economic impact, the industry has significant indirect and induced impacts.

The national tourist product is the result of selection, combination and consolidation by an enterprise of specialized tourist product of several primary operating companies. The tourism service acquisition provides savings of time and ensures the service itself. For tourist services in importance is not pre-purchased package, and the willingness of the tourism operator to produce new products and offers various services it provides tourists the opportunity for free choice of general and those with a special focus.

In turn, tourism is a public service activity required to meet the material and spiritual needs of tourists. Within its scope includes activities related to the preparation and conduct of a journey, with the stay of tourists in the tourist spot and returning them to their place of permanent residence. Tourist services are consumed individually and in groups. They affect the volume of leisure tourists and meet their different needs compared to those in residence.

2. Methodology

It is important in this part of the research to discuss the linearity tests. In the econometric literature there are more than 10 tests for determining the linearity. The main approach of these tests is after removing the deterministic components from the series, and then trying to find a nonlinear relation between residuals. In below some of these tests are explained. This topic has been already studied by Potter (1999)¹ "*Successful nonlinear time series modeling would improve forecasts a produce a richer notion of business cycle dynamics than linear time series models allow. For this to happen two conditions are necessary. First, economic time series must contain nonlinearities. Second, we need reliable statistical methods to summarize and understand these nonlinearities suitable for time series of the typical macroeconomic length*" (Potter, S.M., (1999) "Nonlinear Impulse Response Functions")

¹ Potter, S.M., 1999, Nonlinear Impulse Response Functions

3. Theoretical introduction of the test that will be used for the nonlinearity research

3.1. Kaplan Test

Kaplan test (Kaplan 1994,1995) was initially formulated for the detection of determinism in the underlying dynamics of a time series, though thereafter it has been used to contrast the hypothesis of stochastic or deterministic nonlinearities in the generating process of a time series (see Barnett et al., 1995, 1996 and 1997). It depends on the embedding dimension m and works comparing the distances between points in an m -dimensional reconstructed space with the distances between their images. The Kaplan's test statistic K is the average of the values of the distances of the images when the distances between the original points are small enough and, under the hypothesis of determinism ($K \rightarrow 0$). This K statistic is calculated using a linear regression. This procedure involves the generation of a linear stochastic process surrogated for the original time series. With these surrogate series one can estimate the expected values for the K statistic under the hypothesis of linearity (KS). The hypothesis of linearity is rejected if the value of the test statistic from the surrogates is never small enough relative to the value of the statistic computed from the original data ($K < KS$)¹ (Olmedo, E., 2002, Nonlinear characterization of Spain's unemployment, www.csu.edu.au/ci/).

3.2. McLeod-Li Test

As it is understood from its name the test was proposed by McLeod and Li in 1983². In this test the authors proposed that if there is a statistically significant autocorrelation in square of residuals which obtained from a linear equation.

McLeod-Li test is used to check if there is presence of nonlinearity in variance. The test uses the squared residual of the prewhitened time series, showing that under the null hypothesis of linearity (concretely variance linearity), the autocorrelation function should be zero in all time lags. Under that null hypothesis, for a lag big enough, the statistic $Q = N(N+2) \sum_{i=1}^L \hat{r}_k^2 / (N-i)$ follows a $\chi^2(L)$ where \hat{r}_k^2 is the estimated autocorrelation function for the squared residual.

The linear serial dependence is removed from the data through a pre-whitening model in the following way: Firstly, we fit a AR(p) model to the sample data for values from $p = 0$ to $p = 12$. The optimal lag is chosen to minimize the Schwartz criterion (SC) and Akaike Info Criteria (AIC). The Schwartz criterion is known to be consistent for AR(p) order determination under the null hypothesis of a linear generating mechanism compared to alternative choices (e.g. AIC; see Judge, et al. 1985, p.246). The residuals of the AR(p), $\{et\}$, which are by construction serially uncorrelated, are then tested for non-linear independence using each of the procedures. Other specifications such as ARMA or GARCH could be used as an alternative pre-whitening model.

This test for ARCH effects was proposed by McLeod and Li (1983) based on a suggestion in Granger and Andersen (1978). It looks at the autocorrelation function of the squares of the prewhitened data and tests whether $corr(x_t^2, x_{t-k}^2)$ it is non-zero for some k . The autocorrelation function for the squared residuals $\{x_t^2\}$ is estimated by:

¹ Olmedo, E., 2002, Nonlinear characterization of Spain's unemployment, www.csu.edu.au/ci/

² McLeod, A & W. Li (1983), "Diagnostic Checking of ARMA Time Series Models Using Squared-Residual Autocorrelation" *Journal of Time Series Analysis*, 4, 269-273

$$(1) \quad \hat{r}(k) = \frac{\sum_{t=k+1}^T (x_t^2 - \hat{\sigma}^2)(x_{t-k}^2 - \hat{\sigma}^2)}{\sum_{t=1}^T (x_t^2 - \hat{\sigma}^2)}, \text{ where}$$

$$(2) \quad \hat{\sigma}^2 = \sum_{t=1}^T \frac{x_t^2}{T}$$

Under the null hypothesis that x is an independent and identically distributed (i.i.d) process McLeod and Li show that for fixed L

(3) $\sqrt{T}\hat{r} = (\hat{r}(1), \dots, \hat{r}(L))$ is asymptotically a multivariate unit normal. Consequently the usual Box-Ljung statistic

(4) $Q = T(T+2) \sum_{i=1}^L \frac{\hat{r}^2(k)}{T-i}$ is asymptotically $\chi^2(L)$ under the null hypothesis of a linear generating mechanism for the data. (Ashley & Paterson, 1998, p.4)

3.3. Engle LM Test

The Engle test which detects ARCH disturbances is based on the same idea with McLeod-Li test but it uses the determination coefficient R^2 of an auxiliary regression of the equation: $e_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i e_{t-i}^2 + \varepsilon_t$. Bollerslev (1986) suggests that it should also have power against GARCH alternatives (Granger and Terasvirta 1993; Bollerslev, 1986). Since it is a Lagrange Multiplier test, the test statistic itself is based on R^2 of an auxiliary regression, which in this case can be defined as:

$$(5) \quad e_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i e_{t-i}^2 + v_t$$

Under the null hypothesis of a linear generating mechanism for e_t , NR^2 for this regression is asymptotically $\chi^2(p)$.

3.4. BDS Test

The BDS test was suggested by Brock, Dechert, & Scheinkman 1987. It is a test of independence, but it can be used to produce indirect evidence of nonlinearity if all linear dependence has already been removed. Under the null hypothesis of i.i.d., the authors derive a statistic which depends on the embedding dimension m that follows asymptotically the standard normal distribution.

The BDS test is employed to throw some additional light on to the features of data generating process. The applied way is the same. If the linear structures removed from the series by ARMA models (see Appendix) so that the residuals cannot be distinguished from white noise realizations by traditional time series diagnostics. There will be still any nonlinear structures left which will prove to be statistically significant.

The test uses the correlation function which is based on all possible comparisons of m -dimensional vectors (lags of series), such as $X_t^m = (x_t, x_{t+1}, \dots, x_{t+m-1})$, or of observations of a considered time series.

The BDS statistic tests the null hypothesis that the elements of a time series are independently and identically distributed (IID). For a time series which is IID, the distribution of the statistic:

$$(6) \quad W_m(\varepsilon) = \frac{\sqrt{n}(C_m(\varepsilon) - C_1(\varepsilon)^m)}{\sigma_m(\varepsilon)}$$

$W_m(\varepsilon)$ is known as the BDS statistic. $C_m(\varepsilon)$ denotes the fraction of m -tuples in the series, which are within a distance of each other and $\sigma_m(\varepsilon)$ is an estimate of the standard deviation under the null hypothesis of *IID*. The test statistic is asymptotically standard normal under the null of whiteness. The null is rejected if the test statistic is absolutely large, (say greater than 1.96). If the null hypothesis of *IID* cannot be accepted this implies that the residuals contain some kind of hidden structure, which might be non-linear – or even chaotic. Following the recommendation by Brock, Hsieh & LeBaron (1991, p169) and the suggestions by Brooks & Heravi (1999).

BDS has its origin in the empirical literature on testing for low-dimensional chaos in economic and financial data. Suggested among other tests for non-linearity by Lee et al. (1993) this test seems to have reasonable power, but only in samples of at least 200 observations. That is not our case, nor the case of most macroeconomic series, unless monthly data are available for a long time. Nevertheless, this test is used in Altug et al. (1999) and in Stanca (1999), which have only quarterly data.

3.5. Tzay Test

This test was suggested by Tzay (1986). It is a generalization of the Keenan (1985) test. It explicitly looks for quadratic serial dependence in the data. Let $K=k(k-1)/2$ column vectors V_1, \dots, V_k contain all of the possible cross-products of the form $e_{t-i}e_{t-j}$, where $i \in [1, k]$ and $j \in [i, k]$. Thus, $v_{t,1} = e_{t-1}^2$, $v_{t,2} = e_{t-1}e_{t-2}$, $v_{t,3} = e_{t-1}e_{t-3}$, $v_{t,k+1} = e_{t-2}e_{t-3}$, $v_{t,k+2} = e_{t-2}e_{t-4}, \dots, v_{t,k} = e_{t-k}^2$. And let \hat{v}_{t-j} denote the projection of $v_{t,i}$ on the orthogonal subspace e_{t-1}, \dots, e_{t-k} , (i.e. the residuals from a regression of $v_{t,i}$ on e_{t-1}, \dots, e_{t-k}). The parameters $\gamma_1, \dots, \gamma_k$ are then estimated by applying OLS to the regression equation

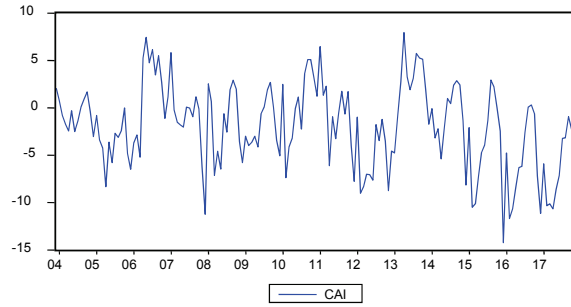
$$(7) \quad e_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^K \gamma_i \hat{v}_{t,i} + \eta_t$$

Note that the J th regressor in this equation is $\hat{v}_{t,j}$, the period t fitting error from a regression of $v_{t,i}$ on e_{t-1}, \dots, e_{t-k} . So long as p exceeds K , this projection is unnecessary for the dependent variable $\{e_t\}$ if it is pre-whitened using an $AR(p)$ model. The Tzay test statistic then is just the usual F statistic for testing the null hypothesis that $\gamma_1, \dots, \gamma_k$ is all zero.

4. Calculating the data, examining the models, nonlinearity and obtaining the results of the present research

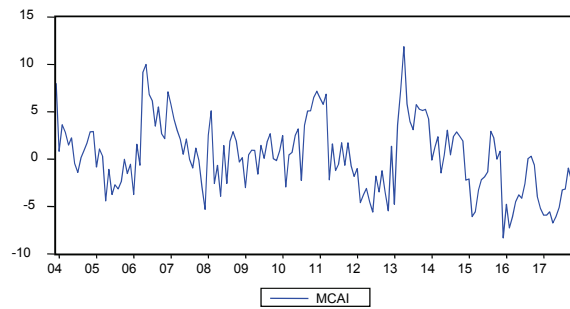
In the present research we analyzed the rate of current account deficit to the Bulgarian National Product. The obtained results are from a monthly data between 2003.12- 2017.12. In Figure 1 are graphically represented the results from the tests series. The date was calculated by the mathematical programs E – views 6.4, Rats 6.0 and Math Lab by which was detect the type of series.

Figure 1. The results from the tests series



After purifying the deterministic events from the series the view of the series is given in Figure 2.

Figure 2. The view of the series



The examined series were used to determine if there is linear or nonlinear co-relation as it is shown on Figure 2.

With no constant we calculated and obtained the results as shown on Table 1:

Table 1. The results from examined series

MA	AR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1		4.8173	4.7978	4.7973	4.8248	4.8412	4.8599	4.8703	4.8845	4.9003	4.9191	4.9356	4.9437
2		4.8132	4.8087	4.8158	4.8343	4.8524	4.8702	4.8299	4.8463	4.8471	4.8788	4.9200	4.9431
3		4.8240	4.8205	4.8279	4.7848	4.7885	4.7844	4.8605	4.8679	4.8774	4.8401	4.8557	4.9447
4		4.8359	4.8301	4.8339	4.7981	4.8431	4.8238	4.7586	4.8909	4.9013	4.7838	4.8702	4.9109
5		4.8359	4.8301	4.8399	4.7981	4.8543	4.8287	4.8526	4.8385	4.7800	4.8554	4.9130	4.9062
6		4.8532	4.8636	4.8118	4.8138	4.8746	4.8376	4.7535	4.7791	4.9370	4.8635	4.9158	4.9061
7		4.8632	4.8544	4.8568	4.8589	4.7915	4.8527	4.7685	4.7947	4.8366	4.8670	4.9116	4.9628
8		4.8558	4.8551	4.8719	4.8595	4.8125	4.9231	4.7871	4.9040	4.8947	4.8773	4.8938	4.8675
9		4.8662	4.8657	4.8348	4.8395	4.8497	4.8574	4.7951	4.9154	4.8952	4.8800	4.9108	4.8310
10		4.8781	4.8756	4.8470	4.8485	4.8606	4.8976	4.9049	4.8309	4.9049	4.8167	4.9225	4.6223
11		4.8825	4.8809	4.8568	4.8582	4.8810	4.8959	4.8179	4.8523	4.9147	4.8725	4.9344	4.8872
12		4.8973	4.8835	4.8641	4.8252	4.8502	4.9048	4.9099	4.8429	4.9041	4.8118	4.9108	

With constant we calculated and obtained the results as shown on Table 2:

Table 2. The results from examined series

MA	AR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1		4.8289	4.8097	4.8262	4.8368	4.8533	4.8720	4.8824	4.8968	4.9157	4.9315	4.9479	4.9558
2		4.8249	4.8206	4.8278	4.8463	4.8644	4.8824	4.7511	4.7499	4.8944	4.8802	4.9324	4.9553
3		4.8357	4.8324	4.8398	4.7975	4.8024	4.7252	4.8725	4.8800	4.8988	4.8541	4.7399	4.9575
4		4.8475	4.8419	4.8518	4.8078	4.8552	4.8382	4.7610	4.8919	4.8932	4.7083	4.8821	4.9285
5		4.8534	4.8536	4.8638	4.8222	4.8582	4.8487	4.8650	4.7572	4.7572	4.8686	4.9267	4.9184
6		4.8647	4.8553	4.8240	4.8252	4.8585	4.8480	4.6948	4.8888	4.9186	4.8760	4.9277	4.9297
7		4.8750	4.8661	4.8686	4.8709	4.8786	4.7887	4.7185	4.9018	4.7996	4.8917	4.9682	4.8249
8		4.8675	4.8669	4.8838	4.8711	4.8274	4.7049	4.7339	4.9165	4.9086	4.8591	4.9078	4.8581
9		4.8779	4.8776	4.8469	4.8505	4.8625	4.8659	4.7505	4.9279	4.9084	4.9131	4.9235	4.8136
10		4.8898	4.8875	4.8587	4.8638	4.8472	4.8977	4.7522	4.7994	4.9151	4.7957	4.9396	4.8948
11		4.8969	4.8928	4.8703	4.8699	4.8939	4.9074	4.7690	4.8659	4.7734	4.8863	4.9443	4.8676
12		4.9086	4.8950	4.8764	4.8620	4.8591	4.9150	4.9181	4.8569	4.9152	4.8098	4.9255	

4.1. Examining the models and the presence of nonlinearity by Kaplan Test

We make the suggestions that the null hypothesis indicates whether the series are linear and the alternative hypothesis indicates that the series are nonlinear and these are defined as followed:

H_0 : Time series are Linear

H_1 : Time series are Non linear

The criterion to reject the null hypothesis is that the test statistic value will never smaller than minimum value of the surrogates' data. Reject the null hypothesis for all level of embedding dimension. Table 3 shows minimum, mean, standard deviation, embedding dimension, test statistic, and conclusion of the Kaplan test statistic. As shown in Table 3 the linearity assumption is rejected.

Table 3. The Kaplan test statistic

Embedding Dimension	Mean	Minimum	Max	Standard Deviation	Test Statistic	Conclusion
2	3.93	2.76	4.89	0.3695	3.46	Reject Linearity
3	4.06	2.66	5.79	0.6076	3.43	Reject Linearity
4	3.79	1.72	5.97	0.7812	3.86	Reject Linearity
5	3.73	1.87	5.77	0.7652	2.98	Reject Linearity

4.2. Examining the models and the presence of nonlinearity by McLeod-Li Test

In McLeod-Li test it is searched that if there is evident autocorrelation between residual from obtained a linear equation. For the application of McLeod-Li test, we used the AR (1) model. After the estimation of AR (1) model, the residuals are obtained and the new model is established as:

$$(8) \quad \hat{e}_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 \hat{e}_{t-1}^2 + \dots + \alpha_n \hat{e}_{t-n}^2 + v_t$$

If there is no linearity, all the coefficients are becomes equal to zero, that is: $\alpha_1 = \dots = \alpha_n = 0$. The model is:

$$(9) \quad \hat{e}_t^2 = 5.584003983 + 0.1948860639 * \hat{e}_{t-1}^2$$

And the hypothesis can be tested using standard F-test and for AR(1) model, the calculated F-statistics are given below: F-statistic: 6,355307; Prob (F-statistic): 0,012658

In this case the linearity assumption is rejected and it can be said that there is nonlinearity in the series.

The coefficient obtained from the test is differing from 0 so that it can be seen that there is nonlinearity.

4.3. Examining the models and the presence of nonlinearity by the BDS Test.

In BDS test the null hypothesis says that the examined series is iid so that the hypotheses are constructed as fallowed:

H₀: Error terms are iid.

H₁: Error terms are not iid.

Table 4 shows the test statistics values of BDS test. Critical value for $\alpha=0.05$ is equal to 2.33. At the third embedding dimension all level of \mathcal{E} null hypothesis is rejected. That means errors are dependent either there exist nonlinearity or chaotic dependence.

Table 4. The statistics values of BDS test

\mathcal{E}	Embedding Dimension						
	2	3	4	5	6	7	8
0.5	0.87	2.41	2.77	0.88	1.06	0.99	1.42
0.75	1.46	2.68	1.97	0.58	-0.56	-1.27	-1.40
1	1.23	2.44	1.88	1.39	0.91	0.40	0.00
1.5	1.66	2.33	2.21	1.94	1.95	1.08	0.86
1.75	1.65	2.36	2.12	1.93	1.61	1.27	1.10
2	2.10	2.62	2.33	2.12	1.77	1.40	1.25

As a result that we conclude that null hypothesis is not rejected for all level of embedding dimension and epsilon level.

1. Test statistics is calculated from the time series which is shown in point 3.

2. Create 100 obtained data, which is random linear time series has the same mean, variance and autocorrelation function with the time series, test statistics are calculated for these surrogates.

3. Linearity is rejected, if the value of the test statistic from the time series is not smaller than the test statistic computed from the obtained data.

4.4. Examining the models and the presence of nonlinearity by the Tzay Test

In the Tzay test in all cases except the 3 threshold and the delay for 3 and 4, all test statistics shows that the series is linear.

Table 5. The results from Tzay test

	Delay	F Statistics	Probability
Threshold Variable 1	1,2	F(3,161) = 2.49	P = 0.06
	1,2,3	F(3,160) = 0.52	P = 0.66
	1,2,3,4	F(3,159) = 0.34	P = 0.79
Threshold Variable 2	2,3	F(3,160) = 1.82	P = 0.14
	2,3,4	F(3,159) = 0.27	P = 0.84
	2,3,4,5	F(3,158) = 0.38	P = 0.76
	2,3,4,5,6	F(3,157) = 0.29	P = 0.83
Threshold Variable 3	3,4	F(3,159) = 3.31	P = 0.02
	3,4,5	F(3,158) = 0.57	P = 0.63
	3,4,5,6	F(3,157) = 0.53	P = 0.65
Threshold Variable 4	4,5	F(3,158) = 1.16	P = 0.32
	4,5,6	F(3,157) = 0.43	P = 0.72

Conclusions

Bulgarian tourism as a complex socio-economic and cultural phenomenon has multilateral significance, which can be grouped in several directions:

-Healthy importance – it grows with the growth of industrialization and urbanization, with the stress and immobilization characteristic of the lifestyle and labor activity of modern man. It is thanks to the active tourism that the modern man has the opportunity to improve the functional state of his organism;

- As socially and culturally important need- tourism has a direct social meaning through the social contacts that inevitably arise between tourists and staff, tourists and the local population, as well as between different groups of tourists. These contacts lead to satisfying interests and needs, expanding knowledge and mutual understanding, and at the same time stimulating mutual respect;

- Of an ecological importance – most of the primary tourism supply is related to those natural objects and phenomena that have a recurring effect. Advanced and excessively intensive tourist use of natural resources often leads to their pollution and even destruction. That is why modern tourism has a great impact on the environmental policy of the countries. It enhances the ecological awareness of the population of the countries visited and improves the overall conservation status of the region and the country. This is because, for modern tourists, the quality of the living environment is the primary criterion for making travel decisions, no matter what the reasons;

- Of a political importance – it is known that tourism is the antipode of the war. It can only develop in peace. But its political significance is not limited to the need for peace and political stability. The existence of close political and economic ties between countries leads to more tourist movements between them. The population of resorts visited by foreigners is better informed about events and developments in the world and is more open to external influences;

- economic significance – it is mainly expressed in the receipt of foreign currency, increase of state revenues, creation of additional income for the population, opening of new jobs and assistance for the development of a given territory.

To conclude, we can say that rate of current account deficit to the Bulgarian Tourism National Product between 2003.12 and 2017.12 can be characterized by the followed conclusions:

- It has a nonlinear deterministic behavior with some level of noise;
- Testing the series with the McLeod- Li test resulted the series is nonlinearity;

- Testing it with the BDS test only the third embedding dimension is nonlinear with all types of ϵ .
- Testing it with the Kaplan test the obtained series is nonlinear
- Testing the series with the Tzay test it can seem that the series is linear except 3 thresholds and for the delay 3 and 4.

Although the tests examine the different types of nonlinearities the result is neither the series is linear or nonlinear. The type of nonlinearity is not the same at all series.

As a result, we conclude that, because of the different nonlinearity structure of the series, it must be used more than one nonlinearity test to arrive the true conclusion. Besides it is necessary to modeling that the series is linear or nonlinear. If the series is linear, it is suitable to use linear models such as AR, MA, ARMA models and if the series is nonlinear, it is suitable to use nonlinear models such as Threshold AR, Markov Switching or Self Exciting TAR models.

Sources

Ashley, R.A. and Patterson D.M., (1998) "Nonlinear Model Specifications/Diagnostics: Insights from a Battery of Nonlinearity Tests" http://ashleymac.econ.vt.edu/working_papers/E9806.pdf

Barnett, W.A., Gallant, R.A., Hinich, M.J., Jugeilges, A.J., Kaplan, D.T. and Jensen M.J., (1995), "Robustness of Nonlinearity and Chaos Test to Measurement Error, Inference Method and Sample Size", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, 301-320

Barnett, W.A., Gallant, R.A., Hinich, M.J., Jugeilges, A.J., Kaplan, D.T. and Jensen M.J., (1996), "An Experimental Design To Compare Tests of Nonlinearity and Chaos" In Barnett W.A Kirman, A.P. and Salmon M. (Editors) *Journal of Econometrics* 77, 297-302

Barnett, W.A., Gallant, R.A., Hinich, M.J., Jugeilges, A.J., Kaplan, D.T. and Jensen M.J., (1997), "A Single Blind Controlled Competition among Test for Nonlinearity and Chaos, *Journal of Econometrics*, 77, 297-302

Brock W.A, Hsieh D.A. and LeBaron B, (2011) *Nonlinear Dynamics, Chaos and Instability: Statistical Theory and Economic Evidence*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts

Cromwell JB, Labys WC. and Teraza M (2014) "Univariate Tests for Time Series Models" Sage, Thousand Oaks, Canada s.44.

Granger, C.W.J. and Terasvirta, T. (2013) "Modeling Nonlinear Economic Relationships" Oxford University Press

Granger, C.W.J. (2010) "Overview of Nonlinear Time Series Specifications in Economics" <http://emlab.berkeley.edu/symposia/nsf98/granger.pdf>

Hinich, M. and Patterson D.M. (2015), "Detecting Epochs of Transient Dependence in White Noise", University of Texas at Austin

Kaplan, D.T. (1994) "Exceptional Events as Evidence for Determinism", *Physica D*, 73, 38-48

Kaplan, D.T. (1995) "Nonlinearity and No stationary: The Use of Surrogate Data in Interpreting Fluctuations, Center of Nonlinear Dynamics and Dept of Physiology McGill University Montreal, Canada

Mcleod, A ve W. Li (2013), "Diagnostic Checking of ARMA time Series Models Using Squared- Residual Autocorrelation" *Journal of Time Series Analysis* 4, 269-273

Patterson, D.M. and Ashley, R. (2000) "A Nonlinear Time Series Workshop" Kluwer, Norwell

Potter, S.M. (1999) "Nonlinear Impulse Response Functions", Federal Reserve Bank of New York. http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr87.pdf

Tzay, R.S (2016) "Nonlinearity Tests for Time Series" *Biometrika* 73, 461-466

Walter Enders, "Applied Econometrics Time Series, (2004) Second Edition p. S.406

THE BULGARIAN PRESIDENCY OF THE COUNCIL OF THE EU AND THE INTEGRATION OF THE WESTERN BALKANS AS A KEY PRIORITY – LESSONS LEARNED

*Assist. Prof. Gergana Radoykova, PhD
Political Science Department, Faculty of Philosophy,
Sofia University "St. Kliment Ohridski"*

Abstract

It was set clear that the European perspective of the Western Balkans is a key priority for the Bulgarian Presidency of the Council of the EU (1 January – 1 July 2018). The membership in the EU is only workable way to achieve sustainable peace, security, economic growth and prosperity in the region.

In this context the bilateral relations between Bulgaria and Macedonia are of utmost importance and many positive steps for strengthening and improving the political dialogue have been made, emanating with the signing of the signing and ratification of the Treaty of Friendship between the two countries.

The author's main task is to analyze the current debate about the Euroatlantic perspective of Macedonia in the overall context of the integration of the Western Balkans, including the achievements and future challenges. There is a special focus upon the importance of building an active and aware civil society that is able to leave behind the contradictions of history and to look ahead and work with dedication to a "united in diversity" future for the region.

When we talk about united and secure Europe, we shall have no doubt that the Western Balkans need a clear European perspective. This is a salient topic for the Bulgarian Presidency and the future of the European Union and the aim is to come closer to an agreement for a clear action plan with each one of the countries candidates. The idea is not to create unrealistic, overloaded expectations. As Bulgarian prime minister said "The enlargement has been talked about for a long time now and now is the right opportunity to make concrete steps forward." When presenting the priorities of the Bulgarian Presidency to the European Parliament Mr. Borissov pointed out the extremely good relations between Bulgaria and the Republic of Macedonia, which can serve as a role model for resolving long-standing bilateral problems. He underlined the importance of the infrastructure projects in the region that enable investment and tourism development. "The stability of the Balkans is directly linked to the stability of Europe; the solution is a European perspective. They expect it, they want it." (European Parliament, 17 January 2018 – Speech of Bulgarian Prime Minister Boiko Borissov).

In February 2018 the European Commission adopted a strategy for "A credible enlargement perspective for and enhanced EU engagement with the Western Balkans."

The President of the European Commission, Jean-Claude Juncker stated: "*Investing in the stability and prosperity of the Western Balkans means investing in the security and future of our Union. Although there will be no further enlargements under this mandate, today the European Commission is charting the European path ahead for the Western Balkans. With strong political will, real and sustained reforms, and definitive solutions to disputes with neighbours, the Western Balkans can move forward on their respective European paths. Whether this is achieved will depend on their objective merits. The European Commission will be rigorous but it will also be fair. I will travel to each of the countries of the Western Balkans at the end of this month with a clear message: keep reforming and we will keep supporting your European future.*" (European Commission, Press release, 6 February, 2018).

High Representative Federica Mogherini, on the other side, reaffirmed that: *"The Western Balkans are part of Europe: we share the same history, the same geography, the same cultural heritage and the same opportunities and challenges today and in the future. We have a common interest in working more and more closely together to guarantee to our people economic and social development, and security. This strategy shows the path that we have ahead of us: for all our six partners to overcome once and for all the past, for all of us together to make the process of the Western Balkans towards the European Union irreversible and keep reuniting the Continent. This Strategy gives all of us a shared, clear, unequivocal, credible and concrete perspective for each and every one of our six partners' EU integration. The next months will be not only intense but also crucial to make sure that this historic and unique opportunity is seized."* (European Commission, Press release, 6 February, 2018)

The European Commission outlines six flagship initiatives are to strengthen the cooperation in a number of areas and support the transformation process in the Western Balkans. These are areas of common interest: rule of law, security and migration, socio-economic development, transport and energy connectivity, digital agenda, reconciliation and good neighbourly relations. Concrete actions in these areas are foreseen between 2018 and 2020. (European Commission, Press release, 6 February, 2018).

In addition to that, speaking after co-hosting a summit of western Balkans leaders in Sofia on March 1, President Juncker said that he is returning to Brussels even more convinced that the place of the Western Balkans countries is in the EU.

Notably, we do not lack political will for the integration of the Western Balkans. A remarkably good example for turning political well into practice is the relations between Bulgaria and Macedonia over the last year. Back in August our countries signed a historic friendship treaty, aiming to leave behind historic differences aside and focus on future EU-oriented cooperation. The agreement recognizes both countries' territorial integrity, envisages the formation of a commission to resolve their differing views of history, and also has a pledge to protect the rights of the other's nationals on their soil, not interfering in each other's domestic affairs.

In January 2018 Bulgaria's parliament has ratified the treaty by 186 votes to zero. As the Bulgarian minister of foreign affairs put it, "this is a strategic choice of our country, which falls among the priorities of the Council of the EU" She added that the bilateral friendship treaty is based on common European values that will add considerably to the stability of the region.

Another upcoming key event for the Bulgarian Presidency is the EU-Western Balkans summit, which will take place on 17 May 2018 in Sofia. In February the President of the European council, Donald Tusk, reaffirmed the importance of this event: *"We will aim to strengthen connections both with and within the region. This spans from more investments in transport infrastructure, through multiplication of educational and cultural exchanges to making communication among our citizens easier and faster. The summit will also aim to boost cooperation in areas of mutual interest, including security and migration."* (Donald Tusk, 13 February 2018). The summit will bring together heads of state or government from EU member states and the leaders from the six Balkan partners: Albania, Bosnia and Herzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia and Kosovo.

This meeting will strive to, as has been officially stated:

- reaffirm the EU's commitment towards its Western Balkans partners and reiterate the region's belonging to the European family
- strengthen links between the EU and the Western Balkans in infrastructure, digital and human connectivity
- work more closely together to tackle common challenges, such as security, migration, geopolitical developments and good neighbourly relations. (eu-western balkans summit in sofia, 17/05/2018, agenda highlights)

Putting aside all the political declarations and diplomatic efforts, we shall not forget that the key for the successful and fruitful integration and membership of the Western Balkans is the active and informed civil society, together with the constructive dialogue between the people from all the countries. Back in March 2017 the European Commission launched a White Paper on the future of Europe. Discussion about the EU's 'democratic deficit' has been going on for decades, so the issues the white paper brings up are not new. However, for the first time there seems to be a definite recognition of the need for change. The Commission's discussion paper is remarkably candid about widespread public distrust of Brussels, stating for example that "citizens' trust in the EU has decreased in line with that for national authorities (White Paper on the Future of Europe, 2017). Around a third of citizens trust the EU today, when about half of Europeans did so ten years ago. Overcoming this mistrust issue will not be easy, since: "Communities are not always aware that their farm nearby, their transport network or universities are partly funded by the EU."

The White Paper emphasizes the importance of facing expectations as being critical for future success of the European project. Where the Commission builds up expectations for economic growth and cross-border harmony driven from Brussels, it truly and inevitably makes itself vulnerable to attacks. When suggesting faster and stronger integration as one option (the fifth and final), the Commission notes 'there is the risk of alienating parts of society which feel that the EU lacks legitimacy or has taken too much power away from national authorities. On the other hand, the Commission states firmly that going back to the single market alone is not a good (second) option, etc.

Problems originate from the citizens who are uninformed about their rights and possibilities what they possess by being citizens of the EU. In my opinion is important to fill the term "European citizenship" a real content besides its symbolic interpretation by informing the citizens with the help of mass media.

Moreover, there are various legal tools for citizens to petition or make complaints against the decisions of the EU, but these opportunities are not used very often – often for red tape considerations. The EU are complex and time-consuming nature of these legal tools, and also the ignorance of citizens about their rights.

The EU creates all the tools for the citizens' involvement, but still it may somehow try hinder this participation. Public officials may state that citizens are incompetent, while citizens, on the other hand blame the officials and institutions for not being invited to truly participate in the process – proving the saying that "ninety percent of politics is deciding whom to blame (Greenfield, 1996).

If citizens are not involved in the decision-making process from its beginning, they are usually less supportive. Citizens should be encouraged by feedback of the completed projects. People as a whole are more dedicated to participate in any initiative if they see it as their own and experience the betterment in the life of their own locality. The civil society should be strengthened to support democracy, in order to stop the declining trust of citizens in their politicians. The European Union and the members-states should encourage more voluntary activities and social connectedness which would represent "happening "of participatory democracy.

The citizens of post-communist member-states, such as Bulgaria for example, show a diverse willingness to participate in the decision-making process both on European and national level.

In the very complex system of the EU information matters a lot. Media has become a very powerful communication channel which can unfortunately be used as a tool to manipulate the masses. Media can prove to be very influential, convincing messages for the people, who are many times unaware of the fact that they are influenced. The European Union often uses the help of the media to inform citizens about its achievements, initiative. The shift towards a participatory democracy and the freedom of speech involves the risks of demagogic and populist interventions which must be controlled in order to preserve its legal pursuit. The new possibilities given by modern technologies should be utilized, but wisely.

People who are more politically aware are also able to assign responsibility to the EU correctly. It is interesting that people who read papers with a lot of EU coverage are prove to be more competent than those who rely on television coverage – it is very often for television to simply prime the citizens to think more about the EU.

In the EU and also in the region, there are two contradictory trends which are simultaneously presented: globalization and centralization. While certain decisions are moved from national to EU level taking away some national sovereignty, on the other hand the principle of "subsidiarity" principle is also emphasized, which refers to solving problems on lower levels and supporting community activity. The Union, therefore, on one hand enhances citizen participation by using deliberative methods to involve stakeholder, but on the other hand widens the gap between its citizens and the policy-makers.

At the time of a legitimacy crisis of the EU, much attention should be paid on fostering comprehensively efficient citizen participation. It means creating a platform which is transparent and easily available for ordinary citizens or for civil organizations. Through this they can visibly participate in the public debates and express their opinion.

After looking over the different factors and influences which pull back the establishment of a legally operating participatory system, the following observations can be specified:

- Civil participation and awareness is crucial for the legitimacy of the European Union
- The legal basis for citizen participation is adequate, the obstacles mainly appear in putting them into practice
- A feedback is needed about the outcome of any initiative on EU level, that implies citizen participation
- A two-way communication is needed between the citizens and the authorities
- Media should be utilized in a fair way by the EU – to inform citizens about the results and the possibilities and not to manipulate them

Citizens should start to care not only about what the EU and its institutions can do for them and their countries, but also what the same EU institutions can do for the European project as a whole. As the President of the European Council stated recently – "*United we stand, divided we fall*" (Tusk, 2017).

Bibliography

Договор за приятелство, добросъседство и сътрудничество между Република България и Република Македония – <http://www.mfa.bg/uploads/files/1501093350Dogovor-RM-RB.pdf>.

Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community, signed at Lisbon, 13 December 2007. Official Journal of the European Union, 2007/C 306/01.

European Commission (2018) Press release – strategy for the Western Balkans: EU sets out new flagship initiatives and support for the reform-driven region

European Parliament (2018) – Speech of Bulgarian Prime Minister Boiko Borissov, 17 January 2018

European Commission (2017) White Paper on the Future of Europe – Reflections and Scenarios for the EU27 by 2025

Regulation (EU) No 211/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 February 2011 on the citizens' initiative (Consolidated version 28/07/2015) Arnsten, S. (1969) A Ladder of Citizen Participation. AIP, Vol. 35, No. 4, July 1969, pp. 216-22

Hobolt, S., Tilley J. (2014) *Blaming Europe? Responsibility without Accountability in the European Union*, Oxford: Oxford University Press, 2014.

Setala, M. Schiller, T. (2012) *Citizens' Initiatives in Europe*, Palgrave, Macmillan.

РЕГИСТЪР ЗА СИНДИКАЛНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИТЕ НА РАБОТОДАТЕЛИТЕ – ЗАКОНОДАТЕЛНА РАМКА И ПРАКТИЧЕСКИ ЕФЕКТИ

*доц. д-р Андрияна Андреева,
доц. д-р Галина Йолова,
Икономически университет – Варна*

Резюме

В настоящият доклад се прави анализ на новите законодателни решения, свързани със създаването на специален регистър за синдикалните организации и организациите на работодателите. В аспекта на установените законови хипотези се правят изводи за спецификата, необходимостта и въздействието на въведеното изискване, предвид принципите на стабилност и прозрачност в сферата на социалния диалог.

Ключови думи: специален регистър, вписване, работодателски организации, синдикални организации, прозрачност.

JEL: K31

Въведение

Правото на сдружаване на работниците и служителите в синдикални организации е сред основните права на човека. От средата на XX в. предвид богатата си международна уредба то се определя, като всеобщо право. Основоположник на международната уредба се явява чл.23, 4 от Всеобщата декларация за правата на човека от 1948 г. на ООН: "Всеки човек има право да учредява и членува в професионални организации за защита на своите интереси.". Следват конвенции на МОТ – Конвенция № 87 за синдикалната свобода и закрилата правото на синдикално организиране, 1948 г., Конвенция № 98 за правото на организиране и на колективно договаряне, 1949 г. и др. Конституцията на Република България в изричен текст утвърждава това право в нормата на чл.49, ал.1. На законово равнище то е уредено в гл. III от Кодекса на труда (чл.4 и чл. 33 – 49). На него съответства правото на работодателите да се сдружават в организации за защита на техните права. В исторически аспект, с оглед тяхното зараждане, това право е по-ново в сравнение с правото на синдикално сдружаване на работниците. Двете права могат да бъдат определени като взаимнообвързани, а сдружаването на работодателите "рефлексно" (Мръчков, Субективно право и субективни трудови права, 2017, стр. 315), предвид ответния му характер на правото на синдикално сдружаване на работниците. Развитието им в международен и в национален мащаб е от изключително значение, както за трудовото законодателство, така и като цяло за нормалното протичане на обществените отношения свързани с упражняване правото на труд, с развитието и приложението на принципа на социален диалог.

Българското трудово законодателство от момента на своето създаване следва линия на закрила правата на работниците и служителите и създаване на условия за гарантиране упражняването на правото на труд и диалог между партньорите. България е ратифицирала Конвенция № 87 от 1948 г. относно профсъюзната свобода и защита правото на организиране. (рат. 1959 г. ДВ, бр.19/1959 г. в сила от 8.06.1960 г. обн. ДВ, бр.35/1997 г.) на МОТ, която съдържа регламентацията относно тези сдружения, отличаващи ги от останалите форми на сдружаване на гражданите.

Към настоящият момент актуалността на тематиката се обуславя от актуалните нормативни решения, извършени в Закона за търговския регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел (ДВ, бр. 74 от 2016 г., в сила от 01. 01. 2018 г.) и в Кодекса на труда (Изм. – ДВ, бр. 2 от 1996 г., бр. 59 от 2018 г.). Тези взаимосвързани нормативни решения на българският законодател поставят на нова основа реда за вписване на сдруженията с нестопанска цел, отчитайки разграничението между тях с оглед на заложените цели. По този начин за синдикалните сдружения на работниците и служителите и сдруженията на работодателите се създава отделен регистър, регламентацията на който отчита детайлите в тяхната същност.

Цел на настоящото изследване е да се представят и анализират новите законодателни решения, свързани със създаването на специален регистър за синдикалните организации и организациите на работодателите, предвид намерението на законодателя за установяване на стабилност и прозрачност в дейността им и баланс в сферата на социалния диалог.

За реализиране на посочената цел авторите извеждат **няколко основни задачи**:

1. Да се изследва еволюцията в режима за вписване на синдикалните организации и организациите на работодателите в съвременния период от развитието на трудовото ни законодателство.
2. Да се направи актуален анализ на нормите, уреждащи създаването на специален регистър на синдикалните организации и организациите на работодателите.
3. Да се направи сравнителноправен анализ с общия режим за вписване на юридическите лица с нестопанска цел, регламентиран в ЗТРРЮЛНЦ, съответно опубличаване органите за защита правата на осигурените лица.
4. На база на изследването да се изведат конкретни обобщения относно целта и ефекта на предвидената процедура.

За осъществяването на поставените цели и като **методология** авторите използват комплексно традиционните методи в правните изследвания – правно-догматичен метод, посредством, който е анализирана действащата нормативна уредба и сравнителноправен с предходни законодателни решения и сходни правни институти.

Изложение

Законодателната идея по актуализация в режима на вписване на юридическите лица с нестопанска цел бе осъществена в два отделни акта, съответстващи на заложената цел – създаването на самостоятелна регламентация, съобразно тяхната специфика. Като първа стъпка в този процес народното събрание прие изм. в Закона за търговския регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел (ДВ, бр. 74 от 2016 г., в сила от 01. 01. 2018 г.). В разпоредбата на чл.1, ал.2 от този нормативен акт синдикалните организации и работодателските организации са изключени от предмета на закона. Наред с това с промени в Закона за юридическите лица с нестопанска цел (ДВ, бр. 74 от 2016 г. в сила от 01.01.2018 г.) се отмени редът за вписване в регистъра на съда на юридическите лица с нестопанска цел. Съгласно чл. 17 от закона регистърът на тези юридически лица е възложено да се води в Агенцията по вписванията.

Намираме това законодателно решение за правилно, т.к отчита спецификата в предназначението на тези организации и посредством диференциацията в режима за вписване се създава нормативна предпоставка за обособяване на регистри съответстващи на правната същност и целта на юридическото лице.

Това е положително законодателно решение и с оглед създаване на пълна самостоятелност в режима на синдикалните и работодателски организации, които осъществяват дейност по реализация принципа на социалния диалог, заложен в трудовото законодателство. Имен-

но тази роля е ключова за изграждането на стабилност в обществените отношения свързани с престиране на труда. Съгласно мотивите на законопроекта "държавата регулира трудовите и непосредствено свързаните с тях отношения, осигурителните отношения и въпросите на жизненото равнище след консултации и диалог с работниците, служителите, работодателите и техните организации в дух на сътрудничество, взаимни отстъпки и зачитане на интересите на всяка от страните".

С тази първа стъпка беше извършена една диференциация, която отразява специфика в целта на юридическите лица с нестопанска цел, но залага и вписване съответстващо на потребностите на обществото.

В периода до предприемането на втората законодателна стъпка съществуваше един кратък отрязък от нормативен вакуум, който наложи адекватна и бърза законова корекция изразена в изм. и доп. на Кодекса на труда. С това се създаде цялостна уредба на вписванията, обхващаща норми от актове от различни правни отрасли – ЗТРРЮЛНЦ и КТ.

В българското трудово право е безспорна правната същност на синдикалните организации, респ. на работодателите. Те са признати за сдружения с нестопанска цел, насочена към защита интересите на работниците и служителите и работодателите. Ред за придобиване качеството юридическо лице е регламентиран в чл.49, ал.1 и 2 от КТ. С оглед на реда за тяхното създаване синдикалните организации претърпяват еволюция в българското законодателство, преминавайки през няколко режима. Първоначално възникването на ЮЛ на профсъюзите е ex lege и съгласно техните устави. Съгласно чл. 49. ал.1 Синдикалните организации и организациите на работодателите придобиват качеството на юридическо лице след вписването им по реда, установен за вписване на сдруженията с нестопанска цел.

Тази промяна и въвеждането на регистрационния режим при синдикалните организации и организациите на работодателите нарастване броя, респективно се свързва с ролята на тези организации, които засилват ролята си в процеса на взимане на решения касаещи престирането на труда, а това налага тяхната прозрачност, обявяване на тяхното "съществуване в правото" (Мръчков, 2012).

Този ред за вписване бележи стабилност и се прилага в България 26 години до приемането на изм. в КТ – ДВ, бр. 2 от 1996 г., бр. 59 от 2018 г., с което се **създава регистър на синдикални и работодателски организации към съответния окръжен съд по седалището им (чл. 49, ал. 1 КТ).**

Тази актуална регламентация отчита характеристиките на организациите на работниците и служителите и на работодателите, с оглед на което включането ѝ в КТ е правилна законодателна техника и подход. С това се създава единност и цялост в трудовоправната материалноправна и процедурална регламентация на синдикалните и работодателски организации.

Принципно и единствено предвид сравнителен ракурс следва да се спрем някои специфики в статута на организациите за защита на колективните права на нивото на социалния диалог и представителност, касаещи защитата при упражняването на осигурителните права (Андреева, А., Йолова, Г., 2017). Подобно на трудовите, и при осигурителноправните отношения, като обект на специална защита, е налице широкообхванат нормативен порядък за унифициране интересите на осигурителноправните субекти с обща цел – защита и закрила при предоставяне и ползване на осигурителни права и максимална хармонизиране на насрещни и функционални интереси при реализиране на осигуряването в цялост. В този смисъл и не без основание се посочва, че начините за финансиране и условията за допустимост, при реализиране на осигуряването следва така да са организирани, че да се постигне, както баланс между вноски и осигурителни права, така и между броя на внасящите осигуровки и този на получаващите обезщетения (Blagoycheva, 2014). Реализацията на принципа на диалога е по отделни аспекти на осигуряването като в частност е развит в отделните негови компоненти, съответно държавно обществено осигуряване, допълнително доброволно и

допълнително задължително осигуряване и здравно осигуряване. Така представляване интересите на осигурените лица в основното обществено осигуряване, респ. публичното здравно осигуряване се осъществява чрез Надзорен съвет (Благойчева, 2016, с. 81, 85), а в допълнителното задължително осигуряване – посредством нарочен представителен и консултативен орган, Попечителски съвет, в състава на който влизат по равен брой представители на национално представените организации на работниците и служителите и на работодателите и един представител на пенсионноосигурителното дружество. Аналогично и при **допълнителното доброволно осигуряване**, въпреки отсъствието на орган, координиращ интересите на участващите в осигуряването лица (Попечителският съвет), функционира сравнително еднотипен с оглед същността и функциите си Консултативен съвет, в който интересите на осигурените се представляват от представители на осигурените лица и на пенсионерите на съответния фонд за допълнително доброволно пенсионно осигуряване, представители на работодателите и на органите по чл.230, ал.3, т.3 от Кодекса за социално осигуряване (КСО), и един представител на пенсионноосигурителното дружество. Унифицирането на материята регулираща компетенциите им насочва към еднотипност в характера и същността им като координиращи интересите на насрещните субекти органи. Така съгласно Наредбата за попечителските съвети на фондовете за допълнително задължително пенсионно осигуряване и за консултативните съвети на фондовете за допълнително доброволно пенсионно осигуряване (Приета с ПМС No 29 на МС от 18.02.2005 г., обн., ДВ, бр. 19 от 1.03.2005 г.) попечителските и консултативните съвети, представляват и защитават интересите на осигурените лица и на пенсионерите във фондовете за допълнително пенсионно осигуряване. В посочения смисъл е и разпоредбата на чл. 4, ал.2 от Наредбата за попечителските съвети на фондовете за допълнително задължително пенсионно осигуряване и за консултативните съвети на фондовете за допълнително доброволно пенсионно осигуряване, предвиждаща, че в срок един месец от вписването в съдебния регистър на съответния фонд за допълнително задължително пенсионно осигуряване или най-късно два месеца преди изтичането на мандата на попечителски съвет, пенсионноосигурителното дружество отправя до централното ръководство на всяка национално представена организация на работниците и служителите и на работодателите писмена покана да определи свои представители в попечителския съвет на фонда. Представителите на организациите на работниците и служителите и на работодателите се определят от ръководните им органи на национално равнище най-късно един месец от получаване на поканата.

При осигуряването, както е видно, на вписване подлежат пенсионноосигурителните дружества, в качеството им на лицензирани акционерни дружества, респ. управляваните от тях фондове – в нарочния регистър към окръжния съд, докато органите, представляващи интересите на осигурените лица не следват реда на нарочното вписване и в посочения смисъл се явяват външни централизирани (Надзорен съвет), респ. вътрешни относно съответното дружество, съответно фонд органи, представляващи интересите на точно определен, изчерпателен кръг осигурени лица.

По своя обхват новата правна уредба на регистрацията на синдикалните и работодателски организации е комплексна и всеобхватна, уреждаща в частност обстоятелствата, които подлежат на вписване в регистъра, статут на поделенията на синдикалните и работодателски организации, процедурата по регистрацията по реда на Глава петдесет и пета от Гражданския процесуален кодекс, касаеща вписването, образуването, преобразуването, обявяването в ликвидация и прекратяването на юридически лица и другите, подлежащи на вписване обстоятелства. Така въвеждането на вписването на тези субекти в специален регистър акцентира на отграничителните им белези предвид общата категория юридически лице и трайното им установяване, като особен вид правни субекти със засилени регулаторни и съответно на това – активно защитни функции относно трудовото правоотношение страни.

Налице в новият режим са две основни специфики – от една страна, въвеждане на вписване в специален регистър, предвид признаване особеностите в статута и функциите на синдикалните и работодателски организации, от друга – принципно следване режима на вписване, типичен за юридическите лица с нестопанска цел с известни законови корекции касаещи предимно подлежащите на вписване обстоятелства.

Новият режим не е чужд и на решенията относно статута на организациите в исторически и сравнителноправен аспект. Така още във френския закон от 1901 г. гражданските сдружения се разделят на две големи групи – позволени и юридически лица. Първите, като признати за сдружения от обществена полза и намиращи се под протекцията на съдебната власт се формират и съществуват без предварително разрешение и деклариране, но притежават ограничена предвид предмета си на действие правоспособност. Юридическите лица от своя страна следват установената им процедура по конституиране, установяване и правоспособност. Същевременно през 1920 г. във Франция е призната пълна гражданска правоспособност на професионалните синдикални сдружения без необходимост от предварително разрешение или формален предвид специална процедура или компетенция на орган акт. Не случайно в този смисъл е и изтъкнатото съображение на Дюги, който счита, че "големият недъг на френското синдикално законодателство се състои в установяването на паралелизъм между свободата на сдружаването изобщо и синдикалната свобода." (Duguit, 1925). Аналогично и Наредбата – закон от 1938 г. у нас поставяйки в центъра на регулацията държавният надзор върху дружествата и сдружаванията, дели сдружаванията на две големи групи – с идеална и със стопанска цел при общ режим на предварително утвърждаване, държавен надзор и разпускане по решение на областния съд. Тук следва да се има предвид, че в старата конституционноправна доктрина е акцентирано на разграничение в понятията сдружение и сдружаване, съответно същото се приема налице, като се изтъква същността им на реализиран резултат и организация в първия случай и правно призната свобода във втория (Баламезов, 1993, стр. 219).

Понастоящем възникване качеството на юридическо лице на сдруженията нормативно се свързва с момента на вписване на субектите в регистъра на синдикални и работодателски организации към съответния окръжен съд по седалището им. Същевременно поделение на организация, вписана по упоменатия ред също придобива качество на юридическо лице съгласно устава ѝ. Така се следва принципът и редът по признаване на ООПД, при което статутът (бел.авт. – на ООПД) се получава едновременно с получаване на правоспособност на сдружението или фондацията, тоест заедно с възникването им като юридически лица. Както се твърди, (Златарева, 2018) по стария режим на ЗЮЛНЦ всички сдружения или фондации възникваха по еднакви правила – след осъществяване на материалноправните действия на учредителите (учредяване на организацията и създаване на правила за управление) и вписване в съдебните регистри (санкцията на държавата), с цел възникване като самостоятелен правен субект. В този смисъл качество на организация за общественополезна дейност (ООПД) юридическото лице придобиваше чрез допълнително вписване в Централния регистър при Министерството на правосъдието като придобиването на правоспособност предшества и е независимо от придобиването на особения статут.

Подлежащите на вписване обстоятелства, касаещи синдикалните организации, респ. организации на работодателите са лимитативно изброени и в частност касаят: 1. видът и наименованието на организацията; 2. седалището и адресът; 3. уставът на организацията; 4. органите, имената на членовете на управителния орган, имената и длъжностите на лицата, представляващи организацията, 5. прекратяването на организацията; 6. преобразуването; 7. имената, съответно наименованието, както и адресът на ликвидаторите; 8. заличаването на организацията.

Същите бихме разделили на четири **категории обстоятелства** – касаещи индивидуализацията на организацията, обстоятелства, установяващи органите за управление и представителност, и не на последно място – преобразуване и прекратяване, в широкия смисъл на понятието и без оглед на конкретния вид, на юридическото лице. Важен елемент от вписване на субекта е публикуване на устава, като самостоятелна категория обстоятелство, релевантно на което се намира, както в спецификата на осъществяваната дейност, така и предвид целта – формална или процедурна по максимално обществена достъпност до механизма на действие, целите и функциите на съответната организация.

В сравнителен аспект следва да уточним, че при все изричната препратка на закона към специфицираната процедура по ГПК, същата обхваща по – ограничен кръг от факти и обстоятелства, в частност вида, наименованието, седалището и адресът на юридическото лице, предметът на дейност, ликвидаторите, съответно органите и лицата, представляващи субекта, начинът на представяване, както и други обстоятелства, предвидени в закон.

Посочените обстоятелствата, респ. актовете се заявяват за вписване, съответно за обявяване в регистъра в едномесечен срок от деня на възникването им, съответно промяната им.

Производството по вписване започва с писмено искане на оправомощено лице, съответно орган, овластен да образува, преобразува или прекратява юридическото лице или ликвидатор. Препращането към общия процесуален ред насочва, че компетентен е съда, в района на който се намира седалището на сдружението, респ. организацията. Лимитативните, но задължителни елементи на искането следва да включват името и адреса на лицето, направено искането, вида, наименованието и седалището на юридическото лице, както и конкретното обстоятелството, чието вписване се иска. Към искането по необходимост се прилагат съответните документи за подлежащите на вписване обстоятелства, както и образци от подписите на лицата, представляващи юридическото лице.

Производството по разглеждане на искането е по принцип закрито, при което съдът проверява наличието на подлежащото на вписване обстоятелство и допустимостта на неговото вписване и се произнася с решение, което се връчва на молителя. Решението подлежи на незабавно изпълнение, като съответно допустимо е решението, с което е отказано вписване, да подлежи на обжалване с частна жалба пред апелативния съд. Решението съдържа подлежащите на вписване обстоятелства, като при възможност извършеното вписване се обнародва в "Държавен вестник", ако последното се предвижда по закон.

Оповестителното действие на вписване е изцяло в духа на принципите на регистърното производство. Така предвидено е вписването да има действие само за подлежащите на вписване обстоятелства, като вписаното обстоятелство се смята известно на третите добросъвестни лица от деня на вписването, а това, което подлежи на обнародване – от датата на обнародването. Създадена е възможност добросъвестното трето лице може да се позове на вписването, дори ако вписаното обстоятелство не съществува (чл.599, ал.2 ГПК), предвид аналогията на текста, предвиждащ оборване на вписаните обстоятелства изключително по исков ред. В този смисъл е и разпоредбата, установяваща, че когато по исков ред се установи недопустимост или нищожност на вписването, както и несъществуване на вписано обстоятелство, съдът е в компетенциите си да заличава вписването или съответното обстоятелство. Активната инициатива в посочения смисъл е на компетентният съд – служебно, по искане на прокурора – в обществен интерес или на ищеца-заинтересовано лице. Възможността е следствие от типичната и характерна публичност и общодостъпност на регистрите, създаващ непосредствен обществен контрол или надзор за законност.

В заключение извършеният анализ на новите законодателни решения относно реда за вписване на синдикалните организации и организациите на работодателите показва навременност на извършената законодателна корекция. Създаването на нарочен регистър обслужващ тези формирования отчита, както тяхната специфика и потребността за отгранича-

ването им от останалите юридически лица с нестопанска цел, така и е насочен, в качеството си на процесуален механизъм към подпомагане и насърчаване реализирането на социалния диалог. По този начин се постига ефект на две основни нива – от една страна се гарантира максимална прозрачност и обществена достъпност на синдикалните и работодателски организации, а отгук – и обществено доверие във вписаните обстоятелства относно статута и свързаните със субектите обстоятелства, от друга – се засилва съдебният и обществен надзор относно дейността, уставите, ходът на дейност на лицата, без да се навлиза в пряка рестриктивност и утежнен режим по регистрацията и възникване.

Литература

Андреева, А., Йолова, Г. (2017). Принципът на социалния диалог като гаранция за сигурност на трудовите и осигурителни права . *Сборник с доклади "Правото на сигурност", Научна конференция проведена в рамките на Лятната научна сесия на Юридическия факултет, ВСУ, 82-87.*

(Andreeva, A., Yolova, G. (2017). Printsipat na sotsialniya dialog kato garantsiya za sigurnost na trudovite i osiguritelni prava . Sbornik s dokladi "Pravoto na sigurnost", Nauchna konferentsiya provedena v ramkite na Lyatnata nauchna sesiya na Yuridicheskiya fakultet, VSU, 82-87.)

Баламезов, С. с. (1993). *Конституционно право. Част трета.* София : Сиби.

(Balamezov, S. s. (1993). Konstitutsionno pravo. Chast treta. Sofiya : Sibi.)

Златарева, М. (2018). Новото в правния режим на юридическите лица с нестопанска цел, . *Търговско и облигационно право, бр.4 .*

(Zlatareva, M. (2018). Novoto v pravniya rezhim na yuridicheskite litsa s nestopanska tsel, . Targovsko i obligatsionno pravo, br.4 .)

Мръчков, В. (2012). *Трудово право. Осмо издание.* София: Сиби.

(Mrachkov, V. (2012). Trudovo pravo. Osmo izdanie. Sofiya: Sibi.)

Мръчков, В. (2017). *Субективно право и субективни трудови права.* София: Сиби.

(Mrachkov, V. (2017). Subektivno pravo i subektivni trudovi prava. Sofiya: Sibi.)

Влагочева, Н. .. (2014). Financial Sustainability of the Bulgarian Public Pension System. *International Scientific-Analytical Journal ECONOMISTI, № 5 Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, 8.*

Duguit, L. (1925). *Traite de droit constitutionnel, t. 5, p.209.*

ДВЕ КОНЦЕПЦИИ ЗА СЧЕТОВОДНА ПРЕДПАЗЛИВОСТ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

д-р Недялка Александрова,
катедра "Международни икономически отношения",
Икономически университет – Варна*

Резюме

В нормативната рамка на Европейския съюз (ЕС) по въпросите на счетоводството съществуват две сфери на регламентация – от една страна това е Директива 2013/34/ЕС, а от друга – Международните счетоводни стандарти (МСС), приети с Регламент 1606 от 2002 г.

Директива 2013/34/ЕС съблюдава традиционното разбиране в счетоводните школи на държавите от континентална Европа за стриктно придържане към принципа на предпазливост.

От друга страна за разбиране на философията на МСС ключова роля играе Концептуалната рамка за финансово отчитане, която официално не е приета в ЕС, но регламентира основните понятия, принципи и концепции в тях. Концептуалната рамка бе актуализирана през март 2018 г. като в нея бе "върнат" принципът на предпазливост, който бе отпаднал от редакцията ѝ от 2010 г.

В доклада се застъпва тезата, че предпазливостта в Директива 2013/34/ЕС и в Концептуалната рамка за финансово отчитане, а оттам и в МСС, няма еднакво съдържание, което е следствие от концептуално различната философска основа на която са основани.

Ключови думи: счетоводен консерватизъм, концептуална рамка за финансово отчитане, предпазливост, финансова отчетност

JEL: M41

Нормативната рамка в областта на счетоводството в Европейския съюз в продължение на около 30 години бе основана на Четвъртата директива на Европейската общност от 1978 г., както и на Седмата директива на Съвета от 1983 г. Основополагащ принцип, залегнал в основата на Четвъртата директива, насочена към хармонизиране на правилата за създаване на финансова информация от търговските дружества, бе този за предпазливостта или консерватизма. Разбирането за консерватизъм в счетоводството се свежда най-общо до недопускане на надценяване на положителните факти и подценяване на отрицателните. Произходът на този принцип може да се търси в немската традиция и в правилата за оценка на активите, възприети след свръхинфлацията в Германия в началото на XX век (Свраков, 2014). Освен правило за оценка, предпазливостта е ключова философска основа, фундамент, осигуряващ защита интересите на външния потребител на информация от финансовите отчети.

През 2002 г. бе приет Регламент 1606 за задължително прилагане на Международните счетоводни стандарти (МСС) за консолидираните финансови отчети на публичните дружества на държавите членки на Европейския съюз (ЕС), като началото на прилагане бе определено за 1 януари 2005 г. В случая "МСС" е възприето като обобщаващо наименование на Международните счетоводни стандарти (International Accounting Standards – IAS), Международните стандарти за финансова отчетност (International Financial Reporting Standards – IFRS) и свързаните с тях тълкувания (SIC-IFRIC interpretations), последващите изменения на тези стандарти и свързаните с тях тълкувания, бъдещите стандарти и свързаните с тях тълкувания, издадени или приети от Съвета по международните счетоводни стандарти

* e-mail: alexandrova.n@ue-varna.bg

(International Accounting Standards Board – IASB). Тези стандарти са плод предимно на англо-американската счетоводна традиция и юридическа система, които се различават съществено от тези в континентална Европа. Различията са не само външни, а концептуално философски, като техен крайъгълен камък е консерватизмът като принцип. Хатактерната за Европа предпазливост е непонятна за английската и американската традиция.

Философията на МСС е зададена в Концептуалната рамка за финансово отчитане или накратко Концептуалната рамка (Conceptual Framework for Financial Reporting или Conceptual Framework), която беше ревизирана в течение на няколко години като част от процес на конвергенция с възприетите в САЩ счетоводни правила. Концептуалната рамка е част от Международните стандарти за финансово отчитане (или МСС) така, както са издадени от IASB, но официално не е част от счетоводната нормативна база, действаща на територията на Европейския съюз, тъй като не е приета с Регламент 1606. Въпреки това МСС следва да бъдат тълкувани и осмислени с оглед на концепциите, принципите и дефинициите, заложи в нея.

Съветът за международни счетоводни стандарти (IASB) наследи Концептуалната рамка, която бе издадена през 1989 г. от предшественика му – Комитета за МСС. В процеса на сближаване между МСС и Американските стандарти (US Generally Accepted Accounting Principles – US GAAP) се наложи тя да бъде преразгледана, тъй като в първоначалния си вид се различаваше съществено от US GAAP. Различията са принципни, като Концептуална рамка е ориентирана към задаване на основни и общи принципи, на които да бъдат базирани конкретните счетоводни решения, а US GAAP като цяло задават конкретни и много подробни правила как да се постъпва във всеки отделен случай, т.е. задават схема на счетоводните решения. След 2005 г. органите, създаващи Международните стандарти за финансово отчитане и US GAAP (IASB и Financial Accounting Standards Board – FASB), преразглеждаха Концептуална рамка в рамките на съвместен проект с цел създаване на единна рамка. Целта на проекта по сближаване беше създаване на Концептуална рамка, която да бъде солидна основа на принципно базирани, вътрешно непротиворечиви и международно приети счетоводни стандарти.

Така счетоводната регламентация в Европейския съюз бе изградена от два основни слоя, които условно могат да бъдат наречени англо-американски модел и континентален модел, предназначени съответно за различните категории предприятия – публичните и непубличните, голяма част от които са малки и средни по своя мащаб.

През 2009 г. Съвета за МСС (IASB) създаде Международен стандарт за финансови отчети за малки и средни предприятия (International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities – IFRS for SMEs), който не беше приет за приложение от Европейския съюз, но предизвика дебати относно евентуалното му възприемане. В опит да даде отпор на влиянието на IASB, воден главно от Германия, Франция, Италия и Испания, Европейският съюз възприе мотото "Мисли първо за малките!" (Свраков, 2016). Пряк резултат от това е Директива 2013/34/ЕС, заменила Четвъртата директива на Европейската общност от 1978 г., както и на Седмата директива на Съвета от 1983 г.

През 2010 г. бе завършена фаза А от проекта по сближаване на концептуалните рамки – Цел и качествени характеристики на финансовите отчети. IASB публикува Концептуална рамка 2010, съдържаща двете нови глави плюс останалата част от старата Концептуална рамка. Съществена промяна в редакцията от 2010 г. беше премахването на принципа на предпазливост с аргумента, че чрез нея се изкривява асиметрично информацията във финансовите отчети и се нарушава неутралността, изведена като водеща качествена характеристика. Тази промяна следва да се тълкува като изместване на модела, възприет от МСС, по посока на американския модел и отдалечаване от традициите на континентална Европа. Същевременно отмяната на предпазливостта срещна немалко критики (Bauer, et al., 2014).

След публикуването на съгласуваните между IASB и FASB промени от 2010 г. двата борда временно прекратиха съвместната работа по проекта, без официално да посочат причини. "Трудно е да се отговори еднозначно на въпроса кое е наложило това прекъсване на работата на двете организации. Безспорно обаче, различията между англосаксонската и континентално-европейската школа и счетоводна практика са дългогодишни, имат своите исторически предпоставки и не е лесно синхронизирането на американския прагматизъм с европейските традиции." (Попова-Йосифова, 2017).

IASB продължи работата по актуализация на Концептуалната рамка самостоятелно, като през 2013 г. публикува документ за обсъждане, а впоследствие през 2015 г. – Проект за промяна на Концептуалната рамка (IFRS, 2015), който бе отново актуализиран и подложен на обсъждане през 2017 г. (IFRS, 2017). В резултат на това в през март 2018 г. беше публикувана актуализираната Концептуална рамка в окончателен вид (IFRS, 2018).

Целта на Концептуалната рамка е да установи концепциите, които определят съставянето и представянето на финансовите отчети. Съгласно нейните текстове съставянето на финансови отчети е основано на приблизителни оценки, отсъждане и модели, а не на стриктни правила. Самата Концептуална рамка не е счетоводен стандарт и в случай на колизия не отменя никой стандарт. Тя обаче задава основата, на която следва да се вземат счетоводни решения. Съгласно Концептуалната рамка, най-широката база на счетоводните решения са основните качествени характеристики – уместност и достоверно представяне. Уместността се разбира като възможността на информацията да влияе върху решенията на потребителите (настоящи и потенциални инвеститори и кредитори) чрез прогнозираща и/или потвърждаваща стойност. Според философията на Концептуалната рамка степента на несигурност на счетоводните оценки влияе върху уместността на финансовите отчети, като тази несигурност нараства с разширяване ролята на приблизителните оценки. Въпреки това прилагането на такива оценки се счита за нормална практика и само по себе си не прави информацията неуместна. Тук става въпрос за разумен компромис, преценка и постигане на баланс (trade-off) между степента на несигурност на счетоводните оценки и уместността на информацията. Съгласно проведени емпирични проучвания потребителите на информация от финансовите отчети асоциират еднопосочно надеждността на оценките (разбирана като "наличие на доказателства") с уместността на информацията, т.е. преценката им относно надеждността на информацията влияе върху тяхната преценка за нейната уместност, докато обратната зависимост не се наблюдава (Kadous, et al., 2012).

Счита се, че уместността на информацията във финансовите отчети нараства с ориентация на фокуса ѝ към бъдещето, а това неминуемо води до нарастване ролята на оценки, базирани на хипотетични събития. Този въпрос е дискутиран нееднократно в годините (IFRS, 2017). Решението на Съвета за MCC е в духа на необходимостта от компромис между уместността и достоверното представяне и по-конкретно се отнася до приблизителните оценки, водено от разбирането, че "нито достоверното представяне на неуместни явления, нито недостоверното представяне на уместни явления помага на потребителите да вземат решения" (IFRS, 2015). В допълнение IASB пояснява, че, ако предприятието приложи подходяща процедура за определяне на приблизителна оценка, оповести я и поясни всички източници на несигурност, които в значителна степен влияят върху стойността ѝ, то представянето се счита за достоверно.

Достоверното представяне съгласно ревизираната Концептуална рамка се изразява в пълнота, обективност и отсъствие на грешки. Приблизителните оценки по дефиниция са носители на несигурност, а при наличие на несигурност следва да се съблюдава предпазливостта, за да се осигури обективност на информацията във финансовите отчети (IFRS, 2018). Предпазливостта в този случай е оценъчен принцип, тя има роля по отношение на счетоводните приблизителни оценки, като ограничава твърде голямата несигурност, произ-

тичаща от тях. Това може да се приеме като своеобразно реабилитиране на принципа на предпазливост в Концептуална рамка, който беше премахнат от Концептуална рамка с промяната от 2010 г., а сега се появява отново. Според Стийв Купър, член на IASB, предпазливостта не фигурира експлицитно в ревизираната Концептуална рамка от 2010 г., но имплицитно същността ѝ се съдържа в изискването за неутралност (Cooper, 2015). Това виждане изисква по-нататъшен анализ, тъй като в Концептуална рамка неутралността е представена като елемент на достоверността и следва да се разглежда като липса на тенденциозност при представянето и оценката на елементите на финансовия отчет както в положителна, така и в отрицателна посока.

Традиционното разбиране за предпазливост е в посока консервативно счетоводство, изразяващо се в систематичен превес на отразяването на негативните факти над положителните (Francis, 2013). Така консерватизмът в счетоводството се превръща в оценъчен принцип, водещ към избора на най-ниската от няколко възможни оценки за активите и най-високата – за пасивите. Това разбиране влиза в конфликт с неутралността, която изключва каквото и да било изкривяване и отдаване на предпочитание или системно пренебрегване както на положителните, така и на отрицателните факти.

В литературата се разграничават две форми на счетоводен консерватизъм – безусловен и условен. Безусловният консерватизъм до голяма степен покрива т.нар. традиционен консерватизъм и е "постоянно, системно подценяване на нетните активи и представлява такива счетоводни политики и методи, които са консервативни" (Георгиева, 2016, р. 16), т.е. той се прилага строго асиметрично спрямо положителните и отрицателните новини. Условният консерватизъм изисква по-висока степен на професионален скептицизъм по отношение на добрите новини в сравнение с лошите, но не предполага асиметричното им отстраняване във финансовите отчети.

В английския език за "предпазливост" в счетоводния смисъл се използват успоредно термините "prudence" и "conservatism" (Pass, et al., 1995, р. 7). Въпреки това между тях има известна смислова разлика, като "prudence" може да се преведе като "разумност" или "благоразумие", което не означава непременно "консерватизъм". Според Ст. Купър предпазливостта (prudence) е исторически натоварена с представите за консервативно счетоводство, докато вместо това тя следва да бъде разбрана като проява на разум и "може да се разглежда като засилване на истинското придържане към принципа на неутралност при финансовото отчитане. Това напомня, че трябва да има солидна основа за счетоводните приблизителни оценки и дава на одиторите основание да проверяват числата и да "повдигат въпроси" от името на инвеститорите" (Cooper, 2015). Следователно "връщането" на предпазливостта в Концептуална рамка не бива да се разглежда като връщане на песимизма при съставяне на финансовите отчети, а като стремеж да се избегне уклонът към излишен оптимизъм. В Концептуална рамка определението за предпазливост включва повишено внимание при оценяването в условията на несигурност, така че да не се допусне надценяване на активи и подценяване на пасиви, но също и подценяване на активи и надценяване на пасиви, доколкото и двете биха нарушили неутралността. Всичко това сочи, че връщането на предпазливостта в Концептуалната рамка, а оттам и в МСС, е само привидно. Върнат е терминът, но той е преформулиран по начин, изпълващ го с различно съдържание.

Интересен факт е, че при премахването на предпазливостта от Концептуална рамка аргументите на IASB бяха, че тя влиза в конфликт с неутралността, докато сега част от аргументите за нейното връщане са, че тя подкрепя неутралността. На практика предпазливостта в Концептуалната рамка е предефинирана, като е натоварена с ново, различно от традиционното разбиране. Според новото разбиране за предпазливост, предложено от IASB, тя включва благоразумието, но не и консерватизма. Нещо повече – консерватизмът обикновено е обект на критики от страна на автори от англо-американската сфера (Barth, 2018).

Въпреки това от прочита на Концептуална рамка по-скоро става ясно какво не е предпазливостта, отколкото какво е тя, а това трудно би могло да допринесе за качеството и за разбирането на финансовите отчети.

Затруднения в разбирането и тълкуването на предпазливостта произтичат и от факта, че тя фигурира и в т.нар. "счетоводна директива" на ЕС – Директива 2013/34/ЕС (The European Parliament and The Council of the European Union, 2013). В §16 от преамбюла на Директива 2013/34/ЕС е казано, че "при признаването и оценяването следва да се спазват принципите на действащо предприятие, предпазливост и начисляване". В текста на самата директива предпазливостта изрично е посочена в чл. 6, ал. 1, б. "в" като принцип, на който следва да се основават признаването и оценяването, като е уточнено, че това включва признаване само на реализирани печалби, признаване на всички пасиви и всички отрицателни корекции на стойността. По същество това съответства на традиционното разбиране за предпазливостта, основано на асиметрично признаване на положителните и отрицателните факти, което включва консерватизма. Така Директива 2013/34/ЕС също дефинира предпазливостта като оценъчен принцип, но съдържанието, което се влага в нея, се различава от новото разбиране на IASB, заложено в Концептуалната рамка. При това положение може да се очаква продължаващ дебат и/или продължаващо неразбиране на ролята на предпазливостта при оценката на активи и пасиви.

От значение за оценките е и текстът на §18 от преамбюла на Директива 2013/34/ЕС, съгласно който "Позициите, които се признават в годишните финансови отчети, следва да се оценяват въз основа на принципа на покупната цена или производствените разходи, за да се гарантира надеждността на информацията във финансовите отчети. Държавите-членки обаче следва да имат право да разрешават на предприятията или да изискват от тях да извършват преоценка на дълготрайните активи, за да може на ползвателите на финансовите отчети да бъде предоставена по-точна информация", като е предвидено правото на държавите-членки да разрешават или изискват отчитане по справедлива стойност на активи (както за финансови инструменти, така и за активи, различни от финансови инструменти). Т.е. правилото за оценка по цена на придобиване е заложено като общо, а оценяването по преоценена или по справедлива стойност е предоставено на държавите-членки като опция за дерогация в чл. 7 и 8 от Директивата. Това на свой ред още веднъж подчертава ролята на традициите, възприети в областта на счетоводството от държавите в континентална Европа.

Отхвърлянето на предпазливостта от Концептуална рамка от 2010 г., нейното връщане в публикуваната през 2018 г. Концептуална рамка в редактиран вариант, както и устойчивото ѝ присъствие както в Директива 2013/34/ЕС, така и в отменените с нея предишни директиви на ЕС, следва да бъде разглеждано на фона на "една продължаваща дълги години дискусия относно консервативността в оценяването на активите и пасивите, присъща на европейската континентална школа и агресивността в оценяването им, зародила се в англо-саксонската школа и логично пренесла се в МСС и в МСФО. Независимо от приемането на последните за приложение в Европейския съюз, като цяло хармонизираните европейски счетоводни принципи не са склонни да скъсат с консервативността при оценяването на активите и пасивите." (Свраков, 2014, р. 238).

На този фон могат да се открият двете основни стойностни концепции, на които се основава съвременното счетоводство – консервативната и ориентирана към историческите стойности и обезценки при необходимост, наричана по-общо "историческа стойност" и ориентираната към очакванията за бъдещето и към по-пълно интегриране на пазарната информация във финансовите отчети концепция за справедлива стойност. Те, макар днес да се прилагат в рамките на един еклектичен счетоводен модел, са философски различни и предполагат принципино различен подход както към оценяването на активите и пасивите, така и към ролята и функциите на счетоводството въобще и в частност – на финансовите отчети.

Въпросът подлежи на развитие във времето и "оценъчните бази във финансовото счетоводство не са издялани в камък" (Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 2011, p. 21).

Принципът на предпазливостта в счетоводната нормативна рамка на Европейския съюз следва да се разглежда в светлината на двупластовата нормативна регламентация – от една страна прилагане на МСС за консолидираните отчети на публичните компании, както и от редица други предприятия в целия ЕС, но без да е възприета Концептуалната рамка, а от друга – Директива 2013/34/ЕС, известна като "счетоводна директива". Независимо от това, че официално Концептуалната рамка не е част от нормативната база в ЕС по въпросите на счетоводството, МСС трудно могат да бъдат приложени ефективно и в пълнота, без съобразяване с нея. От практическа гледна точка счетоводителите я следват при съставянето на финансовите отчети по МСС, а финансовите анализатори интерпретират информацията от тях с оглед принципите, концепциите и качествените характеристики, заложи в Концептуалната рамка. В този смисъл заложената в нея философия оказва, макар и неявно, влияние върху информацията от отчетите на компаниите, съставени по МСС. Наличието на успоредни счетоводни бази, използващи един и същи термин с вложено различно съдържание, прави разбирането на финансовите отчети по-трудно. Особено когато разликите в съдържанието са на концептуално ниво, както е в случая с предпазливостта.

Като обобщение на казаното до тук може да се посочи, че описаните различия в счетоводното разбиране за предпазливостта в счетоводните традиции на континентална Европа и на англо-американската сфера, са израз на различия в дълбоките нива на разбиране на целите на счетоводството, на ролята на финансовата информация за предприятията и за обществото.

Литература

Георгиева, Д., 2016. *Счетоводна обезценка на нетекущите активи*. Варна: Наука и икономика.

(Georgieva, D., 2016. *Schetovodna obezценка na netekushtite aktivi*. Varna: Nauka i ikonomika)

Динев, М., 2010. Счетоводството и неговата социална среда. *Годишник на ИДЕС*. София: ИДЕС.

(Dinev, M., 2010. *Schetovodstvoto I negovata socialna sreda*. Godishnik na IDEС. Sofia: IDEС)

Попова-Йосифова, Н., 2017. Концептуална рамка за финансова отчетност – дискуссионни въпроси и перспективи. *Диалог*, Issue 4, pp. 19-36.

(Popova-Yosifova, N., 2017. *Konceptualna ramka za finansova otchetnost – diskusionni varosi I perspektivi*. Dialog, Issue 4, pp. 19-36)

Свраков, А., 2014. *Размисли за счетоводството в минало и в настояще време*. София: Труд и право.

(Svrakov, A., 2014. *Razmisli za schetovodstvoto v minalo I v nastoyashte vreme*. Sofia: Trud I pravo)

Свраков, А., 2016. Какво се промени с новото счетоводно законодателство. *Счетоводство*, XX(3), pp. 1-17.

(Svrakov, A., 2016. *Kakvo se promeni s novoto schetovodno zakonodatelstvo*. Schetovodstvo, XX(3), pp. 1-17)

Barth, M. E., 2018. The Future of Financial Reporting: Insights from Research. *Abacus*, 54(1), pp. 66-78.

Bauer, A. M., O'Brien, P. C. & Saeed, U., 2014. Reliability Makes Accounting Relevant: A Comment on the IASB Conceptual Framework Project. *Accounting in Europe*, 11(2), pp. 211-217.

Chaudhry, A. и др., 2016. *2016 МСС/МСФО Международни стандарти за счетоводство и финансова отчетност. Коментари и приложения*. София: Вивид райс.

Cooper, S., 2015. A tale of 'prudence'. *Investor Perspectives*, June.

Francis, B. I. H. Q. W., 2013. The Benefits of Conservative Accounting to Shareholders: Evidence from the Financial Crisis. *Accounting Horizons*, June, 27(2), pp. 319-346.

IFRS, 2015. *Exposure Draft ED/2015/3 Conceptual Framework for Financial Reporting*. [Онлайн]

Available at: <http://www.ifrs.org/-/media/project/conceptual-framework/exposure-draft/published-documents/ed-conceptual-framework.pdf>

[Отваряно на 21 10 2017].

IFRS, 2018. *Conceptual Framework Project history*. [Онлайн]

Available at: <http://www.ifrs.org/projects/work-plan/conceptual-framework/#project-history>

[Отваряно на 24 09 2018].

Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 2011. *Measurement in Financial Reporting. Information for Better Markets Initiative*. London: ICAEW.

Kadous, K., Koonce, L. & Thayer, J. M., 2012. Do Financial Statement Users Judge Relevance Based on Properties of Reliability?. *The Accounting Review*, July, 87(4), pp. 1335-1356.

Pass, C., Lowes, B., Pendleton, A. & Chadwick, L., 1995. *Unwin Hyman Dictionary of Business*. 2nd ред. Glasgow: HarperCollins Publishers.

НОВИЯТ МСФО 16 "ЛИЗИНГИ" И КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

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

Резюме

С новия МСФО 16 "Лизинги", в сила от 01.01.2019 г., настъпват съществени изменения в счетоводното отчитане на оперативния лизинг и на неговото представяне във финансовите отчети на лизингополучателите.

Обект на изследването са постановките в МСФО16 и счетоводните аспекти на лизинговите договори както при лизингодателя, така и при лизингополучателя, а предмет – влиянието на постановките в стандарта върху корпоративното управление на предприятията-лизингополучатели.

Поставената цел е анализиране, оценяване и управление на поведението на ключовите бизнес индикатори в предприятията-лизингополучатели по договори за лизинг в съответствие с изискванията на МСФО16.

Ключови думи: МСФО 16, анализ, оценка, управление, бизнес индикатори
JEL: M49

IFRS 16 LEASES AND THE COMPANY'S CORPORATE MANAGEMENT

Abstract

The new IFRS 16 Leases, effective from 01.01.2019, introduces significant changes in the accounting of the operating lease and its presentation in the financial statements of lessees.

This publication studies the provisions of IFRS 16 and the accounting aspects of leases, both at the lessor and at the lessee, and highlights the effect of the standard's provision on the corporate governance of the lessee companies.

The aim is to analyze, evaluate and manage the behavior of key business indicators in the lessee companies under leases in accordance with the requirements of IFRS 16.

Key words: IFRS 16, analysis, evaluation, management, business indicator
JEL: M49

Въведение

Лизингът е важен инструмент за финансиране на дейността на предприятията от различни отрасли и сфери на икономиката на страната – производство, търговия на дребно, търговия на едро, транспорт и инфраструктура, здравеопазване, телекомуникации и др. Лизингът позволява предприятията и организациите да използват в своята дейност нетекущи (дълготрайни) материални активи без да извършват за това значителни изходящи парични потоци.

Към момента се наблюдава различно счетоводно отчитане и оповестяване на финансовия и на оперативния лизинг във финансовите отчети на лизингополучателите. Съгласно действащата в момента нормативна уредба лизингополучателите отчитат лизинговите активи по договори за оперативен лизинг задбалансово, а приетите активи по договори за финансов лизинг – в счетоводния си баланс. Това обстоятелство не позволява правилно да се оцени риска при лизинговите сделки.

Международен стандарт за финансово отчитане 16 (МСФО 16) "Лизинги" е издаден на основата на регламент (ЕС) 2017/1986 от 31.10.2017 г. за изменение на регламент (ЕО)

N 1126/2008 за приемане на някои международни счетоводни стандарти в съответствие с регламент (ЕО) N 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета.

В МСФО 16 се установяват принципите за признаване, оценяване, представяне и оповестяване на информацията за лизинговите договори.

Основната цел на МСФО 16 е да отговори на потребностите от информация на външните и на вътрешните потребители на финансовите отчети на предприятията. Предприятията лизингодатели и лизингополучатели следва да оповестят информацията във финансовите си отчети по начин, който осигурява вярното, честно и достоверно представяне на лизинговите сделки, на лизинговите активи и на пасивите по лизинга.

С новия МСФО 16 "Лизинги", който ще е в сила от 1 януари 2019 г., настъпват съществени изменения в счетоводното отчитане на лизинга при лизингополучателите по договори за оперативен лизинг. Активите, приети по договори за оперативен лизинг със срок на договора повече от 12 месеца, следва да се осчетоводят в състава на активите и да се представят в отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс) на лизингополучателя. Изключение в това отношение правят лизинговите договори за активи с малка стойност, както и краткосрочните лизингови договори за срок по-малък от 12 месеца, които следва да се отчитат от лизингополучателя задбалансово.

С прилагането на МСФО 16 се осигурява необходимата прозрачност и сравнимост на информацията при представянето на лизинговите сделки във финансовите отчети на предприятията. Става дума именно за оповестяването на информацията за лизинговите активи и за пасивите по лизинга в отчета за финансовото състояние на лизингополучателя при положение, че се игнорира задбалансовото лизингово финансиране. Посоченото се дължи на обстоятелството, че в МСФО 16 се премахва разграничаването между финансовия и оперативния лизинг. По този начин се подобрява съпоставимостта на показателите на предприятията, които финансират придобиването на активи чрез лизинг и на предприятия, които придобиват активи чрез ползван за целта кредит.

Въз основа на информацията за лизинговите договори потребителите на финансовите отчети могат да анализират и оценяват влиянието на тези договори върху финансовото състояние, финансовите резултати и паричните потоци на отделните предприятия.

Основни моменти в МСФО 16

В изложението се разглеждат три основни момента в МСФО 16, които са с важно значение за стопанската практика. Става дума за определението за лизинг, посочено в стандарта, обхвата на приложение на стандарта и срока на лизинговия договор.

На **първо място** в МСФО 16 се посочва определение за лизинг и се дава цялостен модел за преценка и установяване на дадени споразумения като лизингови.

Посочва се, че "даден договор представлява или съдържа елементи на лизинг, ако по силата на този договор се прехвърля срещу възнаграждение правото на контрол над използването на даден актив за определен период от време".¹ Новият момент тук е въвеждането на модела на контрола при установяване на лизинг, при което се прави разлика между лизингов договор и договор за услуга.

Предприятието следва да извърши определени преценки с цел да установи дали по силата на даден договор се прехвърля правото на контрол над използването на актива, обект на лизинговия договор, за определен период от време.

¹ МСФО 16, т. 9

Първата преценка е относно правото на лизингополучателя през целия период на ползване на актива да получава по същество всички икономически ползи от използвания актив.¹ Това може да стане пряко или косвено, например чрез използването на актива в дейността на предприятието, държането на актива или неговото преотдаване.²

Втората преценка е по отношение правото на лизингополучателя да ръководи използването на лизинговия актив през целия период на неговото ползване.³ Това може да стане като се определят целта и начина на използването на актива, както и специфичните аспекти на неговото използване.⁴

Считаме за необходимо да отбележим, че ако лизингополучателят има правото да контролира използването на лизинговия актив само за част от срока на договора, то този договор съдържа елементи на лизинг за тази част от срока.⁵

От посоченото може да се направи извода, че по МСФО 16 даден договор се определя като лизинг при условие, че той предоставя на лизингополучателя правото на контрол за ползване на даден актив за определен период от време срещу възнаграждение. Правото на контрол възниква и се определя при положение, че са налице и са спазени едновременно две условия. Първото от тях е лизингополучателят да получава всички икономически изгоди от използването на актива, а второто – правото той да определя начина на използване на актива за срока на договора, т.е. вида, времето, мястото и степента на неговото използване.

На **второ място** в МСФО 16 се определя обхвата на приложение на стандарта. МСФО 16 е приложим за всички лизингови договори, с изключение на: а) лизинговите договори за проучване или използване на невъзстановими природни ресурси (например нефт, газ, полезни изкопаеми, минерални ресурси и др.); б) лизинговите договори за биологични активи, държани от лизингополучателя, в съответствие с МСС 41 "Земеделие"; в) споразуменията за концесии на услуги в съответствие с разяснение 12 "Договори за концесии за обслужване" на КРМСФО⁶; г) лицензиите за интелектуална собственост, предоставени от лизингодателя, които са в обхвата на МСФО 15 "Приходи от договори с клиенти"⁷; д) правата, притежавани от лизингополучателя по лицензионни договори в обхвата на МСС 38 "Нематериални активи".⁸

В МСФО 16 се въвеждат изключения за неговото неприлагане, които са право на избор. Стандартът може да не се прилага за краткосрочни лизингови договори, срокът на които е до 12 месеца, както и за лизингови договори за активи с малка стойност.

Следва да се отбележи, че в МСФО 16 не се посочва стойностен праг за активите, под който стандартът може да не се прилага. Това налага, по наше виждане, лизингополучателят да приеме и оповести в своята счетоводна политика минимален стойностен праг на лизинговите активи, под който МСФО 16 няма да се прилага.

Лизингополучателят следва да оценява активите с малка стойност, за които няма да се прилага МСФО 16, по стойността на същите активи, ако те са нови, независимо от тяхната възраст и полезен срок на годност. В този случай оценката на активите се извършва в абсолютно изражение и тя не следва да се влияе от размера, естеството или обстоятелствата, характеризиращи дейността на лизингополучателя.

¹ МСФО 16, параграф 9а

² Пак там, параграф Б-21

³ Пак там, параграф 9б

⁴ Пак там, параграф Б-24

⁵ Пак там, параграф Б-10

⁶ Комитет за разяснения на международните стандарти за финансово отчитане

⁷ в сила от 01.01.2018 г.

⁸ Такива права например са: за кинофилми, видеозаписи, пиеси, ръкописи, патенти и авторски права

На **трето място** в МСФО 16 се въвежда срок на лизинговия договор. Лизинговият период включва "неотменим период на лизинга", заедно с периодите, по отношение на които съществува опция за удължаване на лизинговия договор, ако е достатъчно сигурно, че лизингополучателят ще упражни тази опция, както и периодите, по отношение на които съществува опция за прекратяване на лизинговия договор, ако е достатъчно сигурно, че лизингополучателят ще упражни тази опция.¹

При определяне срока на лизинговия договор и при оценката за продължителността на неотменимия период по договора предприятието следва да прилага както определението за договор, така и да определя периода, през който договорът има изпълнителна сила.² Необходимо е да се отбележи, че лизинговият договор губи изпълнителната си сила в случаите, при които както лизингодателят, така и лизингополучателя имат правото да прекратят срещу незначителна санкция този договор, без ответната страна да е дала разрешение за това.³

На началната дата от срока на лизинговия договор лизингодателят следва да прецени дали е достатъчно сигурно, че лизингополучателя ще упражни една от опциите – за удължаване на лизинговия договор или за закупуване на актива по договора, или че няма да упражни опцията за прекратяване на лизинговия договор.⁴ Необходимо е да се отбележи, че следва да се вземат под внимание всички фактори, които оказват влияние върху преценките на лизингодателя, като се анализира и оцени влиянието на промените в техните стойности. Например: значение на лизинговия актив за дейността на лизингополучателя; сумата на плащанията по лизинговия договор с възможност за сравнителен анализ с плащанията по лизингови договори за сходни активи; сумата на променливите плащания по лизинговия договор (плащания, свързани със санкции за прекратяване на договора; наличие на опция за закупуване на лизинговия актив, която може да бъде упражнена в края на срока на лизинговия договор или в края на неговото удължаване, като това може да стане по цена, по-малка от пазарната цена на актива в този момент; извършени или предстоящи за извършване от лизингополучателя подобрения на лизинговия актив по време на срока на лизинговия договор, които водят до значително увеличаване на икономическата изгода от актива за него; разходите, свързани с прекратяването на лизинговия договор (разходи по договаряне, преместване, определяне на друг основен актив, необходим за дейността на лизингополучателя; разходи за включване в дейността на лизингополучателя на новия актив; разходи за възстановяване на договорното състояние или местонахождение на актива и др.) и други фактори.

Счетоводни аспекти на лизинговите договори при лизингополучателя

Лизингополучател по договор за лизинг е предприятието, което срещу възнаграждение придобива правото на ползване на основния актив за определен период от време. За лизингополучателят възниква актив с право на ползване и пасив по лизинга. Активът с право на ползване по същество е правото на лизингополучателя да ползва основния актив за срока на лизинговия договор. Тук под основен актив, обект на лизинговия договор, следва да се разбира активът, за който лизингодателят предоставя правото на ползването му на лизингополучателя.

Считаме, че могат да се обособят няколко аспекта при счетоводното отразяване и представяне на лизинговите активи и на пасивите по лизинга при лизингополучателя, които възникват в

¹ МСФО 16, т.18

² МСФО 16, параграф Б-34

³ Пак там, параграф Б-34

⁴ Пак там, параграф Б-36

резултат на лизинговите договори. Става дума за **признаването, оценяването, представянето и оповестяването** на информацията за лизинговите активи и за пасивите по лизинга.

Първият счетоводен аспект е по отношение на **признаването на лизинговите активи и на пасивите по лизинга**. На началната дата на лизинговия договор лизингополучателят признава лизинговия актив с право на ползване, както и пасива по лизинга.¹ Това означава, че той трябва да отрази в актива на отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс) лизинговия актив, а в пасива – задължението (пасива) по лизинга. В резултат на това възниква въпросът за оценките на лизинговия актив и на пасива по лизинга, по които те ще бъдат отразени в отчета за финансовото състояние на лизингополучателя. Именно по този повод се формира вторият счетоводен аспект – оценяването на лизинговите активи и на пасивите по лизинга.

Оценяването на лизинговите активи и на пасивите по лизинга при лизингополучателя по същество се свежда до тяхното първоначално оценяване (на началната дата на лизинговия договор) и до последващото им оценяване (по време на срока на лизинговия договор).

По отношение на **първоначалното оценяване** на лизинговите активи следва да се отбележи, че **на началната дата** на лизинговия договор лизингополучателят оценява актива с право на ползване по цена на придобиване.² Именно по цената на придобиване той трябва да заведе лизинговия актив в състава своите активи. Определен интерес представляват елементите, които се включват в цената на придобиване на лизинговите активи. На началната дата на лизинговия договор в състава на цената на придобиване на лизинговия актив се включват:³

а) първоначалната оценка на пасива по лизинга. Лизингополучателят оценява първоначално пасива по лизинга по настоящата стойност на лизинговите плащания, които не са изплатени към началната дата на лизинговия договор. Лизинговите плащания се дисконтират с лихвения процент, който е записан в лизинговия договор, при положение, че този процент може да бъде определен непосредствено. Ако това не може да стане, то лизингополучателят използва диференциалния лихвен процент на лизингодателя.

б) лизинговите плащания, извършени към или преди началната дата на лизинговия договор, намалени с получените стимули по лизинга. По същество стимулите по лизинга са плащания, извършвани от лизингодателя към лизингополучателя или за възстановяване, или за поемане на разходите на лизингополучателя.

в) първоначалните преки разходи, извършени от лизингополучателя.

г) стойностният размер на разходите, които лизингополучателят ще извърши за демонтаж и преместване на основния актив по лизинговия договор, възстановяване на площадката, на която активът е разположен, или възстановяване на основния актив в състоянието, което е определено в договора. Задължението за извършване на посочените разходи възниква на началната дата на лизинговия договор и те са за сметка на лизингополучателя, който ги признава като разходи за актива с право на ползване по време на срока на договора и следва да ги включи в цената на придобиване. Задължението за извършване на посочените разходи лизингополучателят следва да признава и оценява съгласно МСС 37 "Провизии, условни пасиви и условни активи". Необходимо е да се подчертае, че се допуска едно изключение. Става дума за разходите, които лизингополучателят извършва при използването на лизинговия актив с право на ползване по време на срока на договора за производството на материални запаси. Тези разходи се признават за текущи разходи за съответния период и по отношение на тях лизингополучателят прилага разпоредбите на МСС 2 "Материални запаси".

¹ МСФО 16, т.22

² МСФО 16, т.23

³ МСФО 16, т.24

От практическа гледна точка следва ясно и коректно да се разграничат лизинговите плащания, които лизингополучателят извършва на началната дата и след началната дата на лизинговия договор. Това е необходимо за правилното формиране на първоначалната оценка на лизинговите активи, по която те се завеждат в състава на имуществото на лизингополучателя, както и за пасивите по лизинга, представени в пасива на отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс). Правилното първоначално оценяване на лизинговите активи и на пасивите по лизинга оказва непосредствено влияние както върху общата структура на капитала и структурата на пасивите (задълженията) на лизингополучателя, така и върху неговата имуществена структура, обръщаемостта на активите и тяхната възвръщаемост.

Следва да се отбележи, че на началната дата на лизинговия договор в състава на лизинговите плащания, включени в оценката на пасива по лизинга, извършвани от лизингополучателя към лизингодателя за правото на ползване на основния актив по време на срока на лизинговия договор, които обаче не са платени към тази дата, се включват следните елементи:¹ фиксираните плащания по лизинга; променливите лизингови плащания; сумите, които се очаква да бъдат дължими от лизингополучателя по гаранциите за остатъчна стойност; цената на упражняване на опцията за покупка на лизинговия актив, ако е достатъчно сигурно, че лизингополучателят ще упражни тази опция; плащанията за санкции за прекратяване на лизинговия договор, ако в него е записано упражняването на тази опция от страна на лизингополучателя по време на срока на договора.

Считаме за необходимо да се направят някои уточнения относно елементите от състава на лизинговите плащания.

На първо място фиксираните плащания по лизинга по същество са плащанията, които лизингополучателят извършва към лизингодателя за правото на ползване на основния актив по време на срока на лизинговия договор. Тези плащания се намаляват с подлежащите на получаване стимули по лизинга.

На второ място променливите лизингови плащания, извършвани след началната дата на договора, зависят от съответен индекс или процент, като те се оценяват първоначално според неговата стойност към началната дата на лизинговия договор. Променливите лизингови плащания, като част от състава на лизинговите плащания, се изменят в резултат на настъпили промени във фактите и обстоятелствата, настъпили след началната дата на лизинговия договор. В състава на променливите лизингови плащания могат да се включат плащания, обвързани например с: индекса на потребителските цени; определен референтен лихвен процент; измененията в пазарното равнище на наемите и други подобни плащания.

На трето място очакваните дължими от лизингополучателя суми по гаранции за остатъчна стойност са гаранции, които са предоставени на лизингодателя от страна, която не е свързана с него, че в края на срока на лизинговия договор стойността на основния актив, или част от нея, ще възлиза най-малко на определена сума.

Първоначално пасивът (задължението) по лизинга се оценява и признава по сегашната стойност на всички лизингови плащания, които не са платени към началната дата на лизинговия договор. Към същия момент се прилага лихвения процент, присъщ на лизинга или лихвения процент по привлечения капитал, използван от лизингополучателя.

Вторият вид оценка на лизинговите активи и на пасивите по лизинга е **последващата** им оценка. Последващото оценяване се извършва след началната дата на лизинговия договор по време на неговия срок.

¹ МСФО 16, т.27

Лизингополучателят оценява последващо актива с право на ползване чрез модела на цената на придобиване,¹ която се намалява с всички натрупани амортизации и всички натрупани загуби от обезценка, и коригирани спрямо всяка преоценка на пасива по лизинга.²

Следва да се отбележи, че лизингополучателят прилага изискванията за амортизация на дълготрайните материални активи, посочени в МСС 16 "Имоти, машини и съоръжения", за амортизирането на актив с право на ползване.

В МСФО 16 се разглеждат две хипотези, които могат да възникнат като резултат на условията в лизинговия договор.

Първата хипотеза е в случаите, когато в лизинговия договор е заложена една от следните опции: а) за прехвърляне на собствеността на лизинговия актив на лизингополучателя до края на срока на договора, или б) за закупуване от страна на лизингополучателя на актива с право на ползване. В тези случаи лизингополучателят следва да разработи план за амортизацията на актива с право на ползване от началната дата на лизинговия договор до края на полезния срок на годност на основния актив, обект на лизинговия договор.³

Втората хипотеза е при положение, че в лизинговия договор не са заложените опциите за прехвърляне на собствеността върху лизинговия актив или за неговото закупуване от лизингополучателя до края на договора. В този случай амортизационният срок за амортизирането на лизинговия актив с право на ползване се определя за периода от началната дата на лизинговия договор до датата, отразяваща края на полезния срок на годност на актива с право на ползване, или до датата, на която изтича срока на лизинговия договор, която от двете дати настъпи по-рано.⁴

Именно по този начин се определя амортизационният срок, който следва да намери отражение в амортизационния план (счетоводен и данъчен), изготвен от лизингополучателя за лизинговия актив по договора. Съобразно избрания метод за амортизация на дълготрайните материални активи, оповестен в счетоводната политика на лизингополучателя, се определят амортизационните квоти, т.е. разходите за амортизация на лизинговия актив, които се признават за разходи за съответните отчетни периоди, и които по същество оказват влияние върху динамиката на стойностите на редица ключови бизнес индикатори, характеризиращи ефективността на бизнеса, като например амортизацията, падаща се на един лев продажби, скоростта на обръщаемост, коефициентите на натовареност и на поглъщаемост на нетекущите материални активи.

Следва да се отбележи, че лизингополучателят прилага изискванията на МСС 36 "Обезценка на активи" с цел да може да извърши правилна преценка за необходимостта от обезценка на лизинговия актив. При положение, че е извършена обезценка на актива по лизинговия договор, то лизингополучателят следва да установи размера на обезценката, да я отрази по счетоводен път, да представи и оповести във финансовите си отчети всички загуби от обезценката на актива по договора.

Допускат се две изключения, при които лизингополучателят може да прилага други модели (освен модела на цената на придобиване) за последваща оценка на лизингов актив с право на ползване. Става дума за моделите на справедливата стойност и на преоценката на актива.⁵

Лизингополучателят може да прилага моделът на справедливата стойност за последваща оценка на лизингови активи с право на ползване при положение, че прилага този модел за последваща оценка на притежаваните от него инвестиционни имоти, съгласно МСС 40 "Ин-

¹ МСФО 16, т.29

² Пак там, т.36

³ Пак там, т.32

⁴ МСФО 16, т.32

⁵ МСФО 16, т.29

вестиционни имоти". Моделът на справедливата стойност може да се приложи и за лизинговите активи с право на ползване, които отговарят на определението за инвестиционен имот по МСС 40.¹

Лизингополучателят може да прилага моделът на преоценката за активи по лизингови договори, ако той прилага този модел за последваща оценка на определен клас имоти, машини и съоръжения, съгласно МСС 16 "Имоти, машини и съоръжения". В този случай лизингополучателят може да прилага моделът на преоценката и за лизинговите активи с право на ползване, които се включват в състава на същия клас имоти, машини и съоръжения.²

След началната дата на лизинговия договор лизингополучателят оценява **последващо пасива** (задължението) по лизинга като:

1. Увеличава балансовата стойност на пасива с цел да отрази начислената лихва по лизинга като задължения. Лихвата по пасива по лизинга представлява интерес както от гледна точка на нейното представяне в отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс), така и в отчета за доходите на лизингополучателя. Лихвата за всеки период от срока на лизинговия договор по същество представлява сумата, която се получава, като към салдото по пасива по лизинга се приложи постоянен лихвен процент за периода, който може да бъде дисконтов процент, или в случаите, когато е приложимо, коригирания дисконтов процент.

2. Намалява балансовата стойност на пасива по лизинга с цел да отрази извършените лизингови плащания (плащане на лихвата и главницата), в резултат на което се формира изходящ паричен поток.

3. Преоценява балансовата стойност на пасива с цел да се отразят преоценките или измененията на лизинговия договор, или коригираните фиксирани лизингови плащания, когато са налице например: промени в сумите, които се очаква да бъдат дължими по гаранции за остатъчна стойност на актива; промени в бъдещите лизингови плащания поради настъпили изменения в стойността на прилаган индекс или процент, използван за тяхното изчисляване; промени в пазарното равнище на наемите; промени в срока на лизинговия договор; промени в стойностната оценка на лизинговия актив при опция в лизинговия договор за придобиването му и др. За целта лизингополучателят преоценява пасива по лизинга като дисконтира коригираните лизингови плащания с коригиран дисконтов процент.

При определянето на коригирания дисконтов процент са възможни две хипотези. Първата от тях е в случаите, когато лизингополучателят определя коригирания дисконтов процент като лихвен процент, заложен в лизинговия договор за остатъка от срока на договора при положение, че този процент може да бъде непосредствено определен. Втората хипотеза е в ситуации, при които лихвеният процент, заложен в лизинговия договор, не може да бъде непосредствено определен. Тогава лизингополучателят определя коригирания дисконтов процент като диференциален лихвен процент към датата на преоценката.

Необходимо е да се отбележи, че с всички корекции на пасива (задължението) по лизинга лизингополучателят следва да коригира и стойността на лизинговия актив с право на ползване.

При положение, че лизинговият актив е напълно амортизиран, т.е. неговата балансова стойност е нула, то възникналата загуба от обезценка в резултат на извършената последваща оценка на актива следва да се осчетоводи в състава на текущите разходи и да се признае от лизингополучателя във финансовия резултат за текущия период.

Определен интерес пораждат въпросите за **представянето и оповестяването** на лизинговите активи и на пасивите по лизинга във финансовите отчети и в пояснителните приложения на финансовите отчети на лизингополучателя. Информацията във финансовите отчете-

¹ МСФО 16, т.34

² МСФО 16, т.35

ти е източник на данни за анализа на финансовото състояние, финансовите резултати, паричните потоци и ефективността на дейността на всяко едно предприятие. Въз основа на получената аналитична информация се изработват и вземат обосновани и ефективни решения за управлението на бизнеса в оперативен и стратегически аспект.

От гледна точка на влиянието на лизинговите активи и пасивите по лизинга върху финансовото и имуществено състояние на лизингополучателя интерес представлява тяхното представяне във финансовите отчети и оповестяването им в пояснителните приложения на тези отчети. Поставената цел е осигуряването на информация на потребителите на финансовите отчети за ефекта на лизинговите договори върху финансовото състояние, финансовите резултати и паричните потоци на лизингополучателя.

Ще разгледаме поотделно представянето на лизинговите активи с право на ползване и на пасивите по лизинга във финансовите отчети или оповестяването на информацията за тях в пояснителните приложения на финансовите отчети на лизингополучателя.

Лизингополучателят представя в **отчета за финансовото състояние** (счетоводния баланс) информация за лизинговите активи с право на ползване и на пасивите по лизинга.¹

Лизинговите активи с право на ползване се представят отделно от другите активи, притежавани от лизингополучателя. Допуска се подход, при който лизингополучателят може да представи лизинговите активи с право на ползване по начин, по който би представил тези активи, ако те са негова собственост.

И в двата случая лизингополучателят представя в отчета за финансовото състояние лизинговите активи с право на ползване. Той следва да оповести във финансовите отчети информация за позициите в отчета за финансовото състояние, в които са включени лизингови активи с право на ползване.

Следователно, лизинговите активи с право на ползване оказват влияние както върху изменението на имуществената структура като цяло, така и върху промените, които настъпват в структурата на нетекущите активи. Те, също така, оказват влияние както върху стойностите на показателите, които характеризират обръщаемостта на общите активи на лизингополучателя – времето на обръщаемост, коефициентите на обръщаемост и на заетост на активите, така и върху тези, измерващи обръщаемостта на нетекущите материални активи, в състава на които участват. Същевременно с това, средният размер на нетекущите материални активи е фактор, влияещ върху динамиката на показателите, характеризиращи ефективността от използването им – коефициентите на натовареност и на поглъщаемост на същите активи. Обръщаемостта на активите е фактор, който оказва влияние върху динамиката на тяхната рентабилност. Това влияние може да се анализира и оцени посредством моделите на Дюпон за анализ на общата рентабилност на активите. Поставените въпроси за влиянието на лизинговите активи с право на ползване са обект на анализиране, оценяване и управление от страна на финансовия мениджмънт на лизингополучателя.

Необходимо е да се отбележи, че се допуска едно изключение за представянето на активите с право на ползване, които по МСС 40 "Инвестиционни имоти" отговарят на определението за инвестиционен имот. В случая тези активи се представят в отчета за финансовото състояние като инвестиционен имот. Това допускане по същество не променя начина на влияние на лизинговите активи с право на ползване върху промените, които настъпват в имуществената структура, обръщаемостта и рентабилността на активите на лизингополучателя.

Пасивите по лизинга следва да се представят в отчета за финансовото състояние отделно от другите пасиви (задължения) на лизингополучателя.² Допуска се подход, според който пасивите по лизинга могат да не се представят самостоятелно в отчета за финансово-

¹ МСФО 16, т.47

² МСФО 16, т.48

то състояние, като в този случай лизингополучателят следва да оповести допълнителна информация за позициите в отчета за финансовото състояние (в пасива на счетоводния баланс), в които се включват пасивите по лизинга.

Сравнителният анализ на постановките в МСС 17 "Лизинг" и МСФО 16 "Лизинги", които водят до различно счетоводно третиране на лизинговите договори при лизингополучателя, се представят в таблица 1.

Таблица 1

МСС 17	МСФО 16
1. Лизингополучател	1. Лизингополучател
1. Договорите за услуга се отразяват задбалансово	1. Договорите за услуга се отразяват задбалансово
2. Лизинговите активи по договори за оперативен лизинг се отразяват задбалансово (условни активи).	2. Лизинговите активи по краткосрочни лизингови договори (за срок на договора по-малък от 12 месеца) се отразяват задбалансово (условни активи).
3. Лизинговите активи по договори за финансов лизинг се отразяват в актива на отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс).	3. Лизинговите активи с малка стойност се отразяват задбалансово (условни активи).
	4. Всички останали лизингови активи по договори за финансов лизинг или за оперативен лизинг, със срок на договора по-голям от 12 месеца, се отразяват в актива на отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс).

Представената или оповестена информация в отчета за финансовото състояние за пасивите по лизинга, оказва непосредствено влияние върху стойностите на различни бизнес индикатори, характеризиращи финансовото състояние и финансовата устойчивост на предприятието, както и ефективността на неговия бизнес.

На първо място, тази информация оказва влияние върху поведението на стойностите на показателите, характеризиращи общата структура на капитала на лизингополучателя. Става дума за показателите: коефициент на автономност (независимост); коефициент на финансова зависимост; коефициент на финансова автономност и коефициент на задлъжнялост.

На второ място, определен интерес представлява стойността на коефициента на задлъжнялост, тъй като той има особеното място в системата от показатели, характеризиращи финансовото състояние, финансовата устойчивост, възвръщаемостта на инвестирания собствен капитал и инвестиционната привлекателност на предприятието. Тъй като пасивите по лизинга се увеличават, респ. размерът на привлечения капитал се увеличава, то стойността на коефициента на задлъжнялост също се увеличава. Интересът се поражда от обстоятелството, че коефициентът на задлъжнялост участва в модел, описващ ефекта на финансовия лост, т.е. той се явява пряк фактор, оказващ влияние върху възвръщаемостта на собствения капитал.

Следва да се отбележи, че показателите за анализ и оценка на общата структура на капитала на всяко едно предприятие са относителни показатели, характеризиращи степента на неговата финансова устойчивост, респ. неустойчивостта му.

На трето място, увеличението на пасивите на лизингополучателя под формата на пасиви по лизинга оказва влияние и върху структурата на самите пасиви, което се изразява посредством динамиката на коефициента на финансово напращане – относителен показател за анализ и оценка на финансовата устойчивост на предприятието.

На четвърто място, пасивите по лизинга (текущата част от тях) оказват влияние и върху ликвидността на лизингополучателя, измерена посредством показателите, характеризиращи различните степени на ликвидност – коефициентите на обща, бърза, незабавна и абсолютна ликвидност. Необходимо е да се отбележи, че коефициентът на абсолютна ликвид-

ност е относителен показател, характеризиращ степента на финансова устойчивост, респ. неустойчивост на предприятието.

На пето място, коефициентът на обща ликвидност е относителен показател, характеризиращ степента на ликвидност на предприятието. Като абсолютен показател за анализ и оценка на ликвидността може да се използва нетният оборотен капитал. Увеличението на текущите пасиви под формата на пасиви по лизинга (платимата през текущия отчетен период част от тях), при равни други условия, води до намаление на размера на нетния оборотен капитал. Всяко предприятие трябва да разполага с нетен оборотен капитал, т.е. неговият размер трябва да е по-голям от нула. Това именно е едно от абсолютните условия, базирани на системата от абсолютни показатели, за анализ и оценка на степента на финансова устойчивост на предприятието.

Разгледаните насоки на влиянието на лизинговите активи с право на ползване и на пасивите по лизинга, представени в отчета за финансовото състояние, върху финансовото състояние и финансовата устойчивост са важни въпроси, обект на управлението на дейността на лизингополучателя.

В отчета за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход лизингополучателят представя поотделно разходите за амортизация на лизинговите активи с право на ползване и разходите за лихви за пасиви по лизинг,¹ като разходите за лихви се представят като част от разходите за финансиране.²

Представянето на разходите за амортизация и на разходите за лихви, съгласно МСФО 16, оказва влияние върху стойностите на два ключови показателя, характеризиращи ефективността на бизнеса. Става дума за показателите ЕBITDA и ЕBIT. Стойността на показателя ЕBITDA се определя като към нетния доход се прибават лихвите, данъците и амортизацията. Или това е печалбата преди лихви, данъци и амортизации. ЕBITDA може да се определи и като към оперативната печалба се прибавят разходите от обезценка и за амортизации на амортизируемите активи. Стойността на показателя ЕBIT по същество изразява печалбата преди лихви и данъци. Изчислява се като към нетния доход се прибавят лихвите и данъците.

В отчета за паричните потоци лизингополучателят представя поотделно следната информация:³ а) плащанията по главницата по лизинга, като ги класифицира като изходящ паричен поток от финансовата дейност; б) плащанията на лихвата по пасивите по лизинга; в) краткосрочните лизингови плащания за активи с право на ползване с малка стойност; г) променливите лизингови плащания, които не са включени в оценката на пасива по лизинга, като ги класифицира като изходящ паричен поток от оперативната дейност.

Лизингополучателят **оповестява** следната информация: а) разходите за амортизация на всеки клас от лизинговите активи с право на ползване; б) разходите за лихви за пасиви по лизинга; в) разходите за променливи лизингови плащания, които не са включени в оценката на пасива по лизинга; г) приходите от преотдаване на лизинг на активи с право на ползване; д) общият изходящ паричен поток за срока на лизинговия договор; е) финансовият резултат (печалба или загуба), формиран от сделки за продажба с обратен лизинг; ж) балансовата стойност на всеки вид от лизинговите активи с право на ползване в края на отчетния период; з) за лизинговите активи с право на ползване, ако те се оценяват последващо по преоценена стойност, съгласно МСС 16; и) аналитична информация за падежите на пасивите по лизинга, отделно от информацията за падежите на финансовите пасиви; к) допълнителна информация със съответни качествени и количествени характеристики.

¹ МСФО 16, т.49

² МСС 1, параграф 82, буква б

³ МСФО 16, т.50

Счетоводни аспекти на лизинговите договори при лизингодателя

Лизингодател е предприятието, което срещу възнаграждение предоставя правото на ползване на основния актив за определен период от време.

Лизингодателят класифицира всеки един от своите лизингови договори като договор за финансов лизинг или за оперативен лизинг. При определяне на вида на договора лизингодателят следва да спазва принципа за предимство на съдържание пред форма,¹ като при класифициране на лизинговите договори той изхожда от същността на сделката, а не от формата на самия договор.

Определен интерес поражда въпросите, свързани с условията за признаване, признаването, оценяването, представянето и оповестяването на договорите за **финансов лизинг** във финансовите отчети на лизингодателя.

За да бъде класифициран даден договор като договор за финансов лизинг е необходимо да бъдат спазени следните условия:²

а) с лизинговия договор да се прехвърля собствеността върху основния актив на лизингополучателя към края на срока на лизинговия договор;

б) лизингополучателят притежава опция за закупуване на основния актив по лизинговия договор по цена, очакванията за която са да бъде достатъчно по-малка от справедливата стойност на актива към датата, на която тази опция може да бъде упражнена. Целта е да се постигне една достатъчна сигурност към датата на въвеждане на опцията, че тя ще бъде упражнена.

в) срокът на лизинговия договор покрива по-голямата част от икономическия живот на основния актив, обект на договора. Това условие следва да е изпълнено дори при положение, че правото на собственост върху основния актив не е прехвърлено.

г) на началната дата на лизинговия договор настоящата стойност на лизинговите плащания по същество е равна на най-малко цялата справедлива стойност на основния актив, обект на договора.

д) основният актив по договора има сам за себе си специфичен характер, който позволява само лизингополучателят да го използва без съществени промени по него.

Считаме за необходимо да подчертаем, че при всички положения, за да бъде класифициран даден лизингов договор като договор за финансов лизинг, е необходимо всички рискове и изгоди от собствеността върху основния актив да бъдат прехвърлени от лизингодателя на лизингополучателя.

С основание възниква въпросът за датата, на която лизингодателят класифицира лизинговия договор като договор за финансов лизинг. По същество това трябва да стане на датата на въвеждане, т.е. на началната дата на лизинговия договор. На тази дата възникват задължения за лизингодателя за признаване на договора за финансов лизинг и за първоначално оценяване на нетната инвестиция в договора, както и за последващо оценяване на същата инвестиция, за представяне и оповестяване на договора в неговите финансови отчети.

Възниква и въпроса за прекласификацията на лизинговите договори. Въвежда се изискване, според което класификацията на тези договори може да се преразглежда само при изменение на лизинговия договор.³

На началната дата на лизинговия договор лизингодателят **признава** активите, държани по силата на договор за финансов лизинг, в своя отчет за финансовото състояние (счетоводния баланс), като ги класифицира като вземане, сумата на което е равна на нетната инвести-

¹ Закон за счетоводството, чл. 26

² МСФО 16, т.63

³ МСФО 16, т.66

ция в договора. Размерът на нетната инвестиция се определя като брутната инвестиция в лизинговия договор се дисконтира с лихвения процент, заложен в договора.

Оценката на нетната инвестиция по договори за финансов лизинг е първоначална и последваща.

За **първоначална оценка** на нетната инвестиция лизингодателят използва лихвения процент, заложен в лизинговия договор, посредством който определя нейния стойностен размер.¹

Първоначалните преки разходи се включват в първоначалната оценка на нетната инвестиция в лизинговия договор и с тях се намалява сумата на признатия доход през целия срок на договора.² Следва да се уточни, че първоначалните преки разходи се генерират в лихвения процент, заложен в лизинговия договор, и по този начин те стават част от първоначалната оценка на нетната инвестиция в договора.

На началната дата в състава на лизинговите плащания, включени в оценката на нетната инвестиция в лизинговия договор, и които не са получени към тази дата, се включват следните плащания за правото на ползване на основния актив по време на срока на договора: а) фиксирани плащания, които се намаляват с подлежащите за плащане суми за стимули по лизинга. б) променливи лизингови плащания, които са оценени според стойността на индекс или процент, от който те зависят. в) всички гаранции за остатъчна стойност, които са предоставени от лизингополучателя на лизингодателя от лице, свързано с лизингополучателя, или от трета страна, която не е свързана с лизингодателя. Гаранциите са за това, че външното лице, респ. страна, има финансова възможност да изпълни задълженията по гаранцията. г) цената на упражняване на опцията за покупка на основния актив, ако е достатъчно сигурно, че лизингополучателят ще упражни тази опция. д) плащанията на санкции за прекратяване от страна на лизингополучателя на договора за лизинг, ако по време на срока на договора е упражнена тази опция.

Лизингодателят признава **последващо** което по същество е **последваща оценка** на нетната инвестиция в лизинговия договор, финансовия приход в текущата печалба или загуба за срока на лизинговия договор по модела на постоянната норма на възвръщаемост от нетната си инвестиция в лизинга.³ Финансовият приход се изчислява като се прилага постоянен процент на възвръщаемост на нетната инвестиция на лизингодателя. По този начин, с лизинговите плащания (входящ паричен поток от финансова дейност) по време на срока на договора, се намалява главницата, отразена като вземане в отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс) на лизингодателя. Същевременно с това се увеличава вземането в резултат на начислената лихва по договора, което по същество е нереализиран все още финансов приход. Посоченото оказва непосредствено влияние върху имуществената структура, обръщаемостта и рентабилността на лизингодателя.

При **оповестяването** на информацията за лизинговите договори (договорите за финансов лизинг и за оперативен лизинг) във финансовите отчети (отчет за финансовото състояние, отчет за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход и отчет за паричните потоци), както и в пояснителните приложения на финансовия отчет на лизингодателя се поставя определена цел. Тя е предоставянето на информация, която следва да удовлетворява потребителите на финансовите отчети правилно да определят ефекта на лизинговите договори върху финансовото състояние, финансовите резултати и паричните потоци на лизингодателя, а според нас и върху ефективността на неговата дейност.

За отчетния период лизингодателят **оповестява** информацията относно договорите за **финансов лизинг** за: а) печалбата или загубата от продажбата на актива; б) финансовият при-

¹ МСФО 16, т.68

² Пак там, т.69

³ МСФО 16, т.75

ход от нетната инвестиция в договора; в) приходите под формата на променливи лизингови плащания, които не са включени в оценката на нетната инвестиция в договора; г) съществени промени в балансовата стойност на нетната инвестиция по договора, като оповестява причините за тях; д) анализ на падежите на вземанията по недисконтирани лизингови плащания, които ще бъдат получени на годишна база както за всяка година от първите пет години по договора, така за общия размер на сумите за оставащите години от срока на лизинговия договор; е) сравнителен анализ между недисконтираните лизингови плащания и нетната инвестиция в лизинговия договор, като оповестява нереализирания финансов приход от вземанията по лизингови плащания и дисконтираната негарантирана остатъчна стойност на лизинговите активи; ж) рисковете и ефектите по договорите; з) лизинги на активи с малка стойност и на краткосрочни лизингови договори.

Договорът за **оперативен лизинг** е договор, при който не се прехвърлят по същество всички рискове и изгоди, произтичащи от собствеността върху даден собствен актив.

Счетоводните аспекти на отразяване на договорите за оперативен лизинг при лизингодателя се отнасят до признаването на активите, приходите и разходите по договорите, до амортизационната политика за лизинговите активи, до последващото оценяване, както и до оповестяването на информация във финансовите отчети или пояснителните приложения към тях.

Счетоводните аспекти на **признаването** на договорите за оперативен лизинг са свързани с отчитане на актива, както и с признаването на приходите и разходите за срока на договора.

На първо място следва да се отбележи, че лизингодателят продължава да отчита актива, обект на договора за оперативен лизинг, в отчета за финансовото си състояние, т.е. в състав на своите активи.

На второ място лизингодателят признава лизинговите плащания като приход по линейния метод или на друга систематична база в случаите, когато тази база отразява по-точно начина, по който се намалява ползата от използването на основния актив.

На трето място лизингодателят признава разходите, вкл. разходите за амортизация, извършени във връзка с генерирането на прихода от лизинг, като разход за срока на договора.

На четвърто място лизингодателят признава първоначалните преки разходи, извършени във връзка с договора за оперативен лизинг, като ги капитализира в балансовата стойност на основния актив. Той признава тези разходи като разходи за срока на лизинговия договор, като използва същата база както при признаването на прихода.

Лизингодателят определя своята **амортизационна политика** за основните активи, обект на договори за оперативен лизинг в съответствие с обичайната амортизационна политика за амортизируемите активи, оповестена в неговата счетоводна политика. Следва да се отбележи, че лизингодателят начислява разходите за амортизация в съответствие с МСС16 "Имоти, машини и съоръжения" за нетекущите материални активи и МСС38 "Нематериални активи" за нетекущите нематериални активи, които са обект на договори за оперативен лизинг.

Лизингодателят **обезценява** основните активи, които са обект на договори за оперативен лизинг. За целта той следва да прилага МСС36 "Обезценка на активи" и да отчита всички установени загуби от обезценка на активите по договор за оперативен лизинг.

За отчетния период **лизингодателят** представя и оповестява следната информация за договорите за **оперативен лизинг**: а) приходите от лихви; б) приходите от променливи лизингови плащания, които не са обвързани с индекс или лихвен процент; в) всеки клас основни активи, когато те са имоти, машини и съоръжения, отделно от останалите активи, като прилага изискванията на МСС 16; г) матуриретен анализ на лизинговите плащания за всяка от първите пет години от срока на договора и общо за всички оставащи години (след петата година) до края на срока на договора; д) вида на лизинговата дейност; е) рисковете,

свързани с лизинговата дейност; ж) правата върху отдадените активи; з) управление на правата върху отдадените активи.

Заключение

С прилагането на МСФО 16 "Лизинги" от 01.01.2019 г. лизингополучателите следва да признават както нови активи, така и финансови задължения със съществени стойности, което ще окаже влияние върху динамиката на показателите, характеризиращи тяхното финансовото състояние и финансова устойчивост.

Ще настъпят и изменения в разходите на лизингополучателите и тяхното разпределение по периоди. От съществуващите в момента разходи за лихви лизингополучателите следва да отчитат по МСФО 16 два вида разходи – разходи за лихви и разходи за амортизация на лизинговите активи. Очакванията са това да доведе до по-големи разходи в първите години от срока на договорите за оперативен лизинг. Същевременно с това изборът на метод за амортизация и начина на определяне на амортизационния срок на лизинговите активи ще доведе до възможности за формирането на различни разходи за амортизация на тези активи.

Като фактор, който би предизвикал различно третиране на активите, приети по договори за оперативен лизинг, считаме и липсата на определение за активи с малка стойност. Това е реална предпоставка различните предприятия лизингополучатели да признават, отчитат и оповестяват тези активи по различен начин – в отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс) или задбалансово като условни активи. Посоченото ще доведе до изкривяване на стойностите на показателите, характеризиращи финансовото и имуществено състояние им състояние и тяхната финансова устойчивост. А това е предпоставка за вземането (може би) на погрешни управленски решения.

Считаме за необходимо да отбележим, че при всички стопански ситуации, възникващи по повод на лизинговите договори, следва да се спазват принципите за представяне на позициите във финансовите отчети на лизингодателите и на лизингополучателите, с което ще се постигне пълно, вярно, точно, достоверно и честно представяне на тяхното финансово състояние, финансовите резултати и паричните потоци.

Правилното класифициране, признаване, оценяване, представяне и оповестяване на лизинговите договори при лизингодателите и при лизингополучателите е предпоставка за изработването и вземането на правилни, обосновани и ефективни решения за управлението на бизнеса в оперативен и стратегически аспект.

Литература

Закон за счетоводството, ДВ бр.95/09.12.2015
МСС 16 "Имоти, машини и съоръжения"
МСС 17 "Лизинг"
МСФО 16 "Лизинги"

ТУРОПЕРАТОРЪТ – КОМИСИОНЕР ИЛИ ПОСРЕДНИК?

доц. д-р Захари Торманов^{},
Юридически факултет, УНСС
Златина Караджова^{**},
катедра "Маркетинг и туризъм",
Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас*

Резюме

От позициите на българското право туроператорът е самостоятелен търговец, който изготвя туристически пакети и ги продава на основа на сключени договори за туристически пакети. Туроператорът консолидира на договорна основа услуги, предоставяни от други търговци, и ги предлага на пазара под формата на туристически пакети. С оглед на тази икономическа схема се поставя въпросът за какво качество действа туроператорът – като комисионер или като посредник или в друго качество. Намирането на отговор на този въпрос се явява и целта на нашия доклад.

В доклада са разгледани обстояно същността на пътническите агенции, техните основни функции, както и допълнителните такива. Обоснована е тезата, че туроператорът не е комисионер на доставчиците, нито е посредник между тях и пътуващия/туриста за предоставянето на отделните туристически услуги, включени в пакета. Ние смятаме и се аргументираме в полза на издигнатата от нас теза, че туроператорът е основна страна по договора за туристически пакет и той се сключва за негова сметка.

В заключение можем да кажем, че договорът за туристически пакет е самостоятелен вид договор, към който могат да се прилагат общите правила за договорите.

Ключови думи: туроператор, туристически пакет, функции, комисионер, посредник, договор.
JEL:L83

THE TOUR OPERATOR – COMMISSIONER OR INTERMEDIARY?

Abstract

From the point of view of Bulgarian law, the tour operator is an independent trader who organizes and carries out activities on tourist travel and subsistence and related services on the basis of contracts for tourist packages. The tour operator consolidates on a contractual basis services provided by other traders and offers them on the market in the form of tourist packages. In view of this economic scheme, the question arises as to the quality of the tour operator, whether as a commission agent or as an intermediary or in another quality. Finding an answer to this question is also the aim of our report.

The report thoroughly examines the essence of travel agencies, their core functions and the additional features. It is argued that the tour operator is not a commission agent to the suppliers, nor is the intermediary between them and the traveler/tourist for the provision of the individual tourist services included in the package. We consider and argue in favor of the thesis that the tour operator is the main party to the contract for organized tourist package and it is concluded on his behalf.

Finally, we can say that the Contract for tourist package is an individual type of contract to which the general contract rules may apply.

Keywords: tour operator, tourist package, functions, commission agent, intermediary, contract.
JEL:L83

* tormanov@abv.bg

** zlatina_karadjova@abv.bg

Увод

Пътническите агенции, подобно на всички останали организационно-правни и икономически форми на един или друг вид човешка дейност, възникват като следствие на обективно обусловени потребности. Масовизирането на туризма и утвърждаването му като значимо обществено явление обуславят формирането на туристическия пазар като обособена част от стоковия. Затрудненията в реализацията на туристическия продукт и усложняването на пазарната обстановка на определен етап от развитието на туризма предизвикват необходимост от стимулиране, улесняване и опростяване срещата между търсене и предлагане. Тази необходимост има обективен характер и може да бъде задоволена само по организиран път при стриктно отчитане и съчетаване на икономическите интереси на различните участници в пазарните отношения. Така се стига до появата на специфични звена на туристическия пазар, които са в услуга както на предлагането, така и при подпомагане на търсенето в избора, организацията или покупката на туристическото пътуване.¹

Посредниците осъществяват връзката между производителите на основни и допълнителни туристически услуги и техните потенциални и реални потребители. Те са тези, които трансформират туристическите стоки и услуги във вид и форма, възбуждащи акт на покупка. Пътническата агенция е юридическо лице, обединяващо в един комплексен туристически продукт, чужди², разнородни услуги от свое име, за своя сметка, на собствен риск и отговорност и функциониращо с цел реализиране на печалба.

По-конкретно необходимостта от посредници в туризма най-общо е обусловена от териториалната откъснатост и отдалеченост на търсенето и предлагането в туризма. Милionите потребители не са в състояние да проучат всеотрядно условията и възможностите за пътуване, които се предлагат на много и различни места. Тук е необходимо наличието на звено, което да посредничи между туриста и първичните туристически предприятия и да създаде оптимални условия за среща на търсенето с предлагането. От друга страна те изпълняват функцията по рекламиране на продуктите и услугите, произвеждани и предлагани от стопанските организации, опериращи в отрасъл "Туризм". Трето: играят ролята на фасилитатори, защото потребителите често се нуждаят от професионална помощ при подготовка, организиране и самото осъществяване на туристическото пътуване.

Изложение

Основната функция на пътническата агенция е посредническата, тъй като те действат като посредници между първичното туристическо предлагане и туристическото търсене.³

Организаторската /производствената/ функция се изразява в създаване, оферирание и реализиране на туристически продукт, респективно туристически пакет.

Пътническата агенция има и редица специфични функции, по-важните от които са: търговска, пространствена, информационно-консултантска, маркетингова функции.

Реализацията на търговската функция се свежда до обединяване в своеобразен пакет на чужди услуги и продажбата му на потенциални и реални потребители. В днешни дни голяма част от мощните играчи на пазара на посредниците разполагат със собствена материално-техническа база за настаняване, изхранване и анимиране времето на туриста, включи-

¹ Нешков, М., Пътнически агенции и пътнически транспорт, УИ на ИУ – Варна, 1996, с. 12-13.

² Изключение правят най-големите и съответно мощни туроператори, разполагащи със собствен авиопревоз и собствена материално-техническа база в дестинациите, в които работят.

³ Караджова, Зл. Туроператорска, агентска и туристическа транспортна дейност, Изд. "Университет "Проф. д-р Асен Златаров" , Бургас, 2013, с. 13-14.

телно авио- и автобусен превоз и продават собствен комплексен туристически продукт. По-малките от тях договарят контингенти стаи, база за изхранване на туристите, чартърен и автобусен превоз за извършване на трансфера.

Реализацията на пространствената функция се свежда до елиминиране на фактора "териториална отдалеченост" между търсенето и предлагането. В наши дни разстоянията вече не са проблем, в същото време нараства свободното време, променят се социалните навици на хората, по отношение ползването на платения годишен отпуск, така че тук се явява необходимостта от посредник, който да свърже търсенето с предлагането във времето и пространството.

Информационно-консултантската функция се реализира чрез предоставяне на квалифицирани консултации както в етапа на търсене на туристическо пътуване, така и по време на самото му провеждане под формата на информационни срещи /info meetings/ или беседи, изнесени от професионален екскурзовод.

Приложението на маркетинговата функция на пътническата агенция се изразява в създаване на оптимални условия за среща на производители и потребители на туристически продукт, стимулиране на търсенето, в резултат на което се подобрява качеството и се разнообразява предлагането, рекламиране както на продукта на определен хотел или ресторант, нощен бар или атракцион, така и на комплексния туристически продукт на съответна дестинация.

В зависимост от това дали пътническата агенция се представя от свое име и за своя сметка и работи на собствен риск и отговорност или се представя от чуждо име и работи срещу комисионно възнаграждение дейността ѝ може да се раздели на две групи: организаторска (туроператорска) дейност и посредническа (агентска) дейност.

Организаторска (туроператорска) дейност- това е производствената функция на туроператора.

Комисионер ли е туроператорът?¹

Тук ще бъде дискутиран въпросът дали може да се приеме, че туроператорът е комисионер на доставчиците на различните туристически услуги, включени в пакета. Можем ли да приемем, че по силата на вече възникнали комисионни правоотношения с доставчиците, туроператорът предлага услугите от свое име, но за тяхна сметка. Според нас тази теза, макар да има известни основания, не издържа при по-прецизен анализ.

Възможни са два погледа, да ги наречем "огледални", върху взаимоотношенията между доставчиците на туристически услуги, туроператора и пътуващите (туристите). Единият вариант е да се приеме гореописаната теза, че отделните доставчици на туристически услуги са възложили на туроператора да сключва сделки с третите лица, чрез които да реализира предоставяния от тях туристически продукт. Вследствие на тези мандати (комисионни договори) туроператорът договаря с пътуващите от свое име, но за сметка на доставчиците. Икономическият интерес на туроператора е в получаването на комисиона за извършените сделки.

Другата теза е, че туроператорът формира свой собствен пакет от туристически услуги, който предоставя на пътуващите срещу определена цена, а доставчиците на отделните туристически услуги са негови подизпълнители.

Икономически погледнато и двете схеми водят до сходен резултат. В първия случай приходите на туроператора ще се формират от комисионите за сключените сделки с пътуващите, а във втория случай ще представляват разлика между цената на предлагания туристически пакет и цените за отделните туристически услуги, които туроператорът заплаща на доставчиците – негови подизпълнители. Няма пречка една и съща икономическа схема да

¹ Торманов, З. Договор за организирано туристическо пътуване. С.: Сиби, 2012, с.36 – 40.

бъде реализирана посредством използването на различни правни фигури, съответно различна комбинация от такива, стига да не се нарушава закона и неговия дух.

Какви изводи можем да направим при анализа на двете тези поотделно и при съпоставката им. Ако възприемем тезата, че туроператорът е комисионер на отделните доставчици, то това ще доведе от юридическа гледна точка до механично обединяване на различни правоотношения, по които страна е туроператорът.

Туристическият пакет, предлаган от туроператора, включва конкретна съвкупност от потребителни стойности, предназначени да задоволяват определен вид туристическо търсене. От гледна точка на характера на потребителните стойности, услугите и изделията, формиращи туристическия продукт се класифицират в няколко групи: транспортни услуги, услуги за осигуряване на нощувка и кулинарна продукция в туристическия обект, услуги за организиране на развлеченията на туристите, комунално-битови услуги, производство на сувенири и други стоки за потребление в туристическия обект.¹ Разликата между туристически продукт и туристическа услуга се дължи главно на тяхната степен на готовност за непосредствена реализация на пазара от съответните субекти под формата на единична или комплексна потребност.

Първичният туристически продукт включва една или повече услуги, които не са обект на стоков обмен – резервация, посрещане, настаняване, събуждане. Първичният му характер се дължи на относителната независимост и възможност да се предлага основно от отделна стопанска единица. Той се създава в експлоатационните предприятия (превозвачи, хотелиери, ресторантьори и др.) и има склонност да се комбинира с други продукти, както и сам да участва в качествено нов продукт.

Комплексният туристически продукт е резултат от подбор, съчетание и обединяване от страна на специализираното туристическо предприятие на няколко първични продукта на експлоатационните предприятия. Комплектуването им в туристическото обслужване осигурява икономия на време и гарантира самата услуга. За туристическото обслужване по-голямо значение има не предварително закупеният пакет услуги, а готовността на туристическия субект да произвежда нови продукти и да предлага разнообразни услуги, като осигурява на туристите възможност за свободен избор измежду общите и тези със специална насоченост.

От своя страна, туристическата услуга е обществено необходима дейност за задоволяване на материалните и духовните потребности на туриста. В своя обхват включва дейности, свързани с подготовката и провеждането на едно пътуване, с престоя на туристите в туристическото място и връщането им до мястото на постоянното им пребиваване. Туристическите услуги се консумират индивидуално и групово. Те влияят върху обема на свободното време на туристите и задоволяват по-различни техни потребности в сравнение с тези по местоживеене.

Туристическият пакет е комплекс от взаимосвързани и зависими една от друга услуги. Именно тази тясна връзка между различните услуги в пакета би се нарушила, ако възприемем тезата за туроператора като комисионер. Комисионерът при изпълнение на поръчката е силно зависим от волята на доверителя. Както при всеки мандат, така и при комисионния договор волята на доверителя е доминираща и определяща по отношение на изпълнението на поръчката и параметрите, при които това да стане, включително и относно оттегляне на поръчката. Комисионният договор, подобно на договора за поръчка, се сключва в интерес на доверителя, и той ръководи изпълнението на поръчката, като дори може и да я оттегли. Следователно в този случай реализирането на туристическия пакет ще е силно зависимо от едностранната воля на един или друг доставчик. Волята на доставчик на една от услугите в

¹ Ракаджийска, Св., Туристически пазар и реклама, ИК "Галактика"-Варна, 1991 г., с.40.

пакета може да доведе до невъзможност за предоставяне (изпълнение) на пакета като цяло. Напротив, идеята на Директива (ЕС) 2015/2302 относно пакетните туристически пътувания и свързаните пътнически услуги¹ е основна фигура при предоставянето на туристически пакети да е туроператорът, като съответно към него са адресирани завишените изисквания, които целят гарантиране на правата на пътуващите. Тази идея е реализирана и от нашия законодател в Закона за туризма, като Директивата е транспонирана със скорошното изменение на закона, обнародвано в ДВ, бр. 37 от 04.05.2018 г.

Комисионният договор освен това предполага в един момент прехвърляне на последиците от сделката с третото лице върху доверителя. Това може да стане след изпълнението на сделката, а може и да е в един по-ранен етап, в който се прехвърлят възникналите права и задължения от сделката, преди да се е реализирал крайният резултат, преследван от страните по нея. Тъй като доставчиците на отделните услуги реално ги и предоставят на пътуващия, то е резонно да предположим, че отчетната сделка между доверителя (доставчика) и комисионера (туроператора) се извършва преди реалното предоставяне на услугите на пътуващия. Тоест по отчетната сделка се прехвърлят възникналите права и задължения от сделката с третото лице – пътуващ, а не крайният резултат. След като правата и задълженията са прехвърлени върху доверителя (доставчика на услугата), то негова трябва да е и основната отговорност спрямо третото лице (пътуващ) при неизпълнение. Това обаче не е така и това недвусмислено следва от разпоредбата чл. 90, ал. 1 ЗТ. Отговорността спрямо пътуващия се носи пряко от туроператора. И това е така независимо от това дали третото лице – пътуващ е информирано кой е доставчикът на съответната услуга и независимо от наличието на евентуално съгласие от негова страна за прехвърляне на задълженията по договора върху съответния доставчик. В този смисъл е и т. 1 от член 13 на Директива (ЕС) 2015/2302, съгласно която държавите-членки трябва да гарантират, че туроператорът (наричан в Директивата организатор) ще *«носи отговорност за изпълнението на пътническите услуги, включени в договора за пакетно туристическо пътуване, независимо дали те се извършват от него или от други доставчици на пътнически услуги»*. Това разбира се не ограничава правото на туроператора от своя страна да потърси регресна отговорност от съответния неизправен доставчик.

Посредник ли е туроператорът?

В предходния текст се опитахме да обосновем позицията, че при предлагане на туристически пакет туроператорът не е комисионер на доставчиците на отделните туристически услуги, включени в пакета. Туроператорът не е и посредник между пътуващия и доставчиците на включените в пакета туристически услуги. Туроператорът е основна страна по договора за туристически пакет и той се сключва за негова сметка.

Нашият Закон за туризма обаче допуска едно и също лице да се регистрира и като туроператор (т.е. лице, което формира собствен туристически пакет) и като туристически агент. Туристическият агент не формира свой собствен туристически пакет, а посредничи при реализацията на чужди пакети, както и на отделни туристически услуги – транспорт, нощувки, други туристически услуги. Когато едно и също лице е и туроператор и туристически агент може да възникне въпросът дали то реализира собствен туристически пакет или посредничи за реализирането на чужд пакет или на отделни чужди туристически услуги.

Когато лицето реализира собствен туристически пакет, то договаря пряко с клиента от свое име и за своя сметка, като лично поема задълженията по договора и носи отговорност за изпълнението им. В този случай съответното лице не е нито посредник, нито пряк или

¹ Публикувана в ОВ, L 326, 11.12.2015 г.

косвен представител на друго лице. Когато обаче лицето действа като туристически агент, то посредничи за реализацията на чужд туристически продукт. Това може да бъде чужд туристически пакет или отделни туристически услуги, предоставяни от други лица. В този случай лицето извършва или посредническа дейност, която се състои във фактически действия по свързване на страните и подпомагането им при осъществяване на сделката (предоставяне на информация, организиране на преговори, подготовка и размяна на документи и съобщения и т. н.), или пряко или косвено представителство на друго лице, в изпълнение на договор за поръчка, комисионен договор или договор за търговско представителство.

Няма пречка лице, което едновременно е и туроператор и туристически агент да предлага отделни туристически услуги. Когато това се извършва от името на друго лице, то правата и задълженията възникват директно в правната сфера на представляваното лице. То носи отговорност за изпълнението на съответната туристическа услуга. Така например при продажба от туристическа агенция на самолетен билет, автобусен билет или билет за железопътен транспорт отговорността за реализацията на пътническия превоз ще се носи направо от превозвача. По същия начин задължението за настаняване възниква директно за хотелиера, ако туристическият агент е направил резервацията като негово упълномощено лице или при посредничеството на туристическия агент хотелиерът е потвърдил резервацията. Дори туристическият агент да предложи няколко туристически услуги на едно лице, това няма да е предлагане на туристически пакет – например продажба на самолетен билет и резервация на хотелска стая. В тези случаи ще е налице хипотезата на тъй наречените **свързани туристически услуги** съгласно дефиницията на §1, т. 68а ЗТ, като всеки от доставчиците отговаря за изпълнението само на предоставената от него услуга. Туристическият агент обаче е задължен изрично да информира пътуващия за това, включително и че няма да се ползва от засилената потребителскоправна защита, присъща за туристическите пакети (чл. 82, ал. 4 ЗТ).

Заклучение

Изводът от казаното по-горе е, че договорът за туристически пакет е самостоятелен вид договор. При липса на изрична правна уредба към него могат да се прилагат общите правила за договорите. Туроператорът не е нито комисионер нито посредник между доставчиците на туристически услуги и пътуващите (туристите), а е основна страна по договора и носи юридическа отговорност за цялостното изпълнение на туристическия пакет.

Като по-общ проблем *de lege ferenda* заслужава да се обмисли дали нашият законодател да не уреди изрично договора за възмездна услуга, като тази уредба да има общ характер спрямо предоставяните различни видове услуги, включително и туристически. В съвременното битие услугите заемат преобладаващ дял в търговския оборот. Някои видове услуги имат правна уредба (повече или по-малко подробна), като одиторски, адвокатски, проектантски, медицински, ветеринарни, образователни услуги, посредничество при намиране на работа и т. н. Въпрос за правна политика е да се реши дали е необходима обща уредба на договора за възмездно оказване на услуга и в какъв обхват да е тази уредба. Нашето мнение е, че такава обща уредба е необходима, тъй като многообразието от услуги в съвременния свят е голямо и трудно могат да се обхванат със специална уредба всички видове услуги (още повече, че секторът на услугите е най-динамично развиващият се и постоянно възникват нови услуги). От друга страна уредбата на договора за изработка не може адекватно да покрие специфичната проблематика, възникваща при оказването на услуги. Разбира се, желателно е въвеждането на обща уредба на договора за възмездно оказване на услуга да се предхожда от задълбочена дискусия в научните среди и в правоприлагането.

Литература

1. Караджова, Зл. Туроператорска, агентска и туристическа транспортна дейност, Изд. "Университет "Проф. д-р Асен Златаров" , Бургас, 2013, с. 13-14.
2. Нешков, М., Пътнически агенции и пътнически транспорт, УИ на ИУ – Варна, 1996, с. 12-13.
3. Ракаджийска, Св., Туристически пазар и реклама, ИК "Галактика"-Варна, 1991 г., с.40
4. Торманов, З. Договор за организирано туристическо пътуване. С.: Сиби, 2012, с.36 – 40.
5. Директива (ЕС) 2015/2302, Публикувана в ОВ, L 326, 11.12.2015 г.
6. Закон за туризма, В сила от 26.03.2013 г. Обн. ДВ. бр.30 от 26 Март 2013г.

ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА ВАУЧЕРИТЕ ЗА ЗДРАВНА ПРЕВЕНЦИЯ В БЪЛГАРСКИЯ СПА ТУРИЗЪМ

*доц. д-р инж. Румен Ив. Драганов,
Университет по библиотекознание
и информационни технологии*

OPPORTUNITIES OF HEALTH CARE VOUCHERS IN BULGARIAN SPA TOURISM

Abstract

The study analyzed opportunities of health care vouchers in Bulgarian spa tourism. Health care is a major concern of the state and employers and is enshrined in both the Health Law and Labor Code. The Bulgarian union of Spa Tourism (BUBSPA) proposes the introduction of vouchers for health prevention together with food vouchers. The article looks at the possibilities of this happening.

Keywords: health care, vouchers for health prevention, vouchers for food, medial spa and spa;

JEL classification: I18, H23, H24, D78

Въведение

Предизвикателствата в българския туризъм, провокирани от геополитическите събития в региона през последните години, активизират създаването на компенсаторни стратегии за решаване на въпросите свързани със запазване на равновесното състояние в индустрията. Така при кризата с въвеждането на санкции от страна на Европейския съюз спрямо Русия през 2015 г. и предприетите контрасанкции за ограничаване на руските туристи пътуващи към страните от ЕС в началото на 2016 г., се очерта очакван спад в пристиганията от тази дестинация към България в размер на около 26%. Една от мерките за компенсиране на загубите тогава, предложена от Института за анализи и оценки в туризма¹ беше свързана с емитиране на "ваучери за почивка" аналогично на предоставените от работодателите социални разходи в натура под формата на ваучери за храна, в размер до 60 лв. месечно на наето лице, които са освободени от облагане с данък върху разходите², при спазване на определени условия по реда на Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО). Идеята е подкрепена от Националния борд по туризъм (НБТ) и Българския съюз по балнеология и спа туризъм (БСБСПА).

В свое интервю Марияна Добрева, търговски директор в СПА хотел "Белчин Гардън" и инвеститор в СПА хотел "Стримон Гардън" в Кюстендил посочва пред списание "Форбс" в броя за м.септември 2017 г., че е "важно постигането на трансгранично движение на пациенти – граждани на Европа, които могат да рехабилитират в България, ползвайки здравните

¹ Драганов Р., (2015) Да предложим на българските туристи ваучери за почивка. Денят ON AIR. Задълбочени коментари и анализи с гости на живо. 13 март 2015 г. <https://www.bgonair.bg/denqt-on-air/2015-03-13/rumen-draganov-da-predlozhim-vaucheri-za-pochivka> (Последно посетена на 01.09.2016г.).

² Драганов Р.,(2015), Ваучерите за почивка могат да бъдат въведени до края на годината. Инвестор БГ. 12 април 2015 г.

<https://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/vaucherite-za-pochivka-mogat-da-bydat-vyvedeni-do-kraia-na-godinata-192776/>. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

си осигуровки и въвеждане на системата за здравни ваучери – за превенция и рехабилитация – по модела "кафетерия" на Унгария¹.

Темата за ваучерите, формулирана като "ваучери за здравна превенция", се повдига отново по време на заседанието на Националния съвет по туризъм (НСТ), проведено в КК Св.Св.Константин и Елена на 20 юни 2018 г. на което председателя на БСБСПА г-жа Сийка Кацарова посочва, че (ваучерите) са създадени като модел в Унгария преди около 15 г., т.нар. модел "кафетерия". Той е помогнал вътрешният пазар да се развие от 10% до 90%. Унгарците ползват услуги, свързани с превенция на собственото си здраве, на територията на Унгария. Те не са мотивирани да излизат навън, защото получават като част от заплатата си специална карта, която им дава право да избират услуга, свързана с превенция на здравето. Г-жа Кацарова обявява също така, че БСБСПА ще лобира за внасяне на предложение до Министерство на туризма в Наредба № 7, която касае ваучери за храна, да бъде добавено и понятието "ваучери за здравна превенция". Във връзка с предложението на г-жа Кацарова за предоставяне на ваучери за здравна превенция, министъра на туризма г-жа Николина Ангелкова изразява готовност за подкрепа и в тази връзка допълва, че очаква официално писмо от Българския съюз по Балнеология и СПА туризъм².

Същностна характеристика на ваучерите за здравна превенция

Ваучерите са форма на финансиране, основано на резултати, които са използвани в много сектори, включително в сектора на здравеопазването, в страните с ниски, средни и високи доходи. Ваучерите действат като механизми за финансиране, за да гарантират равнопоставеност и осигурят средства по програми за социална политика и се насърчи използването на здравни услуги за опазване на здравето на заетите работници и служители. Те представляват хартиени или електронни билети, предоставени на работещите по определен ред, които ги обменят за хранителни продукти или услуги свързани с грижа за здравето в акредитирани и/или сертифицирани обекти. За да бъде акредитиран доставчикът или сертифициран обектът се определят нормативни изисквания и стандарти за категоризация, и сертификация. През последното десетилетие много страни в света въведоха средни и мащабни програми за ваучери за здравна превенция³.

Право да използват в наименованието си абревиатурата "спа", съответно обозначенията "балнеолечебен (медицъл спа)", "уелнес" и "таласотерапия" или да предоставят услуги, обединени под наименованията "балнеолечебни" или "спа/уелнес услуги", посочени в рекламни брошури, листовки или на интернет страници, имат само лицата, извършващи дейност в сградите или помещенията, получили сертификат за "балнеолечебен (медицъл спа) център", "спа център", "уелнес център" или "таласотерапевтичен център" по реда на закона. В своята книга "Стандарти за качество в медицъл спа и уелнес хотели в Европа"⁴ д-р Курт фон Щорх посочва, че "качеството на предлагания туристически продукт е във фундамента

¹ Добрева М. (2017). Да развиеш СПА туризъм. Forbes.21.Септ.2017.

<https://forbesbulgaria.bg/2017/09/21>. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

² Протокол от заседание на Националния съвет по туризъм (НСТ), проведено на 20.07.2018 г. – к.к. Св. св. Константин и Елена. стр. 15-17. http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/uploads/protokol_nst.pdf. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

³ Elaine P Menotti and Marguerite Farrell. Vouchers: A Hot Ticket for Reaching the Poor and Other Special Groups With Voluntary Family Planning Services. Global Health: Science and Practice September 2016, 4(3):384-393; <https://doi.org/10.9745/GHSP-D-16-00084>. <http://www.ghspjournal.org/content/4/3/384>. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

⁴ Von Storch, K. (2012). Quality standard for Medical Spas and Medical Wellness Providers in Europe. ESPA,

на хотелската политика основана на рекреационните възможности на здравната превенция и е определящо за постигане на конкурентоспособност в медикъл спа и уелнес хотелите в Европа¹ Важен е и икономическият ефект и ползите за обществото от здравната превенция. В книгата "Здраве, превенция и икономика"² авторите Кеен и Хендерсън се стремят да включат превенцията в по-широка рамка като въвеждат идеята за макропрофилактика (което не изключва инструментариума на туризма б.а.) и която може да се използва като рамка за политика. Те се застъпват за анализ на разходите и ползите, но срещат трудности при прилагането на подходяща форма за анализ на разходите и ползите при подбора на превантивни политики, защото стигат до заключението, че при различни обстоятелства оценяваме живота и здравето по различен начин. Практически няма леснодостъпна унифицираща теория за макропревенция, която да бъде съотносима с целите на туризма.

Превантивните програми допълват и правят по-конкурентоспособни предлаганите продукти с други конкурентни цели в обществото, например, желанието за здравна превенция може да се противопостави на желанията за бързина или печалба. От казаното от Кеен и Хендерсън може да се направи извода, че икономическия анализ на разходите и ползите за постигане на по-високо ниво на здравната превенция не може да се справи с множеството взаимосвързани системи в туризма. Необходими са по-сложни модели. Авторите предлагат на Министерството на здравеопазването, отговорно за здравната превенция да гарантира, че превенцията има по-силна позиция в правителствената политика. Това съвпада с предложението на Световната здравна организация³ за междусекторна политика в контекста на финансов план за здравето. И двата подхода се опитват да извадят здравето от политическата сцена. Но нито добрата икономическа политика, нито добрата здравна политика са извън политическия натиск.

Проблемът, е, че обществеността не е достатъчно информирана за рекреационните възможности на здравната превенция в контекста на туризма. Фактът, че повечето хора нямат достатъчно информация за рекреативните възможности на туризма и информацията за здравната превенция е недостатъчно убедителна да ги накара да използват продукти за по-здравословен живот, е тревожен сам по себе си. Усилията за промоция на здравната превенция са успешни, когато се използват по-широк набор от методи, които подпомагат хората при вземането на по-здравословни решения в контекста на тяхното всекидневие. Особена роля тук имат културата на здравната превенция която произлиза от средата на училищното възпитание или културата на работното място, както и урбанизираните територии, където хората прекарват голяма част от свободното си време. Сами по себе си туристическите средища и курорти, могат да са много важни генератори на култура и локомотив на здравната превенция в това отношение

В статията "Приносът на изследванията на свободното време и изследванията за отдих и управление на парка към програмата за активен живот"⁴ авторите (Godbey, G. L. Caldwell, M. Floyd and L. Payne) свързват областите на свободното време и отдиха с отворените пространства и парковете, разглеждани през призмата на здравните нужди на хората, правейки систематични изследователски усилия за анализ на тези нужди. Статията изследва произхода на проучванията за свободното време и проучването на поведението при отдиха и използването на парковете и техния потенциал за принос към активните живи изследвания. Въз-

¹ Пак там. Стр 34

² Cohen, D. R. Henderson, J. B. (1988), Health, prevention and economics, Oxford University Press, p.6-18.

³ World health organization. Chronic diseases and health promotion
<http://www.who.int/chp/about/en/> (Последно посетена на 28.10.2017 г.)

⁴ Godbey, C. et all, American Journal of Preventive Medicine, Volume 28, Issue 2, Supplement 2, February 2005, p.p. 150-158.

можностите на свободното време и отдиха и проучване на възможностите които предоставя парка за активен живот включват проучвания на въздействието върху околната среда, живота и мотивацията на почиващите както и по-широкото използване на обективни мерки за физическа активност и формиране на партньорства за изучаване на физическата активност. Авторите правят много интересни предложения за методика на проучванията, включително предложения за провеждането на обучителни семинари за изследователи на свободното време и изследователи за отдих в активни среда на изследване, предоставяне на стимули за трансдисциплинарно сътрудничество и специални тематични издания.

Анализ на информационната среда

Анализът показва, че изследванията в областта на рекреационните възможности на здравната правенция не са достатъчни. Няма общоприети дефиниции на понятията в областта на рекреацията и здравната правенция. Заслужават внимание както местата за настаняване получили сертификата за "балнеолечебен (медикъл спа) център", "спа център", "уелнес център" или "таласотерапевтичен център" по реда на Закона за туризма, но и на хотелската политика на всички места за настаняване, както и политиките в областта на околната среда, управлението на екосистемите и ползите от предоставяните от тях услуги, транспорта и обществените стратегии за отдих на населението, концепциите свързани с управленските практики и политики, и др.

БСБСПА в изпълнение на указанията дадени от министъра на туризма по време на НСТ от 20 юли 2018 г. е изпратила Декларация до Министерството на финансите с предложение да се допълни Наредба № 7 на МФ и МТСП от 2003 г. за Условието и реда за издаване и отнемане на разрешение за извършване на дейност като оператор на ваучери за храна и осъществяване дейност като оператор с възможност за предоставяне на "ваучери за здравна превенция" от страна на работодателите към служителите. В текста на Декларацията се посочва, че тази мярка на първо място ще осигури по-добра превенция за трудоспособното население, което от своя страна ще доведе до положително въздействие върху всички икономически сектори в страната, както и че не на последно място ще повиши заетостта в сектор туризъм и ще увеличи дела на здравния туризъм като приоритетен туристически продукт¹.

В отговор на Министерство на финансите (МФ) от 30 август 2018г., от зам.министъра г-жа Росица Велкова – Желева се посочва, че "доколкото в текста на Декларацията не е уточнено какво точно се има предвид под "ваучери за здравен туризъм" и не е ясен обхватът на услугите, които биха попаднали в него, съответно здравни и туристически, предоставя писмено принципино становище във връзка с възможността за разширяване обхвата на данъчното облекчение по реда на Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)"².

В писмото се посочва, че "съгласно разпоредбите на ЗКПО социалните разходи, предоставени в натура на работници и служители и лица, наети по договор за управление и контрол (наети лица) от работодателя се облагат с данък върху разходите в размер от 10 на сто. Съгласно ал. 1, т. 34 от допълнителните разпоредби на същия закон "Социални разходи, предоставени в натура" са отчетените като разходи за социални придобивки по чл. 294 от Кодекса на труда и предоставени по реда и начина, определени от чл. 293 от Кодекса на труда или от ръководството на предприятието. Социалните придобивки трябва да са достъпни за всички работници и служители и за лицата, наети по договор за управление и кон-

¹ Кацзрова С., (2018) Писмо-декларация до министъра на финансите. Архив БСБСПА (2 август 2018).

² Велкова-Желева Р., (2018) зам. Министър Министерство на финансите. Архив БСБСПА (30 август 2018)

трол. Не е налице предоставяне на социални разходи в натура, когато между работодателя или възложителя и лицата по изречение второ са налице парични взаимоотношения под каквато и да е форма по отношение на получените социални придобивки. Предоставените от работодателите социални разходи в натура под формата на ваучери за храна, в размер до 60 лв. месечно на наето лице, са освободени от облагане с данък върху разходите, при спазване на определени условия"¹.

МФ обръща специално внимание, че "режимът на ваучерите за храна по чл. 209 от ЗКПО представлява данъчно облекчение (преференция), с което се цели насърчаване на работодателите да извършат социални разходи под формата на предоставяне на храна на работниците/служителите, с цел възстановяване работоспособността и увеличаване производителността на труда на наетите лица. В тази връзка, мотивите за въвеждане на допълнително данъчно облекчение за стимулиране на социалните разходи на работодателите трябва да са свързани с постигането на определени резултати в полза на работниците/служителите и на работодателите, предоставящи средствата за социалните разходи. Стимулирането на отделен отрасъл на националното стопанство не следва да се прави под формата на данъчно облекчение за социален разход. В допълнение на това, трябва да се има предвид, че данъчните преференции лишават държавата от потенциални данъчни приходи (т.нар. данъчни разходи), т.е. държавата се отказва от част от приходите си, за да се постигне определена икономическа или социална цел. Прилагането на данъчни преференции в полза на определен отрасъл води до изкривяване на инвестиционния избор между отделните отрасли и дейности, вместо до коригиране на пазарните недостатъци. От друга страна трябва да се има предвид, че загубите на бюджетни приходи във връзка с прилагането на данъчна преференция за стимулиране на отделен отрасъл се поемат от останалите данъкоплатци. Данъчните разходи на държавата са заместител на бюджетните разходи и в тази връзка с цел постигане на балансиран държавен бюджет предоставянето на ново данъчно облекчение и възникващите вследствие данъчни разходи трябва да бъдат компенсирани с увеличаване на данъчните приходи от други източници"².

Министерството на финансите смята, "че намесата на държавата не трябва да е свързана с предоставянето на допълнително финансиране на отделен отрасъл на националното стопанство под формата на данъчен разход. Намаляването на бюджетните приходи чрез предоставяне на нова данъчна преференция, свързана с насърчаването на туризма в страната, ще е за сметка на данъкоплатците и в ущърб на останалите отрасли на националното стопанство"³.

Заклучение и препоръки

През последните десетилетия изследванията в областта на рекреационните възможности и здравната превенция, или грижата за здравето създадоха литература, свързана с разбирането за увеличаването на качеството на активния живот на населението, включително проучвания за по-пълноценната употреба на свободното време, повишаване мотивацията за инициране на дейностите за възстановяване на здравето и духа на хората. Направени са и множество изследвания за влиянието на различните политики на превенция на здравето чрез различните видове туризъм.

Рекреацията, или дейностите за възстановяване на здравето и духа на хората чрез пътуване и туризъм, се свързват все по-често с политиките на здравната превенция насочени към

¹ Велкова-Желева Р., (2018) зам. Министър Министерство на финансите. Архив БСБСПА (30 август 2018).

² Пак там.

³ Пак там.

преодоляване на факторите водещи до заболяемост и ранна смъртност. Създаването, реализацията и потреблението на стоки и услуги формират различните видове туристически продукти, могат да бъдат прилагани успешно в специалните стопански дейности в туризма и насочвани посредством определени методи в подкрепа на здравето и грижата за него, което води до определен икономически ползи за обществото. Дефинирането и мониторинга на рекреационните възможности на здравната правенция занимава много учени и специалисти с цел разширяване и задълбочаване на знанията както по отношение на възстановителните процеси в тялото и психиката на човека, така и по отношение на икономическите ползи. В известна степен това се свързва и с промените в туристическото законодателство което задължи министърът на туризма, или оправомощено от него длъжностно лице, да издава сертификата на прилежащите към места за настаняване и самостоятелните центрове в курортна и градска среда, изградени, оборудвани и обзаведени за предоставяне на балнеолечебни, спа, уелнес и таласотерапевтични услуги, по реда на Закона за туризма¹.

Закона за здравето разглежда опазването на здравето на гражданите като състояние на пълно физическо, психическо и социално благополучие издигнато в национален приоритет, като то се гарантира от държавата чрез прилагане на принципи, включително държавно участие при финансиране на дейности, насочени към опазване здравето на гражданите, като държавната здравна политика се ръководи и осъществява от Министерския съвет. Националната здравна стратегия и националните здравни програми се основават върху оценка на здравното състояние и здравните потребности на гражданите, здравно-демографските тенденции и ресурсните възможности на националната система за здравеопазване. Националните здравни програми се финансират от държавния бюджет като диференцирани разходи от бюджета на Министерството на здравеопазването и могат да бъдат подпомагани чрез други финансови източници. Съгласно Чл. 7. ал. (1) от Закона за здравето държавната здравна политика на територията на областта се осъществява и организира от регионална здравна инспекция. Регионалните здравни инспекции осъществяват на територията на съответната област дейности по промоция на здравето и интегрирана профилактика на болестите².

Здравната промоция, насочена към превенция на здравето или грижа за здравето се определя като процес на предоставяне на отделните хора и общности на възможности да повишат своя контрол върху определящите здравето фактори и по този начин да подобрят здравното си състояние. Това понятие не е още окончателно дефинирано и обхваща стимулиране на здравословния начин на живот и осигуряването на определящите здравето социално-икономически, екологични и поведенчески фактори.

Следва да се посочи, че необходимостта от здравна превенция и промоция на здравето се открива в следното:

- стресовия начин на живот, който се води в съвременността и неговото негативно отражение върху живота и здравето на хората;
- важноста на човешките ресурси като част от трудовите ресурси на дадена страна или регион;
- навлизането на пазарни принципи в областта на здравната икономика;
- дълбоко хуманитарните принципи на съвременната икономика;
- социализацията на съвременната държава и пр³.

¹ Закон за туризма (2013) <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/zakoni/zakon-za-turizma>. (Последно посетена на 28.08.2018 г.)

² Закон за здравето. https://www.mh.government.bg/media/filer_public/2016/12/08/zakon_za_zdraveto.pdf (Последно посетена на 28.08.2018 г.)

³ Модели да здравна промоция. Студентски град. 30 март 2018.

Основните средства на здравна превенция и промоции на здравето, които фирмите използват са реклама, стимулиране на продажбите, връзки с обществеността, лични продажби. Здравните органи възприемат здравната превенция като промоцията в здравния сектор като вид разгласа. Национална програма за превенция на хроничните незаразни болести (2014 – 2020) възприема здравната превенция като реализация на дейности, насочени към ограничаване на поведенческите фактори на риска за хроничните незаразни болести (ХНБ), в съответствие с нейните цели и стратегии. С цел управление и координиране на дейността по Националната програма на регионално ниво е създаден Областен програмен съвет (ОПС), с определени областен координатор и членове на областна работна група. Здравно-образователни и интервенционни дейности, насочени към превенция на поведенческите рискови за здравето фактори (тютюнопушене, употреба на алкохол и наркомании, ниска физическа активност, нездравословни хранителни навици) и профилактиката на хроничните незаразни болести, ХИВ/СПИН, туберкулоза и други инфекциозни и паразитни заболявания, сексуално и репродуктивно здраве сред лица в неравностойно положение, с фокус роли: обучения на модератори и активисти от изградените Центрове за развитие на общността интерактивни обучения и презентации с деца, ученици и родители по теми за здравословния начин на живот; инициативи за профилактика на болестите и промоция на здравето (кампания за превенция на наркоманиите по повод на Международния ден за борба с наркоманиите – 26 юни; информационно-образователни кампании и отбелязване на Световния ден за борба срещу СПИН – 1 Декември.; информационна кампания за профилактика на туберкулозата; разпространение на здравно-информационни материали и презервативи в населени места с преобладаващо ромско население, центрове за деца и ученици и други; публикуване на печатни на интернет страницата на инспекцията, с препратка към информационните материали (брошури) за всяка една от тях; поддържане на публикуваните в youtube.com видеofilми и видеоклипове на проекта; използване на печатни и други рекламни материали (стикери, дилпани, бележници, химикалки, тениски и шапки) на кампаниите "Животът е безценен! Не го заменяй за дрога" и "Не сипвайте сол в здравето си" в инициативи по промоция на здравето; разпространение на методическите ръководства и наръчници на проекта по предназначение на общопрактикуващи лекари, производители и търговци на хранителни продукти, поделения на МВР, общини.

Съгласно Кодекса на труда за осигуряването и задоволяването на социално-битовите и културните потребности работодателят, самостоятелно или съвместно с други органи и организации е необходимо да осигурява на работниците и служителите:

(i) организирано хранене съобразно рационалните норми и специфичните условия на труд; (ii) търговско и битово обслужване, като изгражда и поддържа търговски обекти и бази за услуги; (iii) транспортно обслужване от местоживеенето до местоработата и обратно; (iv) бази за дълготраен и краткотраен отдих, физическа култура, спорт и туризъм; (v) бази за културни занимания, клубове, библиотеки и други; (vi) подпомагане на младите и на новопостъпилите работници и служители; (vii) задоволяване на други социално-битови и културни потребности¹.

Изискванията на Кодекса на труда по отношение социално-битово и културно обслужване в предприятието е записано (чл. 292-299)², че то се финансира със средства от работодателя и от други източници. Начинът на използването на средствата за социално-битово и културното обслужване се определя с решение на общото събрание на работни-

http://studentskigrad.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=1181:2011-06-22-07-16-31&catid=69:2011-01-29-16-34-47&Itemid=101 (Последно посетена на 28.08.2018 г.)

¹ Кодекс на труда. <http://www.juen.bg/sp-vks/zak1/30005086.htm> (Последно посетена на 28.08.2018 г.)

² Пак там.

ците и служителите. Средствата за социално-битовото и културното обслужване не могат да се изземват и използват за други цели. Работодателят предоставя за ползване от децата на работниците и служителите налична база за почивка, физкултура, спорт и туризъм, младежки дейности и културни занимания.

Съгласно Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)¹ социалните разходи, предоставени в натура на работници и служители и лица, наети по договор за управление и контрол (наети лица) от работодателя се облагат с данък върху разходите в размер от 10 на сто. Съгласно ал. 1, т. 34 от допълнителните разпоредби на същия закон "Социални разходи, предоставени в натура" са отчетените като разходи за социални придобивки по чл. 294 от Кодекса на труда и предоставени по реда и начина, определени от чл. 293 от Кодекса на труда или от ръководството на предприятието. Съгласно т. 36 от допълнителните разпоредби на същия закон "Ваучери за храна" са вид книжа за замяна, предоставени чрез работодателя на работниците и служителите, включително на тези по договори за управление, които се използват като разплащателно средство в ресторанти, заведения за бързо обслужване и обекти за търговия с храни съгласно сключен договор за обслужване с оператор.

За да се реализира идеята на БСБСПА за емитиране на "ваучери за здравна превенция" в чл. 204 от Кодекса на труда трябва да се добави нова подточка към т.2, като след предходната т.б разходи за ваучери за храна се добави нова подточка (в) ваучери за здравна превенция. Така с данък върху разходите ще се облагат и ваучерите за здравна превенция, което ще даде възможност на работодателите да се грижат по-конкретно за здравето на своите работници и това ще бъде предмет на трудовото договаряне. Това ще създаде възможност в чл. 209. (1) от Кодекса на труда, да се добави, че не се облагат с данък социалните разходи по чл. 204, т. 2, буква "в" в размер до 60 лв. месечно, предоставени под формата на ваучери за здравна превенция на всяко наето лице, когато са налице едновременно същите условия предвидени за ваучерите за храна: (i) договореното основно месечно възнаграждение на лицето в месеца на предоставяне на ваучерите е не по-малко от средномесечното договорено основно възнаграждение на лицето за предходните три месеца; (ii) данъчно задълженото лице няма подлежащи на принудително изпълнение публични задължения към момента на предоставяне на ваучерите; (iii) ваучерите са предоставени на данъчно задълженото лице от лице, получило разрешение за осъществяване на дейност като оператор от министъра на финансите въз основа на конкурс;

Необходимо е да бъдат направени и промени в Наредба № 7 от 9.07.2003 г. за условията и реда за издаване и отнемане на разрешение за извършване на дейност като оператор на ваучери за храна и осъществяване дейност като оператор, като претърпи нова редакция така че, в заглавието и в текста словосъчетанието "ваучери за храна" се допълни с "ваучери за здравна превенция" там където е необходимо. Към т.м чл.2 се прибави нова алинея (3) със следното съдържание: Предоставяните ваучери за здравна превенция са средство за замяна, посредством което ползвателите получават медикъл спа и спа услуги срещу номиналната стойност на ваучерите в отговарящи на условията и реда за предоставяне на спа и уелнес услуги в сертифицирани балнеолечебни (медикъл спа), спа, уелнес и таласотерапевтични центрове, осъществяващи дейност в съответствие с изискванията на Закона за туризма. Както и при ваучерите за храна ваучерите за здравна превенция няма да могат да бъдат ползвани като разплащателно средство за покупката на вино, спиртни напитки, пиво, тютюневи изделия (цигари, пури, пурети, тютюн за лули, тютюн за дъвчене, тютюн за смъркане и др., и за замяната им срещу пари.

¹ Велкова-Желева Р., (2018) зам. Министър Министерство на финансите. Архив БСБСПА (30 август 2018)

Въвеждането на ваучери за здравна превенция ще отговори на поставените приоритети в Закона за здравето, Закона за туризма и Кодекса на труда и ще спомогне за подобряване на здравния статус на работниците във всички отрасли, като едновременно с това ще повиши използваемостта на минералните ресурси – публична собственост в сертифицирани балнеолечебни (медикъл спа), спа, уелнес и таласотерапевтични центрове, като ще подобри местните икономики и създаде нови работни места.

Литература

Велкова-Желева Р., (2018) зам. Министър Министерство на финансите. Архив БСБСПА (30 август 2018).

Cohen, D. R. Henderson, J. B. (1988), Health, prevention and economics, Oxford University Press, p.6-18.

Godbey, C. et all, American Journal of Preventive Medicine, Volume 28, Issue 2, Supplement 2, February 2005, p.p. 150-158.

Добрева М. (2017). Да развиеш СПА туризма. Forbes.21.Септ.2017.

<https://forbesbulgaria.bg/2017/09/21>. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

Драганов Р., (2015) Да предложим на българските туристи ваучери за почивка. Денят ON AIR. Задълбочени коментари и анализи с гости на живо. 13 март 2015 г. <https://www.bgonair.bg/denqt-on-air/2015-03-13/rumen-draganov-da-predlozhim-vaucheri-za-pochivka> (Последно посетена на 01.09.2016г.).

Драганов Р.,(2015), Ваучерите за почивка могат да бъдат въведени до края на годината. Инвестор БГ. 12 април 2015 г.

<https://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/vaucherite-za-pochivka-mogat-da-bydat-uvvedeni-do-kraia-na-godinata-192776/>. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

Elaine P Menotti and Marguerite Farrell. Vouchers: A Hot Ticket for Reaching the Poor and Other Special Groups With Voluntary Family Planning Services. Global Health: Science and Practice September 2016, 4(3):384-393; <https://doi.org/10.9745/GHSP-D-16-00084>.

<http://www.ghspjournal.org/content/4/3/384>. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

Закон за здравето. https://www.mh.government.bg/media/filer_public/2016/12/08/zakon_za_zdraveto.pdf(Последно посетена на 28.08.2018 г.)

Закон за туризма (2013) <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/zakoni/zakon-za-turizma>. (Последно посетена на 28.08.2018 г.)

Кацзрова С., (2018) Писмо-декларация до министъра на финансите. Архив БСБСПА (2 август 2018).

Кодекс на труда. <http://www.juen.bg/sp-vks/zak1/30005086.htm> (Последно посетена на 28.08.2018 г.)

Модел за здравна промоция. Студентски град. 30 март 2018.

http://studentskigrad.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=1181:2011-06-22-07-16-31&catid=69:2011-01-29-16-34-47&Itemid=101 (Последно посетена на 28.08.2018)

Протокол от заседание на Националния съвет по туризъм (нст), проведено на 20.07.2018 г. – к.к. Св. Св. Константин и Елена. стр. 15-17. http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/uploads/protokol_nst.pdf. (Последно посетена на 01.09.2018г.).

Von Storch, K. (2012). Quality standard for Medical Spas and Medical Wellness Providers in Europe. ESPA, p.6-9.

World health organization. Chronic diseases and health promotion

<http://www.who.int/chp/about/en/> (Последно посетена на 28.10.2017 г.)

МЕЖДУНАРОДНИЯТ МАРКЕТИНГ И БЪДЕЩЕТО

доц. д-р Надя Маринова, НБУ

Резюме

Всяко развитие е съчетаване на историческата приемственост и обновлението. Какво ще пренесе маркетингът в бъдещето е въпрос с изключително трудни отговори. Проблемът е в това, че се появяват нови поколения със своя ценностна система, възгледи и предпочитания. И именно те, хората от тези поколения ще бъдат новите производители, посредници, потребители и даже идеолози на маркетинга.

Ключови думи: управление; риск; власт; ефективност; интеграция

INTERNATIONAL MARKETING AND THE FUTURE

Resume

Each development is a combination of historical continuity and renewal. What marketing will bring in the future is a matter of extremely difficult answers. The problem is that new generations are emerging with their own value system, views and preferences. It is these people who will be the new producers, intermediaries, consumers and even marketing ideologues.

Keywords: management; Risk, power, efficiency, integration.

Сегментирането на пазара на потребителите вече не може да върви изключително по пътя на традиционните социално-демографски критерии (пол, възраст, ниво на доходите и др.). Съзнанието и поведението на потребителите все по-уверено започва да определя съвсем други критерии и показатели. Такива като:

- възприемчивост към модата и техниката;
- умение за ориентация в качеството на стоките;
- безпокойство за състоянието на околната среда;
- ориентация към здравословен начин на живот;
- стремеж към социална значимост на собствената личност и към развитие на собствените възможности;
- стремеж към нови усещания и контакти.

На базата на някои проявления, имащи вече място в развитите пазарни общности, може да се предположи, че се формира *нов тип потребител*, който не толкова търси начин да се отдели сред околните чрез придобиване на особени вещи, колкото търси начин да се изяви като личност за сметка на вътрешни, личностни качества. Потребителят ще се ориентира, действайки по свое вътрешно убеждение, да увеличава своята личностна и обществена ценност. Стремежът към личностна изява ще се съчетава с желанието за хармония с другите личности.

В процеса на общественото развитие ще настъпват и промени в образованието, в това число и в статуса на маркетинга като учебна дисциплина. Значително ще се разширява нейното съдържание, както за сметка на стратегически подходи, така и благодарение на по-внимателното, детайлното изучаване на технологиите на маркетинга. Той ще се разглежда не само като нужен на бизнеса, но и на потребителите, а следователно на обществото като цяло.

В стратегическия маркетинг ще се появят нови ориентири и ще получат развитие и разпространение нови видове и пътища за формиране на стратегии. Очаква се да се прояви в ново качество стратегическото конкурентно предимство на фирмите. На смяна на предимствата в качеството или цената на конкретна стока социална ценност ще придобиват предим-

ствата в базовата компетентност на фирмата, относителната способност на организацията да работи високо професионално в контакт с клиентите и другите партньори. В съвременните условия се наблюдават следните принципи на базова компетентност:

- формиране на корпоративна стратегия не от приоритети по отношение на стоки и пазари, а от бизнес-процеси (този подход сега реализират фирми – системни интегратори), с ориентация към комплексно решаване на проблемите на конкретни потребители;
- създаване на всички необходими условия за успешна трансформация на ключови процеси в стратегическите възможности;
- създаване на такива способности чрез стратегически инвестиции в поддържащата инфраструктура с размиване границите на подразделенията и функциите за управление;
- възлагане на отговорностите за реализацията на стратегията, основана на способности, на висши лица в мениджмънта на организацията.

Отличителна способност на организацията на бъдещето ще се определя от структурата на взаимоотношенията, репутацията, нивото на инвестициите и стратегическите активи във вид на монополни, стойностни, регулирани от държавата преимущества.

Нов подход при формиране на стратегията ще бъде сътрудничеството по вертикала с потребителите, посредниците и доставчиците, а по хоризонтала – с конкурентите, професионалните консултанти, с обществените институции и със сътрудниците на организацията.

Преобразуват се външните стратегически информационни връзки. Прогнозируемите промени могат да се изразят в следното:

- концентриране на участниците около основния обект на бизнеса;
- общност и взаимна допълняемост на целите, правещи изгодно сътрудничеството;
- обединяване стратегиите на бизнеса в рамките на мрежата;
- интеграция на бизнес- и информационните стратегии;
- прилагане на общи компютърни, информационни и комуникационни технологии, стандарти;
- значително размиване на функционалното разделение на труда.

Ще се повиши ролята и ще настъпи задълбочаване на планирането на стратегиите, включвайки следните аспекти:

- последователно увеличаване дълбочината на информационния обмен – от оперативни към стратегически съобщения;
- повишаване с предимство степента на планиране на информационната стратегия пред планирането на бизнес-стратегии;
- разполагане в близост на няколко компании в системата на координатите от стратегически приоритети, които при условие на общност на бизнеса ще бъдат предпоставка за създаване от тях на вертикални корпорации.

Очаква се иновация в организацията на маркетинга чрез активно използване предимствата на мрежовите, вертикалните организационни структури: децентрализация, приближаване до потребителите, тотално включване на всички сътрудници. Ще получи разпространение виртуална организационна структура на службите на маркетинга. На смяна на примата на длъжностната йерархия и функционалното разделение на управлението на маркетинга ще дойде интелектуалното сътрудничество и мрежовото коопериране на специалистите. Мениджърите ще се превърнат в съизпълнители и представители на екипи, техни играещи треньори.

Нови акценти в структурата на бюджета ще бъдат заложи в бюджетите на фирмата (на изследванията и разработките) и в бюджетите на маркетинга (на индивидуалната работа с клиентите). При това, бюджетът на маркетинга ще стане пълноправен компонент на себестойността на продукцията.

В стоквата политика ще получат преимущество нов тип стоки, призвани да дават свобода в развитието на потребителя, разширяваща неговите творчески възможности, освобождаващи го от рутината. Ще се реализират нови режими за обновяване на асортимента с далечен прицел – за да се победи конкуренцията, трябва утрешният ден да се прогнозира няколко дни преди това. Пример за надпревара с времето в обновяване на асортимента още сега се прилага в Япония. В битовата електроника функционира системата "6 – 3 – 3": 6 месеца – разработка и проектиране на стоката, 3 месеца – производство, 3 месеца – реализация. В автомобилостроенето действа системата "8 – 14 – 3,5": 8 месеца – усъвършенстване на отделни възли на сериен модел, всеки 14 месеца – серията се попълва с нов вид, веднъж на 3,5 години се появява нова серия автомобили.

В ценовата политика значително ще нарасне дълбочината и периодичността на провеждането на изследванията на ценовата еластичност на търсенето. Заедно с това ще настъпи преориентиране в принципите на поведение на "хомо икономикус" с отчитане на психологическите закономерности при вземането на решение за покупка. Все по-голямо разпространение ще получат отстъпки за "преданост", постоянство в партньорските отношения, а също така отстъпки в рамките на дискриминационно ценообразуване в посока на увеличаване дейността на социалната помощ и подкрепа.

В маркетинговите комуникации, наред с тяхното по-нататъшно интегриране, ще настъпи преориентация от фактически принудителните форми на тяхното предявяване към принципите на интерактивно взаимодействие. Преди всичко, това ще засегне рекламата, изложбите и панаирите. В общата структура на комуникациите ролята на рекламата и преди всичко на телевизионната, постепенно ще намалее и ще стане съизмерима с нарасналата роля на "връзките с обществеността", с ролите на изложбената и панаирната дейност, с географската "обвързаност" на видовете реклама (външна, пощенска и т.н.). Радикално развитие ще получи интерактивната комуникационна среда на Интернет.

В сферата на организацията и реализацията на продажбите Интернет ще бъде също така мощен, но далече не единствен маркетингов инструмент. Ще продължи експанзията на крупните задгранични мрежи и обединяване на националните продавачи в условията на конкурентна борба не само за определени слоеве от населението, но и за надеждни доставчици. На радикално техническо и технологично преоборудване ще бъде подложена логистиката.

Най-важно направление за бъдещото перспективно развитие на маркетинга става неговата специализация, развитието на отделни направления на маркетинга. Главни критерии на специализацията ще бъдат спецификата на категориите на потребителите и обектите за придвижване. Най-големите обекти на маркетинга ще бъдат стоките, услугите, идеите, организациите, териториите и личностите. Сред материалните стоки вече е добре забележима спецификата на стоките с индивидуално, промишлено потребление и продукцията за държавни и социални нужди. Още повече са специфични такива обекти в ползването на маркетинга като интелектуалният капитал и териториите.

Малко по-странични са проблемите за перспективите в маркетинга на продукцията на държавните учреждения, бюджетната дейност, обществените организации. Маркетингът, приложим към тях, тясно се преплита с нетърговския маркетинг. Преобладаващата част от продукцията в тази сфера не е стока, доколкото не подлежи на пряка размяна срещу паричен еквивалент и още повече на продажба. Тъй като става въпрос за обществени блага, се налага постоянно да се отчита, че те в значителна степен са неделими, при което тяхното разпределение принципно се различава от разпределението на търговските стоки и тези различия в бъдещето ще се задълбочават.

Нетърговският маркетинг, който се занимава, преди всичко, с продукцията, която се разпределя в бюджетните отрасли на икономиката и социалната сфера – в държавното образование и здравеопазване, събирането на данъци, социалната защита, осигуряването на дър-

жавната, личната и друга безопасност, работи по ликвидиране на аварии, държавното управление и местното самоуправление и други ще търси съществено развитие. Това се отнасят и за услугите на различни обществени и други нетърговски организации – организацията на червения кръст, благотворително фондове, търговско-промишлени палати, професионални съюзи, обществени движения, политически партии и др.

Спецификата на нетърговския маркетинг и перспективите за неговото развитие могат да се проследят чрез неговите основни компоненти и аспекти на проявление:

- потребители в нетърговския маркетинг – това са социалните слоеве, групи от населението;
- цели – съответстващи на нуждите и очакванията на социалните групи от населението;
- продукция – услуги, идеи, приоритети, отнасящи се до обществени, колективни блага;
- характер на отношенията – не напълно пазарни, опосредстван обмен;
- източници за съществуване и развитие – данъци, привилегии, вноски, спонсорство и др.;
- ресурсите са строго ограничени и се контролират от обществеността;
- ефективността се определя в границите на постиженията на максимално благоприятни социални резултати при фиксирана величина на ресурсно осигуряване.

Радикалното повишаване на ролята на интелектуалния капитал и особено на знанията, образоваността и културата в цивилизацията на бъдещето прави извънредно актуален маркетинга на образователните услуги – предлагани както от частни, така и от държавни образователни учреждения. Принципната особеност на даденото направление в маркетинга е в това, че търсенето на образователни услуги може, със степента на тяхното задоволяване, не да намалява (както това се случва с търсенето на други стоки и услуги), а да нараства, задълбочавайки се в съдържанието на една или друга област от знанието. Принципно важно е и това, че оказването на образователни услуги, предполагащо ярко изразена откритост на тази сфера за информационен, кадрови и друг обмен, извежда приоритета на сътрудничеството и ограничава ефективността на конкуренцията между производителите.

Във връзка с посочените перспективи в бъдещето възникват въпроси като:

Каква ще бъде еволюцията на глобалните клиенти и глобалните пазари?

Как ще се променя глобалната конкуренция?

Как фирмата би могла да получи предимство на глобалните пазари?

Международният маркетинг е свързан с определяне на потребностите в света и с тяхното по-добро конкурентно задоволяване. Следователно, неговото бъдеще е свързано с това как ще се променят потребностите на клиентите и как ще се променя глобалната конкуренция.

Светът се състои от много и разнообразни пазари. До скоро фирмите можеха да просперират като продават само на един пазар. Но в света се формираха и утвърдиха три основни икономически и търговски центъра (Северноамериканския, Европейския и Далекосточния). САЩ, Канада и техните съседи са източник на богатство и покупателна сила. Европа се "разширява" и увеличава своите възможности. Япония и нейните съседи и особено Китай формират блок от бързоразвиващи се икономики.

Особено привлекателни са възможностите, които предлага Япония. Тя има едни от най-високите доходи на човек от населението, но в същото време жизненият стандарт в страната не е съизмерим с тези доходи. Причината е в това, че високите цени в Япония премахват влиянието на високия доход. Това, като цяло, предоставя голяма възможност за чуждите фирми. Вътрешните цени в Япония са високи поради нейната вътрешна система на дистрибуция с много малки търговци на дребно, свързани със специфични доставчици и предоставяне на изгодни кредити. Тази система е неефективна. Японците започват да харчат много за къщи, за стоки с дълготрайна употреба и луксозни стоки. Затова, ако чуждите фирми могат да проникнат на японския пазар и ако намалят цените при запазено качество, могат да спечелят значителен пазарен дял. Съседите на Япония (Южна Корея, Тайван, Хонконг,

Малайзия и Тайланд) и особено Китай са сред най-бързо развиващите се страни в света, което прави този регион още по-привлекателен за чуждите фирми.

Европа винаги е била отворен и важен пазар за транснационалните корпорации. Създаването на обединен пазар в Европа и непрекъснатото му разширяване повишава интереса към него. Барьерите пред този пазар от всякакъв характер (физически, технически и фискални) постепенно се премахват. От това могат да се възползват и неевропейски фирми, ако получат същите привилегии както европейските фирми. От маркетингова гледна точка перспективите за печалба са големи, тъй като не е необходимо продуктите да се адаптират към различните стандарти на европейските страни. Фирмите могат да се облагодетелстват и от възможността да се конкурират за правителствени поръчки с по-качествени стоки. Това беше пазарен сегмент формално затворен за чужди фирми.

Единният европейски пазар засилва конкуренцията, но и създава възможност за по-масово производство, което намалява разходите, понижава цените, увеличава работните места, повишава печалбите и доходите. Затова е оправдан стремежът на неевропейските фирми да се установяват на европейския пазар и да бъдат третирани като вътрешни фирми.

Глобализацията на пазарите в развиващите се страни и в Европа значително се различава от тези в Далечния Изток. Дори и в САЩ нараства испаноговорящото население, за което се налага да се определят отделни маркетингови цели. Всичко това поставя пред дилемата – дали да стандартизират или да диференцират своите програми. Докато хомогенизацията на вкусовете и създаването на единен европейски пазар насърчават продуктовата стандартизация, то културните и историческите различия насърчават диференциацията и адаптацията на продукта за спечелване на пазарен дял. Маркетингово предизвикателство е да се разбере каква стандартизация е необходима и да се реши кои елементи на маркетинговия микс следва да се адаптират към отделните страни и регионални пазари.

Развитието на глобалните пазари означава, че се разширява общият пазарен мащаб за нови продукти. Впечатляващ аспект за реализация представлява цялата категория "люксови стоки". Фирмите следва да бъдат готови да отговорят на това предизвикателство. Трябва да се търси увеличаване на броя и качеството на предлаганите стоки и услуги, персонализирани за клиенти с нови финансови възможности.

Конкуренцията между фирмите се глобализира и непрекъснато ще се засилва. Тя няма да се ограничава само до продажбите и до пазарния дял, но също така ще се проявява и като конкуренция за знания и ресурси. Търсенето на информация от многонационалните фирми води до бързото разпространение на научните знания и намалява сравнителните предимства от притежателите на тези знания. Това поставя сериозни проблеми за бързата реализация на всяка новост, притежавана от една фирма. В противен случай конкурентите могат да изпреварят фирмата и да получат част от потенциалната печалба на чуждия пазар.

Фактори на външната среда, които ще засилват своето влияние върху успеха на фирмата на глобалните пазари, са правителствените интервенции, протекциите и субсидиите, променящите се валутни курсове, резките промени и несигурност и т.н. Тези фактори ще играят все по-голяма роля и въздействие върху маркетинговите и управленските способности на фирмите. Тяхното влияние в бъдеще обективно ще нараства, така че маркетинговите мениджъри трябва непрекъснато да следят за тези процеси и да отчитат въздействието на външната среда в маркетинговите тактики и стратегии.

Конкурентните предимства на фирмите ще продължат да са функция от следните фактори:

- производителността на труда и разходите за труд;
- разходите за капитал;
- технологиите като продукт и процес;
- управленските и маркетинговите знания и умения, включително скоростта на реагиране, производствени умения и дизайнерски умения.

Технологиите не могат да бъдат основа за дълготрайно предимство. Разходите за капитал и труд са сравнителни преимущества, които са резултат от цялата икономика, а не толкова резултат от дейността на една фирма. Така че като основни източници за получаване на конкурентно предимство остават производителността на труда и управленските умения, включително и маркетинга.

Технологията е основен източник за нови продукти. Това, обаче, изисква да се разработват нови технологии, които да служат на потребителите, а не новите технологии да определят какви продукти да се произвеждат. Всяка фирма трябва да следи своите конкуренти и да предлага по-добри продукти от тях.

Когато новият продукт е защитен от патент, конкурентите са принудени да започнат разработването на подобни продукти, но по-рационално решение е да се купи необходимата технология, може би чрез лицензиране. Друг сериозен проблем е да се отговори възможно най-бързо на предизвикателството на конкурентите.

Важен аспект на международната маркетингова стратегия, който може да помогне на фирмата на глобалния пазар, е разработването на глобални търговски марки. Има няколко световни търговски марки, от рода на Кока Кола. Търговската марка позволява на фирмата да повишава цената. Така че глобалната марка може да донесе приемлива възвръщаемост на инвестициите за създаването ѝ чрез реклама и установяване на репутация за качество.

Глобалният маркетинг предполага да се отдели внимание на всички свойства на продукта. Глобалните фирми все повече се конкурират не толкова на основата на ниски цени, а на основата на качеството, дизайна и обслужването.

Глобалният маркетинг на бъдещето се нуждае преди всичко от хора, които да изпълняват плановете и да координират тяхната дейност. Пред фирмите ще възниква въпросът как да балансира желанието си да централизира своята дейност с необходимостта от местна автономия. Една организационна структура, която може бързо да реагира, трябва задължително да има няколко равнища на управление и да бъде по-малко йерархична. Използването на по-голяма автономия на ниските равнища на организацията може да ускори реакциите на глобалната организация. Когато организацията стане глобална нараства значението на глобалната мрежа от лични контакти, която понякога се подценява.

Глобалната дейност изисква нарастващо внимание към оценката на фирменото поведение. Основен въпрос става да се мисли перспективно. Необходимо е да се въвеждат и нови маркетингови измерители – например, такива като разработване и анализ за продуктова печалба. Целта е да се търси задоволяване на клиента чрез свойствата на продукта. Важно стратегическо оръжие и в глобалния маркетинг ще продължава да бъде информацията, която в редица случаи може да създаде сравнително преимущество на фирмата.

В бъдеще пред фирмите все по-остро ще възниква и въпросът за екологичните изисквания. Клиентите, особено в развитите страни, все повече ще търсят екологично чисти продукти.

Друга тенденция, с която трябва да бъде обект на внимание в бъдеще от маркетингозите, е застаряването на населението. Все повече стават възрастните хора със значителен доход, особено в развитите страни. Това ще дава предимство на производството на продукти и предлагането на услуги на възрастните клиенти.

В заключение, маркетингозите следва да осъзнават, че и в бъдеще потребителите ще продължат да действат според своите предпочитания и капризи, но ще бъдат по-образовани, по-знаещи и по-богати. Международният маркетинг ще продължи да се развива, като ще са необходими много повече усилия, такт и знания, за да се постигат успехи на глобалните пазари.

Литература

- Маринова Н., Гъргаров З., 2010. Международен маркетинг, Благоевград, "Санин-Н и Н" ООД
(Marinova N., Gargarov Z., 2010. Mejdunaroden marketing, Blagoevgrad, "Sanin- N I N" ООД)
- Ферел, О. и Прайд У., 1994. Маркетинг: концепции и стратегии, Форком.
Barnes, J.G. 2000. Secrets of Customer Relationship Management, McGraw-Hill, New York.
Dibb, S., LSimkin, W.M.Pride, O.C. Ferrell, 1994. Marketing – Concepts and Strategies,

ЗНАНИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ: ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ

доц. д-р Ангел Иванов*,
гл.ас. д-р Юлиана Хаджичонева*,
доц. д-р Кристиан Хаджиев*,
департамент "Администрация и управление", НБУ

Резюме

Разглеждат се две слабо структурирани понятия като конкурентоспособността и обществото на знанието. Прави се опит да се опишат връзките, които съществуват между тях, взаимната им обусловеност в контекста на съвременното развитие. Набелязват се основни направления (насоки) за развитие на комплексен методически подход при анализа на тези връзки. Подчертава се необходимостта от нов тип образование и изследователски начини за анализиране и оценяване на подобни комплексни и многомерни явления.

Ключови думи: конкурентоспособност, знание, иновации, икономическо и обществено развитие.
JEL: F00, O10.

Обществото на знанието е една надежда за просперитет, която има своето историческо оправдание, но и натовареност с очаквания. Икономическото развитие представлява функция на добре квалифицираната работна сила (труда) и уменията на икономическите системи да абсорбират (усвояват) нов капитал като нововъведения (иновации). Факт е, че прогресът (феноменален при това, защото се случва за много кратък период от време) на т. нар. "*далекоизточни тигри*" започва от образователните им системи и преосмислянето на мястото на науката в обществото. Академиите и другите образователни структури в тези страни се ползват с респект и уважение.

Днес не се оспорва, че икономиката се основава на знание, на произведената от науката информация, на факти, на умения и нагласи, придобити в специални училища, школи, университети и изследователски центрове.

Всички тези твърдения са очевидни на интуитивно ниво. Строги доказателства обаче няма. Това са по-скоро схващания, в чийто рамки трябва да намерим логиката на развитието. Въздействието на образованието, науката и техническия прогрес върху икономиката като цяло и върху някои нейни характеристики като продуктивност, ефективност и конкурентни възможности не са еднозначни, а са обект на научни изследвания и спорове. Между образованието и науката (както фундаментална, така и приложна) и образованието и стопанските резултати (производителност, жизнено равнище, качество на живота) има посредник – уменията те да бъдат организирани в балансиран производствен и социален процес. Говори се за интегриран цикъл "*наука – изследвания – производство*" и за интегрирани икономически и научни системи.

Страните с най-добри образователни системи към 2018 г. като Финландия, Швейцария, Сингапур и др. са и в редицата на най-конкурентоспособните икономики (вж. IMD (2010-

* e-mail: aivanov@nbu.bg.

* e-mail: jhadjitchoneva@nbu.bg.

* e-mail: khadjiev@nbu.bg.

2017), Schwab (2010-2017). Те са и най-балансираните като темпове и насоки на развитие страни. Образованието и науката за обществото в тези страни са много важни, но не са единствените – посредниците (управление, политики, отраслови структури, производствена ефективност и др.) могат да унищожат добрите научни и образователни постижения. Затова на тях се обръща целево специално внимание.

Американският изследовател Pritchett (2001) изследва връзката между икономическия растеж и образованието и стига до умерено песимистичния извод, че липсва съществена емпирично проверена подкрепа на твърдението, че по-доброто образование води до по-добър икономически растеж.

Сложната и усложняваща се структура на съвременната икономика е една от причините знанието, колкото и ценно да е то, след вливането му в стопанския оборот, да губи част от своя интелектуален блясък и да се превръща в съществен, но не и решаващ фактор за производителността и другите крайни характеристики на икономиката. Въпреки надеждите и интуицията, образованието и науката във формална и неформална форма на реализация са по-малко важни, отколкото сме склонни да очакваме. В тази сфера сме прекалено оптимистични, изповядваме своеобразна "религия". Разбира се, знанието се натрупва, освен по линия на образованието, и чрез опита. Хаджун (2015) пише, че "*високата производителност е възможна само благодарение на исторически наследени колективни институции...*" (Хаджун, 2015, с. 44). Струва ни се, че с този възглед може да се спори, но на този етап, той изглежда убедителен, доколкото институциите (формални и неформални) (Hadjitchoneva, 2018) имат самостоятелна памет и логика на развитие, често несводима до логиката и желанията на хората, и предполагат натрупване на опитности.

Wolf (2003) отбелязва, че статистическите данни за много държави не потвърждават връзката между икономическите показатели и познанието, което притежават учениците (да кажем) по математика (Wolf, 2003, с. 42). Примерът с талантивите деца, печелещи математически, физически и химически олимпиади за съответната възраст, е в подкрепа на това твърдение. Техните знания успешно се развиват в лошо функциониращи институции (икономически) на съответните страни.

Такава ли е логиката при материализираното знание – технологичният прогрес, основополагащ за интензивния тип икономически растеж? Свидетели сме до какви конкурентни предимства се стига при пазарното представяне на съответните компании, но и до какъв смут водят новите технологии, когато се внедрят в производството. Въпросът за тяхното влияние (на технологиите) върху производителността и растежа винаги е бил както в съдържателен, така и в статистически план спорен и различно интерпретиран. Изчисляването на т. нар. икономически ефект и на приноса им в нарастването на производителността и на Брутният вътрешен продукт (БВП) предизвиква много дискусии, води до конкурентна борба и заставя предприемачите и държавата да поемат съответния риск и да внедряват технологиите, колкото се може по-скоро и по-качествено. Особеността тук е, че колкото повече технически прогрес навлиза в производството, толкова по-интензивно се променят характерът и структурата на труда, неговата мобилност и насоченост. Парадоксът е, че нараства относителният дял на нискоквалифицирания труд, което води до потребност от по-необразована, неквалифицирана работна сила. Овещественото знание, овещественият труд се прехвърлят върху машините и технологиите.

Какво става обаче със съвкупните разходи и съвкупния труд? Посочените твърдения са верни, само ако се интересуваме от и единствено от производителността на труда или от прираста на БВП, без да се интересуваме от социалните последици за науката и техническия прогрес. Това е случаят, когато обществото жертва социалното в полза на икономическото, докато истинското развитие изисква баланс между двете. Такъв подход е твърде едностранен, закриващ, а не откриващ подстъпите към конкурентоспособността. Така, тя става труд-

на за разбиране и изглежда изкуствена статистическа конструкция, която в същото време има математическа (моделна) привлекателност.

Връзките между икономическото и социалното, между науката, образованието и технологиите, от една страна, и производството, от друга, търпят различна интерпретация. Уменията като организираност, дисциплина, обща интелигентност (интелект) са слабо застъпени като форми на обучения в училищата и особено в университетите. Те обаче имат по-голяма тежест при осъществяването на конкретни производствени и търговски операции, да не говорим за съвкупното производство и организираност на обществото. Постигането на знание, чрез което да се върви към адекватни икономически и социални политики за обществено развитие, изисква целенасочено "*разпространение на интелигентността*" (Généteux, 2018, с. 413-417), като се осигурят необходимите за това условия.

Възниква въпросът каква е връзката между производителността, технологиите (т. е. материализираното знание) и икономическия растеж? Това е интригуващ предмет за изследователите и за професионалните икономисти. Van Ark et al. (2000); Madison (1995), Templ (1999) (Van Ark et al. (2000) и др. автори изследват връзките между споменатите форми на знание и предлагат съответни препоръки за публични и корпоративни (бизнес) политики в полза на текущата и перспективна конкурентоспособност на съвременните икономики и общества. Фирмите и обществата търсят баланса между различните интереси (индивидуални, групови, корпоративни и т. н.) и се стремят да отстранят препятствията пред разпространението на знанието, уменията и нагласите при хората, респективно при труда в организацията на производство. Всяка компания наблюдава другите компании, за да ускори и/или да прекрати собствените си нововъведения с цел да запази пазарните си позиции и да съхрани управляемостта на разходите си. За тази цел, тя трябва да сравнява системно собствените си издръжки с тези на конкуренцията (за постигането, например, на *ценова* конкурентоспособност (вж. Hadjitchoneva et al., 2018). Класиците икономисти допускат, че т. нар. "*естествени цени*" или цени на производствените разходи имат органическа тенденция към условно равновесие, т. е. тенденция към равенство с нормата на печалбата при различните отрасли. С други думи, никой производител не може да получава постоянно (а само временно) печалба над средната за отрасъла (вж. Roncalia, 1975, с. 32-36).

Schumpeter (1942) показва, че двигателят на икономиката и прогреса са възникнали по дискретен начин "*нови комбинации*" за производство на "*производителни блага*". Тези нови комбинации зависят от новаторската функция на предприемача. Авторът извежда важните за всяка икономика категории като печалба, лихвен процент, икономически цикъл, именно от динамиката на тези нови комбинации. Аналогична позиция заема Samuelson (1973) и редица съвременни автори като Krugman, Piketty и др.

Ако приемем, че обществото и икономиката се базират на знания, благодарение на което се произвеждат необходимите блага, това общество може да се характеризира най-малко със следните статистически и други показатели, получили достатъчно гражданственост: общо образователно равнище на населението, в т. ч. хора с висше и предимно висше техническо образование; нови технологии и нови способности за производство – създадени и внедрени; подготвеност и зрялост на мениджмънта, разбираан като управление, политики и законодателство; продуктивност на икономиката и производителност на труда; качество на икономическия растеж; социална справедливост и демографски ръст; мобилност на кадрите и капитала. Списъкът от показатели за характеризиране на обществото и на икономиката, базирана на знание, не може да бъде краен брой, но може да бъде подбран целенасочено според задачите, които изследователите решават. Съществува обаче опасност да се подмени смисълът на анализирани явления.

Когато хората (като продавачи и купувачи), компаниите (като производители и потребители) и обществото (държавата като организатор на стопанските процеси) работят в една и

съща посока, те неизбежно се надпреварват за по-добри печалби, по-висока производителност, повече облаги за всички и за всекиго. Ражда се конкуренцията като регулиращ (насочващ и мотивиращ) фактор в обществото и в неговата икономика, присъщ за разбирането на същността на конкурентоспособността (вж. Hadjitchoneva et al., 2018). При осмислянето на конкурентоспособността, многократно се изтъкват множеството изследвания и дискусии (вж. Hadjitchoneva et al., 2018). Различните характеристики на конкуренцията – класическа, маржиналистка, свободна, съвършена, чиста, лоялна и др. показват колко многолика е тази ценностно ориентирана (уязвима) икономическа и управленческа категория. Нека не забравяме, че частично тя е и в политиката – особено когато става дума за глобални процеси и глобално развитие. Sraffa (1975), Joe Bain (1965), Labini (1962), Spencer (1990) (Van Ark et al., 2000) и др. изследователи показват как конкуренцията на съответните пазари води до усъвършенстване на механизмите за управление в икономиката и обществото. При монопола продавачите променят представата за пазарите в теоретичен план. Продуктовата диференциация е ключов фактор, но трудности изпитват потребителите, чиито избор е ограничен. При олигопола сравнението е между няколко производителя, които могат да поставят бариери пред новопоявяващите се конкуренти. Маржиналистското разбиране за конкуренция изхожда от предположението, че фирмите не могат да влияят върху цените, защото са твърде малки и с твърде слабо въздействие върху целия отрасъл или пазар, на който функционират. Очевидно е, че конкурентоспособността може да приема различни форми в зависимост от степента на развитие на участниците в пазара и способността им да влияят върху структурата и функцията му. Много трудности възникват при т. нар. "съвършена" конкуренция, при която аналитичните инструменти подменят историческите факти и много изследователи смятат, че такава конкуренция не съществува.

От какъв тип конкуренция се нуждае обществото, за да става все по-научно и технологично, и на тази основа, да придобие нови ефективни пазарни позиции? Дали този въпрос е коректен? Какви са границите на човешкото познание и умение, неговите нагласи и очаквания, така че науката и техниката да не срещат пазарни бариери, но и да не водят до икономически сринове. Може би е по-добре и по-често технологичните иновации и науката да се срещат с часа на истината, да преминават през изпитанието (ретортата) на икономиката и пазара.

Всички тези въпроси са философски, те са извън икономическото познание, но не бива да остават без отговор. Докато търсим тези отговори, очакванията ни са конкуренцията да се усъвършенства, управлението да става все по-многонационално и наднационално, корпорациите да усвояват различни култури и да ги подчиняват на собствените си икономически цели. Всичко това става и вероятно ще става при избора на стратегии за развитие чрез иновации, нови продукти, чрез диверсификация и интеграция на икономическите процеси, както при навлизането на нови пазари, така и при усъвършенстване на икономическото им управление. Търсенето на връзка между конкурентоспособността, между формите на конкурентна борба и обществото, базирано на знание, предполага по-широк подход, отколкото може да даде икономическата теория. Тя обаче има силата да приземи философския полет на мисълта, така че тази връзка да бъде заставена да работи за обществото като цяло през нея.

Да се разсъждава за глобалната конкурентоспособност и нейната връзка с глобалното общество не ни изглежда особено продуктивен подход. Все по-очевидно става, че глобалната икономика съдържа елементи на разпад, поради което понятията като глобална конкуренция и глобално общество е съмнително дали съществуват на практика. В криза е и мултикултурното общество и мултикултурният подход към решаването на конкретни стопански задачи. Все пак, тези понятия се използват за влияние, за внушение на идеи и на управленски подходи, чиито ефект върху икономиката е условен. За съжаление, все по-често се срещаме с използването на управленски техники и прийоми, които са били успешни при едни

условия, но стават напълно безпомощни когато се срещнат с други различни стопански култури и очаквания.

Продуктивен, според нас, е подходът, който произтича от логиката на развитие, от основните насоки и резултатите му. Ръководството за успешна конкурентна стратегия следва да се базира върху наблюдение и анализи на компаниите, пазарите, продуктите, механизмите за вземане на ефективни решения и институциите, които влияят върху конкурентните ситуации и получените резултати. Нека ги наречем успехи, цели, индикатори, индекси.

Остава обаче открит въпросът, можем ли да направим надеждни заключения от натрупания икономически (стопански) опит, които да са валидни за обществото. Известно е, че обществото и неговата логика на развитие не са сводими до логиката в развитието на една, макар и важна негова част като икономиката му.

Все пак, успехът в икономиката (стопанството) може да се определи по нейния принос към общественото развитие и неговата зрялост. Този принос би могъл да се проследи при следния, макар и не единствен, а само възможен и допустим подход, разглеждащ въздействието на една част от обществото върху цялото общество.

За целта, предлагаме да се следва следният подход, като:

1. Считаме компаниите (корпорациите) и тяхната конкурентоспособност за *двигател (мотор)* към по-конкурентно и социално зряло общество. Това е силно предположение, което се нуждае от доказателство.
2. Приемаме, че развитието на конкурентните възможности се осъществява в определена среда (целеви пазар).
3. Компаниите (корпорациите) и обществото, в чиито рамки функционира целевия пазар (средата), изграждат, развиват и управляват нови хибридни структури за въздействие както върху пазара, така и върху обществото. Те го моделират и манипулират.
4. Необходимо е система за измерване, отчитане и използване на резултатите от постигнатото в конкурентната среда и запознаване на обществото с тези постижения.

Нека ги разгледаме последователно и по-конкретно. По първото и второто направление: 1) характеристиката на конкурентните възможности на компанията (корпорацията) изисква използването на класически маркетингов подход. Анализът и оценката се правят за всяка компания, която има принос към обществото, базирано на знанието, на уменията и нагласите към технически прогрес и създаването на публична (обща за цялото общество) ценност или стойност; 2) оценка на потенциала за въздействие върху обществото, а именно: оценка на образованието в общественото развитие. Вземат се предвид оценките на Световната банка, Международния валутен фонд, ЮНЕСКО, министерствата и ведомствата, професионалните камари (машиностроене, енергетика, лекарски и учителски съсловия и т. н.). Съвместяват се оценките до една интегрирана оценка. Оповестява се и се коригира интегрираната оценка чрез обратната връзка "*общество-икономика-индивид*"; 3) оценка на технико-икономическото развитие на производството като състояние и като перспектива. Прави се избор на методика за оценка или се разработва нова. Оценява се потенциалното въздействие на научните изследвания върху производството и се проектира това въздействие чрез конкретни икономически показатели. Измерва се финансовият потенциал на компанията (корпорацията) в текущ и перспективен план. Обръща се внимание върху възможността компанията да "възбужда" нови потребности и да създава нови пазари; характеризира се уязвимостта на пазарната позиция от гледна точка на приноса на всяка компания за конкурентната ситуация на пазара и скоростта за разпространяване, внедряване на знанията и технологиите и на механизмите за преодоляване на реалните и потенциални бариери. Анализират се механизмите за утвърждаване на интегрирани политики, планове и решения.

Във връзка с третото направление: 1) проследява се активизирането на структурите и институциите с пряко отношение към конкурентоспособността. Изработва се самостоятелна

стратегия "продукт-пазар" чрез оценка на потребностите на конкретните пазари, общества и култури. На тази основа се избират подходящи технологични решения за пазарите и обществата. Разработват се механизми за взаимна адаптация и диалог между участниците в пазара; 2) на този етап се осъществява приспособяване към средата, като се обръща особено внимание на кризисните ситуации, които потенциално биха могли да възникнат и се разработват механизми (процедури) за вземане на решения въз основа на максимално точна, достоверна и надеждна информация, с която да се работи; 3) намиране на приложими методи за контрол върху производството, бизнес климата и ценностната ориентация на потребителите, както и разгръщане на мрежа за реализация на знанието и техническия прогрес (школи, училища и т. н.); 4) използване на прогнози за структурните промени в обществото, икономиката и пазарите под влиянието на науката и образованието.

Относно четвъртото направление: 1) създаване на метриката за успеха включва отчитането пред обществото на получената допълнителна конкурентоспособност за публичната стойност и нейната полезност за цялото общество. Тази допълнителна (новопридобитата) конкурентоспособност се измерва и, по възможност, се изчислява нейната цена; 2) необходима е качествена оценка тъй като публичната стойност не се измерва само в пари и пазарни позиции. Оценяват се качеството на живота в обществото, измерено чрез показатели, индикатори за качеството на човешките и социални отношения, но в съпоставка с необходимите и използвани ресурси. Полезни са показателите за развитието на науката (открития, изобретения, икономически ефективни методи и т. н.) и образованието; 3) добавят се показатели за производството, печалби, обем продажби, пазарни дялове, устойчивост и т. н.; 4) подбират се показатели за интегриране на образованието, науката и културата в обществото. Управленческите решения и инструменти се оценяват едновременно от социална, техническа, производствена, финансова, екологична и административна гледна точка. При това коректно и съдържателно, а не формално и по документи. За всяка оценка се изработва отделна методика и всички методики се съвместяват с целта: *конкурентоспособно обществено развитие*.

Конкурентоспособността между националните икономики, такава каквато може да бъде срещната в популярната и професионалната литература, скрива простия икономически факт, че отделните страни се състезават за ресурси, за по-добри пазарни позиции и повече медийно присъствие. Стремещът към по-добри позиции в изброените направления води до по-широко (с по-голяма тежест) прилагане на маркетинговите проучвания и аргументи при вземането и утвърждаването на стопанските решения.

Глобалната конкуренция е за участие в глобалните пазари, но там местата са вече заети от "глобалните играчи". Изграждането на нов конкурентоспособен образ, известен като брандиране от маркетинга, адекватен на глобалната пазарна логика, не е забранен управленчески ход. Напротив, той се насърчава: *"правете като нас и вие ще станете такива, каквито сме ние"* – това е неясното внушение, идващо от Глобалния икономически форум от Давос. Към този подход има и критично отношение *"това, което е позволено на Юпитер, не е позволено на вола"*.

Интелигентното решение е да се държат под око (да се наблюдават, оценяват, анализират и т. н.) както потребителите, така и създателите на конкурентни продукти. Между тях стоят "недисциплинираните", "трудните", "непредсказуемите" предприемачи, чиито енергични действия нарушават установените граници и навлизат в нови територии, защото просто не знаят или "пропускат", че там е "забранено", не отчитайки какво е монопол и защо трябва да бъде съблюдувана установената ситуация.

За участие в глобалната конкуренция е необходим образ на успешен глобален участник в глобалните научни и технологични пазари в световната надпревара. За местните потребители остава ролята да потребяват това, което тези пазари им предлагат като специализация

или ограничения. Затова съществуват модата, медиите, популяризирането на онова, което е трудно за разбиране и обясняване, но не е трудно за потребяване.

Съвременната наука има родина, но няма националност. Знае се къде и от кого са създадени компютрите (много се спори също) или съответните приложения, но няма интерес към това къде и как се прилагат те. Това обаче е само видимост. Бизнесът се интересува, и използва тази псевдо видимост, за да облече в "*социално приемливи униформи*" интересите си и да навлезе на много пазари едновременно. Науката, в частта открития и изобретения, по своята природа е публично благо, но тяхното използване (употреба) приема неизбежно търговска форма. Този преход от "*идеална*" публична форма към пазарна "*търговска*" форма е запазено поле за предприемачите.

Преходът от научна конкурентоспособност към общество на науката и знанието не е самоцел. Науката и технологиите, пазарното им позициониране и фанансовите резултати са средство, инструмент за постигане на ефективна социализация на обществото, на повече отговорност от и за всеки негов член. Технологиите подпомагат, но не могат да решат този проблем извън икономиката и нравствеността на обществото. Глобалната конкурентоспособност и индикаторите за нейното измерване не са съвети за добър урок, а само информация, която би била полезна при решаването на вечни стопански и социални задачи от ежедневието. Проблемът е, че модерните (съвременните) наука и технологии като че ли разглобяват света и правят неустойчиви ценностните системи. Под въпрос е всяка идентичност, а глобалният пазар и адекватната на неговите очаквания организация на производството я унищожават като стандартизират човешкото поведение. Глобализацията и глобалните пазари налагат дисциплина, ред и изисквания, внушават очаквания, които конфронтират идентичността (Георгиев & Хаджичонева, 2015b). Както отбелязахме, трудно е да запазиш себе си в глобалния свят – трябва да приличаш на другите, за да бъдеш възприет от тях. Механизмите на взаимна обусловеност (принуда и сътрудничество) между общество и конкуренция показват, че фактически на този етап знаем недостатъчно както за природата на обществото, така и за природата на конкуренцията. Субект и обект на това познание остава човекът. Между "*zoom politikon*" на Аристотел до днешните общества без корени (нещо силно преувеличено според нас) стоят медиите и образованието като медиатори, като посредници между две състояния на обществото и конкретните му възможности, организирани като индивидуални, корпоративни, национални предимства и/или недостатъци.

На индивидуално ниво знанието е комбинация от собствения опит и обучението, унаследеното и преподаденото научно знание и чужд опит. От баланса между тях зависи индивидуалната идентичност и нейната устойчивост. Какво би станало с човека (индивида), ако изгуби здравословния за него минимум от лична идентичност?

А какво ще стане с обществото, което ще предложи на индивида готови и безспорно умни софтуерни и други решения, които заменят успешно учителя, училището, университета, родителите и в крайна сметка нравствеността и морала, които, както е известно, се предават само от човек на човек.

Новият глобален ред е мрежов, информатизиран и виртуален. Той създава илюзия за всеобща достъпност. Въпросът е кога нещата се случват и са се случвали само и единствено онлайн. Те винаги и реално се случват офлайн. Дали това обаче е вярно?

Глобалните институции МВФ, Световната банка, Световният икономически форум, големите бизнеси (Microsoft, Amazon и т. н.) ни внушават и, това може би е вярно, че се нуждаем от *Global and Good Governance* (Глобално и добро управление) – още повече, че технологично сякаш сме готови за това. Но това управление трябва да бъде пожелано, а не да бъде налагано. В обратния вариант, това би означавало 100 процента отговорност за големите и политически ангажираните, които на този етап са удобно безотговорни. Големите и богати не обичат отговорността – тя трябва да бъде пожелана от потребителите и затова, те

от своя страна, трябва да бъдат изкушени, заставени да го пожелаят. Пазарът и маркетингът знаят как това да стане реалност. Докато тя се появи, ще има социални напрежения, социална умора, конфликти и ... много конференции. Възниква въпросът ще има ли място за нравственост и морал в *Global Governance* или, по друг начин казано, ще ни управлява ли световният капитал, а за хората да остане само понятието "човешки капитал".

В релацията между обществото на знанието и конкурентоспособността на икономиката главният въпрос е как акумулирането на знания, умения и нагласи се преобразуват в конкурентна сила и ново качество на обществото. Този процес е сложен, но се развива изцяло в логиката на общественото развитие, което е качествен процес, а не толкова количествено измеримо стопанско или социално явление. Опитите да се представи развитието чрез комплексна система от показатели за настъпилите промени в стойностните характеристики на икономиката не е достатъчно надежден подход. Стопанските показатели са много важни и релевантни, но се отнасят до част от обществото – неговата икономика и динамиката на производствената му система.

Да се проследи динамиката на общото състояние на икономиката върху конкурентоспособността на неговата икономика означава да се говори и пише за "затворен" (ексклузивен) тип обществено развитие. Историческата логика обаче подсказва, че ексклузивните общества изчезват и/или губят влиянието си в съвременността. Аджемоглу и Робинсън (2013) характеризират този процес от антропологична гледна точка. Тяхното изследване обаче е добър ориентир и корекция на общо взето доминиращия и толериращия прогресивен подход. Историята познава възходи и падения. Тя показва, че пътят напред не е само и единствено път на прогреса. Ако вземем предвид актуалните екологични ограничения и изисквания към съвременния растеж (количествена характеристика) и модерното развитие (качествена характеристика) ще трябва да разглеждаме конкурентните способности и конкурентния потенциал на обществото като текуща и перспективна конкурентоспособност. Но, такава разграничение предполага съществени иновации (обновяване на системите и механизмите за изработване и привеждане в изпълнение на социалните и стопански решения). Обществото създава към ново разбиране на управлението като координирано и мотивирано самоуправление. Това съответства на по-зрялата му социализация, настъпваща като резултат от натрупването на знания, умения и нагласи към бъдещите очаквания.

Когато студентите по икономика твърдят, че "...не само световната икономика е в криза. Преподаването на икономикс също е в криза и тази криза има последици извън стените на университетите..." (International Student Initiative for Pluralism in Economics, 2016), този призив всъщност е срещу налаганото интелектуално ограничаване на човешката способност да се мисли за икономиката, за нейната конкурентна сила и за обществото като цяло, комплексно (многомерно). Исторически погледнато в живота, икономиката и обществото са многомерни, комплексни системи с много крехка структура.

Разбирането на конкурентоспособността в обществен контекст предполага интердисциплинарен, методически и теоретически подход, каквито не се преподават, и липсва обучение на умения и навици за комплексно решаване на проблемите. Ограничени в солидно звучащи учебни дисциплини като икономикс, финансов мениджмънт и др. "късчетата" знания и умения са всъщност тренировка за способността да се мисли в строго съответствие с изкуствено създадените ограничения.

Конкурентоспособността в модерните общества предполага мислене в контекст, рефлексия, чиято логика е разбираема само и единствено в исторически план. Периодичното облъчване на обществото с информация за състоянието и перспективите за световната (европейската, националната и т. н.) конкурентоспособност е всъщност запознаване на обществото (публиката) с мнението на съставителите на тези доклади. Но, ако се запитаме, как в тези респектиращи математически и статистически модели са отчетени очакванията и раз-

биранията на държави като Лесото или Македония, на градове като Елхово или Лисабон, вероятно ще получим твърде витиевати отговори.

Единството от теоретичен, методологически и интердисциплинарен подход е необходима, но не достатъчна предпоставка за комплексното разбиране на връзката между конкурентоспособност и обществото на знанието. Когато реструктурираме знанието, променяме и разбирането си за конкурентоспособността. Тази връзка предполага единство на качествени и количествени методи, използвани в логичен и приложим към реалността инструментариум. Удивително е предпочитанието на образователните и изследователски институции към запаметяването на факти и модели, а не към изобретяването им в логиката на настъпващите промени. Изследванията и образованието стават все по-неадекватни на многомерността, с която се сблъскват. В тези области недоволните стават все повече, а недоверието към тези институции нараства.

Опитът да се опише най-общо връзката между конкурентоспособността и обществото на знанието има своя ограничена цел – да се избегнат клопките на "зомби" икономикса (Куигин, 2012). Струва ни се, че сме свидетели как все по-често и по-успешно се налагат гледните точки на съвременните големи корпорации, които успяват да управляват, и международните организации, занимаващи се с анализа и оценката на икономиката и обществото. Съвременното общество на знанието няма нужда от "зомбиране", без собствена воля и порив на желанията, а от друг тип индивиди – креативни и активни, чувствителни в социален и стопански план.

Така обаче се връщаме обратно към необходимия за целта плурализъм в икономиката и неговото прилагане при изследването на връзката между обществото на знанието и конкурентоспособността на икономиката. Наистина, с предложения текст само правим опит да се приближим до подстъпите на изследователската проблематика, без при това да започнем същинските изследвания.

Литература

- Аджемоглу Д. и Дж. Робинсън. (2013). *Защо нациите се провалят*. София: Изток-Запад
- Георгиев А. и Ю. Хаджичонева. (2015a). Устойчивост, бизнес среда и конкурентно развитие. В: Сборник Доклади от Международна научна конференция "Посткризисно управление в бизнеса". Том I. София: Академик пббликейшънс. стр. 29-34 [Georgiev A. and J. Hadjitchoneva. (2015a). Sustainability, Business Environment and Competitive Development. In: *International Scientific Conference: Post-Crisis management in Business Proceedings*. Vol. 1. Sofia: Academic Publishing. pp. 29-34]
- Георгиев А. и Ю. Хаджичонева. (2015b). Глобализация и предизвикателства пред съвременното управление. В: Сборник Доклади от Международна научна конференция "Посткризисно управление в бизнеса". Том I. София: Академик пббликейшънс. стр. 19-28 [Georgiev A. and J. Hadjitchoneva. (2015b). Globalization and Challenges of Modern Governance. In: *International Scientific Conference: Post-crisis management in Business Proceedings*. Vol. 1. Sofia: Academic Publishing. pp. 19-28]
- Куигин Дж. (2012). *Зомби икономикс*. София: Изток-Запад
- Хаджун Дж. (2015). *23 неща, които не се казват за капитализма*. София: Изток-Запад
- Hadjitchoneva J. (2018). La compétitivité, l'efficacité des institutions et les enseignements institutionnels: le cas Bulgare. In: *Revue Algérienne d'Économie et du Management*. (2018). Vol. 09. Issue 02. Juin 2018. Mascara: Université Mustapha Stambouli. MCLDI. Laboratoire de Recherche. (pp. 1-17). Available at <https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/145>

- Hadjitchoneva J., A. Ivanov and K. Hadjiev. (2018). Competitiveness for Knowledge Society: From Nature to New Developments and Challenges. In: *Valahian Journal of Economic Studies*. (2019). Vol. 3. Targoviste: VJES. (pp. 1-12). Available at <http://www.vjes.eu> (Under preparation)
- International Student Initiative for Pluralism in Economics. (2016). Available at <http://www.isipe.net> [09/2018]
- IMD. (2010-2017). World Competitiveness Ranking 2010-2017. available on-line at <http://www.imd.org>
- Généreux J. (2018). La dééconomie : quand l'empire de la bêtise surpasse celui de l'argent. 2^{ème} éd. Paris : Éditions du Seuil
- Labini P. S. (1962). Oligopoly and technical progress. Cambridge: Harvard University
- Pritchett, Lant. 2001. "Where has all the education gone? (English)". *The World Bank economic review*. -- Vol. 15, no. 3 (September 2001), pp. 367-391. <http://documents.worldbank.org/curated/en/859821468180273788/Where-has-all-the-education-gone>
- Roncalia A. (1975). Sraffa e la teoria dei prezzi. Roma: Laterza. pp. 32-36
- Samuelson P. A. (1973). Economics, an Introductory Analysis. 9th ed. NY: McGraw-Hill
- Schumpeter J. A. (1942). Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper & Row
- Schwab K. (2010-2017). World Economic Forum. The Global Competitiveness Reports. Geneva: World Economic Forum. available on-line at <https://www.weforum.org>
- Sraffa P. (1975). Écrits d'économie politique. Paris: Economica
- Van Ark B., S. K. Kuipers and G. H. Kuper (ed.). (2000). Productivity, Technology and Economic Growth. 1st ed. London: Springer
- Wolf Al. (2003). Does education matter? London: Penguin Global

ОСИГУРЯВАНЕТО НА ЗДРАВΟΣЛОВНИ И БЕЗОПАСНИ УСЛОВИЯ НА ТРУД В КОНТЕКСТА НА КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ

доц. д-р Христина Благойчева¹,
катедра "Финанси", Икономически университет – Варна

Резюме

Настоящата публикация има за цел да се изведат предпоставките за обособяване на управлението на здравословните и безопасни условия на труд като елемент на корпоративната социална отговорност и да се идентифицират ползите от прилагането им по този начин като елемент на общото управление на организацията.

Всеяка година в Европа един на всеки десет работници е засегнат от трудова злополука или професионално заболяване. В резултат 3,4 милиона човека умират, а 3,7 милиона остават с увреждания. Общите загуби са 3,3 % от БВП на Европейския съюз. Правителствата създават правни норми, регламенти и предписания, но отговорността за изграждане на здравословна и безопасна работна среда в организацията е на работодателите. Тази отговорност често се пренебрегва от бизнеса в полза на бързи печалби или е сведена до формално изпълнение на основните нормативни предписания. Такова поведение в крайна сметка води до загуби и за самата фирма, и за обществото като цяло. Очевидно е, че бизнесът се нуждае от повече информация, за да осъзнае общите ползи от доброто управление на здравословните и безопасни условия на труд, особено в днешните условия на глобализация и повишени изисквания за отговорност от страна на обществото.

За това е направен опит да се изведат отраженията на изградената в организацията работна среда, да се представят добри практики и да се очертаят ползите от доброволното възприемане на действията на корпоративната социална отговорност, като неразделна част от управлението на стопанската единица.

Ключови думи: здравословни и безопасни условия на труд, корпоративна социална отговорност, трудови злополуки, корпоративно управление

JEL: J53, J83

ENSURING HEALTH AND SAFETY WORK CONDITIONS IN THE CONTEXT OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Abstract

This publication aims to identify the prerequisites for differentiating the management of the health and safety work conditions as an element of the corporate social responsibility and to identify the benefits of their application as an element of the overall management of the organization. Every year in Europe 10% of the workers are affected by an accident at work or a professional illness. As a result, 3,4 million people die and 3,7 million remain disabled. Total losses are 3,3% of the European Union's GDP. Governments create legal norms, regulations and prescriptions, but the employers are responsible for building a healthy and safe working environment in organizations. This responsibility is often overlooked by businesses in favor of quick profits or is reduced to formal implementation of the main regulatory requirements. Such behavior ultimately leads to losses for both the company itself and society as a whole. It is obvious that businesses need more information to realize the overall benefits of good management of health and safety at work, especially in today's globalized world with increased demands for public responsibility.

¹ e-mail: hrblagoycheva@ue-varna.bg

Therefore, an attempt was made to draw the reflections of the work environment created in the organization, to present good practices and to outline the benefits of the voluntary adoption of corporate social responsibility as an integral part of the management of the business unit.

Key words: health and safety work conditions, corporate social responsibility, accidents at work, corporate governance

JEL: J53, J83

Въведение

Работата в здравословни и безопасни условия на труд е едно от основните човешки права, заложено още през 1948 г. във Всеобщата декларация за правата на човека на Организацията на обединените нации (UN, 1948). Развитието на обществото в годините след това е съпроводено с множество социални, политически, технологични и икономически промени, които разширяват и обхващат на концепцията за здравословните и безопасни условия на труд. Бързият технологичен процес, развитието на транспорта и комуникациите, демографските промени, глобализацията на световните икономики и либерализацията на световната търговия променят облика на трудовата дейност и генерират нови видове и модели на рискове на работното място.

Отговорността за изграждане на здравословна и безопасна работна среда в организациите е на работодателите. Правителствата създават правни норми, регламенти и предписания, и съответна на тях разгъната система по контрол и свързани с него санкции (Андреева и Йолова, 2018а) но именно работодателите са тези, които трябва да защитят здравето и живота на своите работници. Тази отговорност често се пренебрегва от бизнеса в полза на бързи печалби или е сведена до формално изпълнение на основните нормативни предписания.

Същевременно разширените възможности за информация и повишените изисквания за екологично и социално осъзнаване дават нов тласък на концепцията за отговорностите на компаниите отвъд чисто правните или свързани предимно с печалбата нормативи. Затова целта на настоящата статия е да се изведат предпоставките за обособяване на управлението на здравословните и безопасни условия на труд като елемент на корпоративната социална отговорност и да се идентифицират ползите от прилагането им по този начин като елемент на общото управление на организацията.

В икономическата литература са налични множество дефиниции за корпоративната социална отговорност, но общото между тях е, че тя по същество се основава на интегрирането на икономически, социални, етични и екологични съображения в бизнес операциите (Sowden and Sinha, 2005). Социалните съображения се обвързват с благосъстоянието на различните заинтересовани страни в бизнеса, а това са в най-голяма степен работниците и служителите. Следователно осигуряването на здравословната им и безопасна работна среда може да се разглежда като неразделна част от корпоративната социална отговорност и така да се интегрира в цялостното управление на фирмата, но вече от нов поглед.

1. Нормативна рамка на управлението на здравословните и безопасни условия на труд

Концепцията за здравословни и безопасни условия на труд (ЗБУТ) в организациите отдавна е на дневен ред. Още през 1972 г. Комитетът за безопасност и здраве при работа на Великобритания разработва доклад за състоянието на условията на труд, в който се съобщава за преминаване от отраслово регулиране към единна нормативна рамка, обхващаща всички отрасли и работещи (ILO, 2011). През 1981 г. Конвенция № 155 на Международната организация на труда (МОТ) относно безопасността и здравеопазването на трудещите се и

работната среда (ILO, 1981a) и Препоръка R164 към нея (ILO, 1981b) въвеждат принципите за наблягане на превенцията на професионалните рискове и трипартитното начало за партньорство при организиране на здравословна и безопасна работна среда. От тогава МОТ е представила 23 конвенции и 22 препоръки по този проблем.

На ниво Европейски съюз законодателството определя минимални изисквания, приложими в целия ЕС чрез Рамкова директива 89/391/ЕИО и над 25 свързани директиви по различни теми. Отделните държави-членки също са изградили законодателство на национално ниво, за управление на здравето и безопасността на работното място. Нормите на националните трудови законодателства следва да са в синхрон с общата политика и нормотворчество на съюза, за да се създадат гаранции за спазване на трудовите права на гражданите на Европа (Андреева, Йолова, 2018, с.334).

В Декларацията от Люксембург за насърчаване на здравословни условия на труд в Европейския съюз, се определят няколко принципа, които компаниите би трябвало да прилагат в организацията на ЗБУТ, с цел предотвратяване на здравословните проблеми на работното място и подобряване на възможностите за насърчаване на здравето и на благосъстоянието на работната сила (ENWHP, 2007):

- Въвеждане на кодекси на поведение на компанията и насоки, които разглеждат служителите не само като фактори на разходите, но като важни фактори за успех
- Изграждане на култура и политики за управление на фирмата, които включват участието на служителите и ги насърчава да поемат отговорност
- Формиране на работна организация, която позволява на служителите да балансират изискванията на работното място със своите лични умения и да контролират собствения си работа и социална подкрепа
- Прилагане на персонални политики, които включват здравни цели във всички други области на компанията
- Предлагане на интегрирани услуги за здраве и безопасност на работното място
- Включване на служителите по здравни въпроси на всички нива (участие)
- Системно изпълнение на всички мерки и програми (управление на проекти)
- Свързване на стратегиите за намаляване на риска с разработването на фактори за безопасност и здравни потенциали (цялостен подход).

Така формулирани принципите обхващат всички страни и фактори за установяване на качествена организация за управление на здравословните и безопасни условия на труд. Възприемането им от организациите може значително да намали рисковете на работните места, изграждайки добра предпазна култура както от страна на работодателите, така и на работниците.

Но въпреки широката правна регламентация и значителното внимание от страна на широката общественост, в бизнеса все още съществуват фундаментални проблеми по отношение на осигуряването на безопасна и здравословна работна среда. Доказателство за това са съвместните заключения на Европейска агенция за безопасност и здраве при работа (EU-OSHA) и Международната организация на труда, представени на XXI-ия Световен конгрес за безопасност и здраве при работа, през септември 2017 г. в Сингапур (EU-OSHA, 2017):

- трудовите злополуки и професионалните заболявания в световен мащаб водят до загуба от 3,9 % от БВП при годишни разходи от приблизително 2 680 млрд. евро, а в ЕС – 3,3 % от БВП при годишни разходи от приблизително 476 млрд. евро;
- 86% от всички свързани с работата смъртни случаи в световен мащаб са предизвикани от професионални заболявания, в ЕС те са 98%;
- стойността на загубите в резултат на трудови злополуки и професионални заболявания в световен мащаб се равнява на 123,3 милиона (7,1 милиона в ЕС) човеко-години

живот, коригирани с оценка за качеството на нетрудоспособност (DALY). От тях смъртните случаи са 67,8 милиона (3,4 милиона в ЕС), а уврежданията — 55,5 милиона (3,7 милиона в ЕС).

Освен това се отбелязва, че всяка година в Европа един на всеки десет работници е загнет от трудова злополука или от, свързан с работата, проблем за здравето (European Commission, 2011, p. 6).

Посочените цифри са ясен индикатор, че много от компаниите пренебрегват изискванията по организацията на здравословните и безопасни условия на труд, заобикаляйки законодателните норми. Възможно е някои от работодателите да считат, че не разполагат с необходимите възможности или средства, които да инвестират в изграждането на безопасни работни места. Други очакват, че самите работници ще се погрижат да избягват злополуки при работата си. Трети са концентрирани в постигане на по-бързи печалби.

Но даните по-горе очертават както една значителна загуба на човешки животи, така и загуби, водещи до намаляване на икономическия растеж и ощетяване на обществото като цяло. Посочва се, че здравето води до икономически растеж чрез увеличени спестявания, инвестиции в човешки капитал, участие на пазара на труда, преки чуждестранни инвестиции и растеж на производителността (Suhrcke et al., 2008). По този начин предотвратяването на трудовите злополуки и заболявания следва да бъде от полза за обществото, както и да бъде добра бизнес практика за фирмите. Много често може да се окаже, че икономията на разходите за инвестиция в по-добра и здравословна работна среда е алтернатива на по-широки бъдещи разходи за компанията по покриване на щети и обезщетения, или на големи пропуснати ползи. Осъзнаването на този факт би могло да промени нагласите сред собствениците на бизнеса.

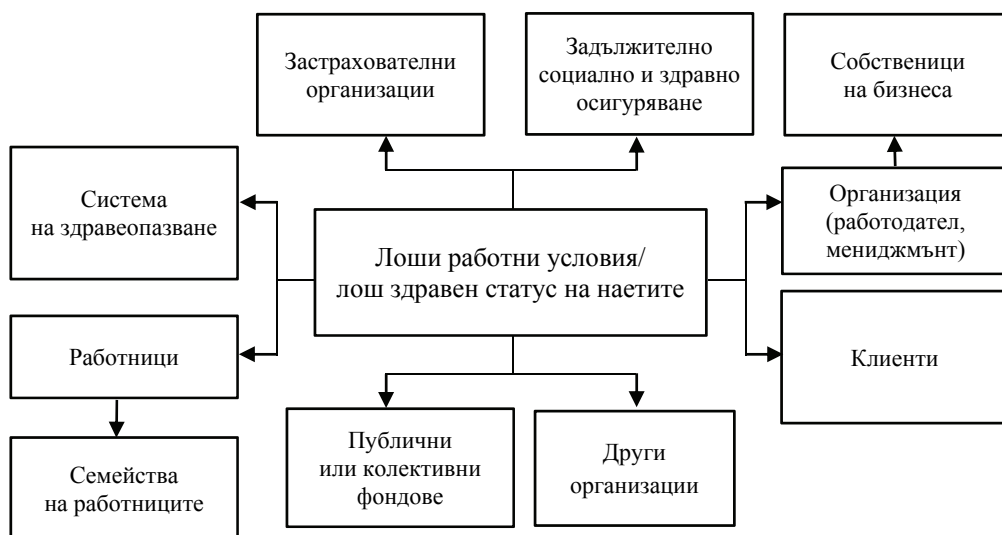
2. Влияние на организацията на условията на труда върху заинтересованите лица

Пренебрегването на здравословните и безопасни условия на труд оказва влияние не само върху работниците, изложени на неблагоприятна работна среда и върху техните работодатели, но и върху много по-широк кръг заинтересовани лица (фиг. 1). Съответно резултатите от случила се трудова злополука или заболяване ще доведат до широк кръг от разходи или неблагоприятни последици, които ще се разпрострат по същия начин.

Разходите, които работниците /или служителите ще понесат, от една страна имат финансово проявление, включващо загуба на доходи, компенсационни плащания, разходи за здравеопазване и рехабилитация и административни разходи (Peggy, 2012). От друга страна, съществуват и нефинансови разходи, които е трудно да бъдат количествено измерени – болката, страданието, изолацията или смъртта. Но във всички варианти последствията се разпростират и върху семействата на пострадалите.

Част от разходите са бремене за организацията. Такива са заплащане на болнично лечение или различни обезщетения, производствени смущения, разпространение на негативна информация към служителите и мениджмънта, административни процедури по официално отчитане пред правителството и корпоративното управление и загубеното работно време (Rikhardsson, 2004). Могат да се отбележат и разходите за престой, необходимостта от заплащане на заместник или извънреден труд. В случаите, когато пострадащото лице е специалист в определена област и намирането на заместник е трудно, може да се стигне до неизпълнение на някои от задачите и това да рефлектира в недоволство у клиентите.

Фиг. 1. Сфери на влияние на лошите условия на труд/
влошеното здравословно състояние на наетите



Източник: De Greef and Van den Broek (2004, p.18)

Разходи понася и обществената система на здравеопазване, чрез разходите за лечение и времето, отделено от медицинския персонал. Застрахователните компании трябва да изплатят обезщетения, а собствениците на бизнеса ще понесат негативните оценки на обществото. В случай на сериозна авария или съдебно дело, разходите на собствениците могат да доведат бизнеса до сериозна дестабилизация.

Останалите сфери на влияние оказват широк обществен отзвук, тъй като в областта на публичните институции се осъществява преразпределение на доходите в обществото. Средствата, изплатени под една или друга форма на лицето, обичайно са събрани под формата на осигурителни вноски или данъци от населението и засягайки една голяма общност, те оказват влияние върху много от нейните членове.

Тези последици обаче е трудно да бъдат точно изчислени, тъй като са налични и различни странични фактори. Dembe (2001, p. 407) ги нарича "модифициращи фактори", като твърди, че размерът на последиците за обществото ще зависи не само от степента на нараняване или влошено здраве на дадения работник, а и от неговата местна, професионална и обществена роля. Например нараняването на висококвалифициран и високозаплатен инженер, на ключова позиция в организацията, ще окаже по-значима вълна на последици както върху работодателя, така и върху всички останали институции (за които финансовите последиствия ще са пропорционални на дотогавашния му доход), отколкото нараняването на нискоквалифициран и нискозаплатен работник, който лесно може да бъде заменен на работното му място. И докато от икономическа гледна точка ситуацията има своята обосновка, от социална гледна точка се формира несправедливост, тъй като болката и страданието от влошеното здраве са еднакви и за двамата.

Като модифициращ фактор можем да разгледаме и половата принадлежност. Едно изследване сред 410 лица от всички икономически сектори в България установява, че при равни други условия влиянието на неблагоприятната работна среда върху здравето на жените е по-силно, отколкото при мъжете (Титопулу и Стайкова, 2017).

При това положение, докато Dorman (2000) се опитва да оцени разходите за трудова злополука и влошено здраве като икономическите и неикономически социални разходи, то обществените разходи често остават невидими, неизвестни и несвързани (Dembe, 2001; Adams et al, 2002).

Доброто здраве се счита за силен предсказващ фактор за икономическия растеж чрез увеличени спестявания, инвестиции в човешки капитал, участие на пазара на труда, преки чуждестранни инвестиции и растеж на производителността (Suhrccke et al., 2008). Ефектът от насърчаването на здравето на работното място води до по-мотивиран персонал и следователно до по-висока производителност. Същевременно ниските нива на отсъствията, помалкото правни и медицински разходи и т.н. имат положително влияние върху производствените разходи, като по този начин също се подобрява производителността на компанията (Mossink, De Greef, 2002). Изследвания установяват, че всяко евро, инвестирано в БЗР, има възвращаемост от 2,2 евро (Bräunig and Kohstall, 2013). По този начин предотвратяването на трудовите злополуки и заболявания следва както да бъде от полза за обществото, така и да бъде добра бизнес практика за фирмите. В допълнение наличието на здравословни и безопасни условия на труд е съществен фактор за работоспособността на наетите лица и положителен атестат за авторитета на организацията.

3. Интегриране на здравословните и безопасни условия на труд в корпоративната социална отговорност

Корпоративната социална отговорност е доброволна концепция, елемент на корпоративната култура, възприемана от все повече компании, желаещи да докажат своята ангажираност към устойчивото развитие на обществото. В тази връзка компаниите, в рамките на своите бизнес дейности, поемат различни екологични или социални ангажименти, надхвърлящи законовите норми и изисквания.

Все пак в рамките на бизнесотношенията и влиянието върху обществото корпоративната социална отговорност е сложен феномен. Сложността му произтича на първо място от различията в националния, културния и социалния контекст на отделните компании, които различия, от своя страна, предполагат и различни видове отговорности в тях (Midttun, 2007). В много общ смисъл корпоративната социална отговорност изразява доброволно поетието от компаниите ангажимент към обществото, в което функционират. Оттук нататък, КСО може да бъде разбрана като стратегия, при която компаниите правят повече от това, което налагат приложимите закони и разпоредби, регулиращи околната среда, безопасността и здравето на работниците и инвестициите в общностите, в които работят" (Portney, 2008). Това на свой ред оставя решенията във връзка със съдържанието и обхвата на КСО на преценката на мениджърите и зависи от техните етични ценности (Tamm, Eamets and Mõtsmees, 2008, p.8).

Управлението на здравословните и безопасни условия на труд засяга различни въпроси, свързани със социалното, умственото и физическото благополучие на работниците. А това са теми, които се включват в основните аспекти на корпоративната социална отговорност, основаваща се на доброволното интегриране на социалните проблеми в управленския процес на компаниите.

Наличие на такава гледна точка се открива и в редица определения на КСО. Например Световният съвет на бизнеса за устойчиво развитие, определя корпоративната социална отговорност като непрекъснат ангажимент на бизнеса да се държи етично и да допринася за икономическото развитие, като в същото време подобрява качеството на живот на работната сила и на техните семейства, както и на местната общност и широката общественост (WBCSD, 1999, p.3). В Зелената книга на Европейската комисия корпоративната социална

отговорност има следната дефиниция: "Декларирайки своята социална отговорност и доброволно поемайки задължения, които надхвърлят общите закони и обичайни изисквания, които трябва да се спазват при всички случаи, фирмите се стараят да повишат стандартите за социално развитие, защита на околната среда и уважение на основните права и приемат да прилагат отворено управление, да съгласуват интересите на всички заинтересовани страни в общ подход за качество и устойчивост" (European Commission, 2001).

Според Международната организация на труда КСО е доброволна инициатива, насочена към предприятията, и се отнася до дейности, за които се счита, че надхвърлят спазването на закона (ILO, 2010). Един международен подход към корпоративната социална отговорност е представен в стандарт ISO 26000 [4] "Ръководство за социална отговорност", публикуван през ноември 2010 г. Тъй като стандартът иска да подчертае, че социалната отговорност е приложима към различни видове организации (не само бизнес организациите), вместо "корпоративна социална отговорност" се използва терминът "социална отговорност". В ISO 26000 социалната отговорност се определя като отговорност на организацията за въздействието на нейните решения и дейности (продукти, услуги и процеси) върху обществото и околната среда чрез прозрачно и етично поведение, което: допринася за устойчивото развитие, включително за здравето и благосъстоянието на обществото; взема предвид очакванията на заинтересованите страни; е в съответствие с приложимото право и в съответствие с международните норми на поведение; е интегрирано в организацията и се практикува в нейните взаимоотношения. (International Organization for Standardization. 2010).

Очевидно, във всички дефиниции, КСО се възприема като форма на стратегическо корпоративно управление и като система за управление на взаимоотношенията между фирмата и заинтересованите лица, като и в двата варианта тя отива на едно по-високо от правните задължения, ниво. За успешното прилагане на корпоративната социална отговорност от основно значение е ефективната комуникация със заинтересованите страни. Измежду тях именно служителите са решаващият фактор за формирането или промяната в крайните икономически, екологически и социални резултати. А това отново може да се разглежда като важна област за потенциално взаимодействие със здравето и безопасността на работното място.

В практиката съществуват множество примери за социално отговорни компании, които могат да послужат като пример как прилагането на дейностите, свързани с КСО, оказват положително влияние върху удовлетворението от работата на наетите лица и качеството на трудовия им живот. Проучване, обхванало 3637 служители в Естония, Латвия и Литва, показва, че оценките на служителите за различни аспекти на удовлетворението от работата им са значително по-високи в социално отговорните предприятия, които се възприемат като по-ангажирани в дейностите по КСО както към вътрешните, така и към външните им заинтересовани страни (Tamm, Eamets and Mõtsmees, 2008). В същата насока на изводите е още едно проучване, осъществено сред 361 полски работници. Резултатите потвърждават множество ползи от осъществяване на социално отговорни дейности в областта на БЗР – положително влияние върху социалната подкрепа, удовлетворението от работата, връзките между търсенето на работа и контрола на работата, както и баланса между професионалния и личния живот

Важна характеристика на КСО е нейната връзка с устойчивостта – дума, вече залегнала като основен елемент в бизнес терминологията. Нещо повече – корпоративната социална отговорност се описва като *принос на бизнеса за устойчиво развитие* (ЕС 2002). Много бизнес лидери вече са на мнение, че ако искат да постигнат конкурентно предимство на пазара, те трябва да включат в дейността си устойчиви бизнес практики, чрез които да гарантират дългосрочния успех на своите компании.

Заклучение

Корпоративната социална отговорност може да се разглежда като всеобхватна концепция, която цели насърчаване на отговорни бизнес практики, тясно обвързани със стратегическите цели на организациите в бизнеса. В последните години тя се превръща във все по-важен приоритет за компании от всякакъв мащаб и вид, особено в Европа, а насърчаването на благосъстоянието на работното място се очертава като неин съществен елемент, особено във връзка със заинтересованите страни. Акцентът към заинтересованите страни налага както съобразяване с външните нужди на обществото, така и с вътрешните потребности на служителите от здравословна, удовлетворяваща и стимулираща работна среда.

Осъщественият преглед на литературата ясно показва, че компаниите, ангажирани с корпоративна социална отговорност започват да демонстрират все по-явен интерес и към безопасността и здравето на работното място. В ерата на глобализацията и цифровизацията, обществото вече е много по-информирано и по-взискателно. В отговор на повишените изисквания, доброто представяне на дадена бизнес организация вече не се свързва само с финансовите резултати, а и със социалните императиви и социалните последици от бизнес успеха.

На тази основа могат да се обобщят ползите и за самия бизнес от интегрирането на здравословните и безопасни условия на труд в корпоративната социална отговорност:

- снижаване на разходите за компенсиране на последиците от трудовите злополуки или професионалните заболявания;
- съхранение на ресурсите и намаляване на разходите за евентуална подмяна на оборудването;
- подобрената работна среда засилва мотивацията на работниците и повишава тяхната производителност;
- подобреният производствен процес обуславя по-високото качество на предлаганите на пазара стоки или услуги;
- по-високото качество на крайния продукт гарантира запазване на удовлетвореността на клиентите и разширяване на клиентската мрежа;
- демонстрираният ангажимент на компанията за здравето и безопасността на нейните работници ѝ осигурява имидж и добра външна реклама пред обществото.

И накрая осигуряването на безопасни и здравословни условия на труд в организациите осигурява социални и финансови ползи за работещите, като съдейства за изграждане на дългосрочна връзка между тях и компанията.

Литература

Андреева, А. и Йолова, Г. 2018а. За някои особености на административния контрол и административнонаказателната отговорност за нарушаване на здравословните и безопасни условия на труд, Сборник доклади от конференция "Административно право – съвременни тенденции в правораздаването и доктрината, с.65-79.

(Andreeva, A. and Yolova, G. 2018a. Za nyakoi osobenosti na administrayivniya control I administrativnonakazatelната otgovornost za narushavane na zdravoslovnite I bezopasni usloviya na trud. Sbornik dokladi ot konferenciya "Administrativno pravo – syvremenni tendencii v pravorazdavането I doktrinata, s. 65-79.)

Титопулу, М. и Стайкова, Ж. 2017. Нерешени проблеми в областта на здравето и безопасността в България, *Медицински меридиани*, бр. 2, година VIII, Издание на Център за устойчиво развитие, с. 25-31.

(Titopulu, M. and Staykova, G. 2017. Neresheni problem v oblastta na здравето I bezopasnostта v Bylgariya, *Medicinski meridian*, br. 2, godina VIII, Izdanie na Centar za ustoychivo razvitie, s. 25-31.)

Андреева, А. и Йолова, Г. 2018b. Гармонизация болгарского трудового и страхового законодательства с Европейскими принципами. *Sabiedrība un kultūra Rakstu krājums*, Liepāja: Sastādītājs, atbildīgais redaktors Arturs Medveckis, LIEPĀJAS UNIVERSITĀTE IZGLĪTĪBAS ZINĀTŅU INSTITŪTS SOCIOLOĢISKO PĒTĪJUMU CENTRS VADĪBAS UN SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTE т.20, с. 334 – 341.

(Andreeva, A. and Yolova, G. 2018b. *Garmonizacija bolgarskogo trudovogo i strahovogo zakonodateljstva s Evropejskimi principami*. *Sabiedrība un kultūra Rakstu krājums*, Liepāja: Sastādītājs, atbildīgais redaktors Arturs Medveckis, LIEPĀJAS UNIVERSITĀTE IZGLĪTĪBAS ZINĀTŅU INSTITŪTS SOCIOLOĢISKO PĒTĪJUMU CENTRS VADĪBAS UN SOCIĀLO ZINĀTŅU FAKULTĀTE, t. 20, s. 334 – 341.)

Adams, M et al. 2002. *Aftermath, The Social and Economic Consequences of Workplace Injury and Illness*, Department of Labour and the Accident Compensation Corporation, Wellington.

Bräunig, D. and Kohstall, T. 2013. *Calculating the international return on prevention for companies*. Final report · Version 2, February 2013, German Social Accident Insurance (DGUV), Available at: http://publikationen.dguv.de/dguv/pdf/10002/23_05_report_2013-en--web-doppelseite.pdf. [Accessed 15 August 2018].

De Greef, M., and Van den Broek, K. 2004. *Making the case for workplace health promotion*, European Network for Workplace Health Promotion. Available at: http://www.enwhp.org/fileadmin/downloads/report_business_case_01.pdf. [Accessed 30 August 2018]

Dembe A. 2001. The social consequences of Occupational Injuries and Illnesses, *American Journal of Industrial Medicine*, Vol. 40, pp. 403-417.

Dorman, P. 2000. *The Economics of Safety, Health, and Well-Being at Work: An Overview*. InFocus Program on SafeWork, International Labour Organisation, Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---safework/documents/publication/wcms_110382.pdf. [Accessed 05 August 2018].

ENWHP. 2007. *The Luxembourg Declaration on Workplace Health Promotion in the European Union*. Version of January 2007. European Network for Workplace Health Promotion. Available at: http://www.enwhp.org/fileadmin/rs-dokumente/dateien/Luxembourg_Declaration.pdf. [Accessed 27 August 2018]

EU-OSHA. 2017. *Work-related accidents and injuries cost EU €476 billion a year according to new global estimates*. Press releases. Available at: <https://osha.europa.eu/en/about-eu-osha/press-room/eu-osha-presents-new-figures-costs-poor-workplace-safety-and-health-world>. [Accessed 17 August 2018].

European Commission. 2001. *Green Paper "Promoting a European framework for corporate social responsibility"*, Brussels, 18.7.2001, COM (2001) 366 final.

European Commission. 2011. *Final report: Socio-economic costs of accidents at work and work-related health*. Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion, European Union.

ILO. 1981a. C155 – *Occupational Safety and Health Convention No. 155*, International Labour Organisation, Geneva.

ILO. 1981b. R164 – *Occupational Safety and Health Recommendation, 1981 (No. 164)*, International Labour Organisation, Geneva.

ILO. 2010. *The ILO and Corporate Social Responsibility*, ILO Helpdesk № 1. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_116336.pdf. [Accessed 01 September 2018].

ILO. 2011. *OSH Management System: A tool for continual improvement*. International Labour Organisation, Available at: https://www.ilo.org/safework/info/promo/WCMS_153930/lang--en/index.htm. [Accessed 15 August 2018].

International Organization for Standardization. 2010. ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility. Available at: < <https://www.iso.org/standard/42546.html>. [Accessed 29 August 2018].

Middtun, A. 2007. Corporate responsibility from a resource and knowledge perspective. Towards a dynamic reinterpretation of C(S)R: are corporate responsibility and innovation compatible or contradictory? *Corporate Governance* 7 (4), pp. 401-413.

Mossink, J. and De Greef, M., 2002. Inventory of socio-economic costs of work accidents, report, European Agency for safety and health at work, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.

Pawlowska Z. 2009. Occupational safety and health management and corporate social responsibility (CSR). European Agency for Safety and Health at Work Available at: <<https://osha.europa.eu/en/wiki-page/occupational-safety-and-health-management-and-corporate-social-responsibility-csr>. [Accessed 04 September 2018].

Perry, P. 2012. A little less compensation, Health and Safety at Work. Available at: <<https://www.healthandsafetyatwork.com/little-less-compensation>. [Accessed 11 August 2018].

Portney, P. 2008. The (Not So) New Corporate Social Responsibility: An Empirical Perspective, *Review of Environmental Economics and Policy* 2(2), pp. 261-275.

Rikhardsson P. 2004. Accounting for the cost of occupational accidents, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 11, pp. 63-70.

Sowden, P. and Sinha, S. 2005. Promoting health and safety as a key goal of the Corporate Social Responsibility agenda. Research Report 339, Prepared by Technopolis Ltd and Emerging Markets Economics Ltd for the Health and Safety Executive, Crown copyright, Norwich.

Suhrcke, M., Sauto Arce, R., McKee, M. and Rocco, L. 2008. The economic costs of ill-health in the European Region, WHO Regional Office for Europe, Copenhagen.

Tamm, K., Eamets R. and Mõtsmees P. 2008. Relationship between corporate social responsibility and job satisfaction: the case of Baltic countries, Tartu. Available at: <www.mtk.ut.ee/research/workingpapers. [Accessed 10 June 2018].

UN. 1948. The Universal Declaration of Human Rights. Adopted by the UN General Assembly on 10 December 1948, Paris.

WBCSD (World Business Council for Sustainable Development). 1999. Meeting Changing Expectations, WBCSD's first report on corporate social responsibility. Available at: <<http://www.wbcsd.org/DocRoot/hbdf19Txhmk3kDxBQDWW/CSRmeeting.pdf>. [Accessed 11 August 2018].

РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ НА ЛОГИСТИЧНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2007-2019 г.

доц. д-р Мария Воденичарова,
УНСС

Резюме

Логистичният сектор се определя като съвкупност от доставчиците на логистични услуги, които действат в рамките на определена икономика (Димитров, П., 2013.). В последните единадесет години логистичният сектор се превърна е основен движещ механизъм в икономиката на България с дял от над 10% от БВП. Секторът работи както за намаляване на разходите, така и за повишаване на качеството на предлаганите услуги и по-ефективното функциониране на търговските и производствените предприятия. Целта на настоящият доклад е да се проследи развитието на логистичния сектор в България в периода 2007-2019г.и да се изведат бъдещите тенденции.

Ключови думи: логистичен сектор, тенденции, развитие

JEL класификация: L62, L91, M21

1. Въведение

Развитието на логистичния сектор в България през последните единадесет години е свързано с разширяване на хооризонталните и вертикални партньорства, разработване на интегрирани мрежи, управление на връзките с клиенти чрез използването на облачните и блокчейн технологии. Всичко това създава условия за развитие на логистичните вериги и изграждането на обширна логистична мрежа. Целта на доклада е да се изведат основните тенденции в логистичния сектор в България чрез проследяване на развитието през последните единадесет години.

Теоретичният обзор на изследването е изграден върху литературен синтез от академични публикации в специализирани издания, на базата на което са изведени основните моменти в логистичния сектор. Данните са количествено и качествено обработени.

Докладът се основава на следните източници на данни: резултати от утвърдени международни изследвания в областта на логистичния сектор; данни от национални и международни институции – НСИ, Евростат, Световната банка и др.; данни и материали от Европейската комисия за политиката на ЕС в областта на логистиката и транспорта и формалните изисквания на ЕС, имащи отношение към логистичната дейност.

2. Логистичният сектор в България

Логистичният сектор може да се определи като съвкупност от доставчици на логистични услуги, действащи в рамките на определена икономика. Доставчик на логистични услуги е организация, предлагаща една, няколко или целия набор от логистични услуги. (Димитров, П., 2013, с.74)

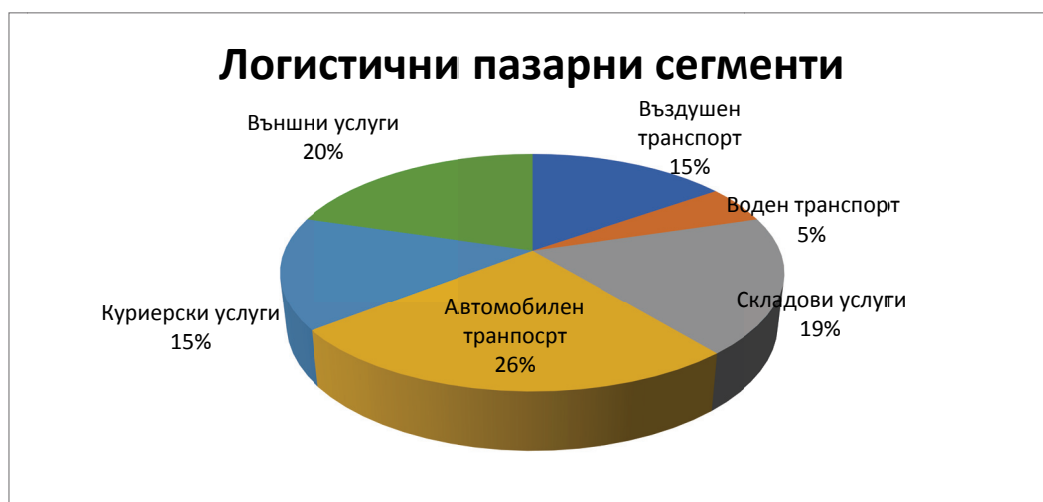
Логистиката на "трети партньор" (Third-party logistics) се определя като доставчици на дейности, извършвани от външна компания от името на за изпращач (или клиент) като предоставя повече от две логистични услуги. Тези дейности се предлагат по интегриран начин, а не самостоятелно. Услугите, които тези доставчици предлагат са транспорт, спедиция, складиране, съхранение, обслужване и др.

Доставчиците от трета страна (3PLs) извършват дейности по управление, анализ и проектиране, свързани с транспорта и складирането, както и с управлението на запасите, дейностите, свързани с информацията, включително проследяване. Други дейности, които изпълняват 3 PLs могат да бъдат свързани с добавена стойност при дообработка на продукта и управление на веригата за доставките (Laarhoven et al., 2000).

Според данни на Българска търговско-промишлена палата е направена класификация на топ 100 фирми в България, от тях са извадени логистичните организации. Класирането е извършено сред общо над 6 000 фирми, които произвеждат 81,53% от брутния вътрешен продукт на страната за 2014 г. Според териториална дирекция "Големи данъкоплатци и осигурители" доставчиците на логистични услуги в България, са 3% от големите фирми в страната.

Националните компании са разпределени в няколко пазарни сегмента, представени на фигура 1. От двайсетте най-големи логистични компании в България 70% (общо 14 компании) са национални, а чуждестранни доставчици на логистични услуги, работещи на територията на страната са 30% (6 фирми).

Фиг. 1. Логистични пазарни сегменти



Източник: Vodenicharova, 2016, pp. 210-217

Графиката показва размера и нееднородността на пазара на логистиката като цяло. Пазарът се определя от логистичните услуги и пратките, които се обработват. Една част от сегментите на пазара са свързани с предлагането на транспортни услуги (от морските товари и товари от куриерските пратки, експресни и куриерски услуги). Основен дял на пазара на логистични услуги идва от складовите услуги, където услугите с добавена стойност и складиране са от голямо значение. Външните услуги във фигурата отразяват изпълнението от външни изпълнители на доставчици на логистични услуги.

Делът на външни услуги се оценява чрез оценка на база данни в обхвата на проучванията. Най-големите играчи на пазара, са известни и делът на аутсорсинг се изчислява, като се вземат предвид пазарната концентрация в сегментите (Alexandrova, M., Boneva, S., 2009).

При договорните логистични услуги логистичните дейности са много специализирани и много по-сложни. По-специално, договорните логистични услуги са индивидуални в зависимост от вида на фирмата, където те трябва да бъдат извършени. Ето защо, договорни ло-

гистични не могат да бъдат оценени в детайли от наличните статистически данни. Същото важи и за складовата дейност, тъй като размерът на наличните статистически данни (например броя на складове, повърхността на складови площи, капацитет за претоварване и т.н.) не е в наличност. (Vodenicharova, 2016, pp. 210-217)

3PL индустрия в България се променя през последните единадесет години. Както доставчиците, така и структурата се променят (Carbone, Valentina & Stone, Marilyn A., 2005, 495–510).

В изследване (Valentina Carbone a,1, Marilyn A. Stone, 2005) чрез лични интервюта описва, че логистичния сектор чрез реализираните сливания и придобивания постигат: по-широкото географско покритие и контролът на основните потоци на трафик чрез създаването на ефективни вериги на доставки; икономии от мащаба чрез реинженеринг на бизнес процеси и навлизане в нови пазарни сегменти; достатъчен размер за справяне с високите инвестиции във физическата инфраструктура и ИКТ. (Valentina Carbone a,1, Marilyn A. Stone, 2005, 495–510). Според проучването на Карбон и Стон, в периода 1999 и 2001 г. дейността на 3PL компаниите се е увеличила значително поради сливанията и придобиванията в сектора. Всичко това разкрива динамиката на сектора на логистични услуги в България през последните единадесет години.

3. Развитие на логистиката в националната икономика

Логистичният сектор в България е в процес на интензивно развитие и реструктуриране. Развитие на сектора за последните единадесет години се характеризира с разширяване на дейността на транспортните фирми, които към традиционните транспортни услуги добавят и други услуги, имащи нетранспортен характер (съхранение, информационно обслужване и др.). От друга страна фирми, предлагащи складови услуги и/или извършващи дистрибуторска дейност се фокусират върху развитие на транспортната и друг вид дейности, докато спедиторските фирми се превръщат в интегратори на услуги, предоставяни от други фирми, с оглед на предлагане на цялостни решения на клиентите. (Димитров, П., 2013, с.73)

Логистичният сектор в България се очертава и като водещ източник на инвестиции (Boneva, S., 2016). Данните от различни изследвания показват хоризонтална интеграция в логистичния сектор в България, което се дължи на факта, че все по-конкуrentния пазар насърчава операторите да се консолидират в установените им сегменти. Фирмите се консолидират на пазара по произход, след което навлизат в новия пазарен сегмент.

Развитието на логистични вериги изисква изграждането на обширна логистична мрежа от точката на снабдяване до потреблението. Широките мрежи позволяват намаляване на разходите за единица продукт (икономии от мащаба), придобиване и задържане на нови клиенти и в същото време може да постави бариери пред навлизането на потенциални конкуренти. Глобалните логистични доставчици развиват големи интегрирани мрежи или създават комплексни вериги за доставки с големи, интегрирани системи. (Lemoine and Dagnaes, 2001)

Разработването на интегрирани мрежи чрез придобиване често пъти е рисковано, тъй като сложността на структурата и организационната интеграция, заедно с културните различия, могат да бъдат подценявани, докато възможностите за икономиките, поради синергията, надценени. Обратно, чрез партньорство може да се придобие нова мрежа за запазване на оперативната гъвкавост и задържане на идеалния партньор без задължително предприемане на допълнителни инвестиции в инфраструктурни или финансови операции. Такива хоризонтални съюзи могат да действат само като временен път за разширяване. По-силният субект в съюза може да стане все по-доминиращ, определяйки нивото на интеграция на по-слабите. Феноменът на сливания и придобивания може да преодолее съюзите, създадени за укрепване на бизнеса.

Необходимостта от придобиване на компетенции за ефективно управление на нови клиенти в логистичния сектор води до създаване на партньорства между транспортните оператори, специалистите по логистика и допълващите ги доставчици на услуги. Сред новите сегменти на пазара на логистика три са особено релевантни за развитие на стратегически възможности: управление на веригата на доставки, комбиниран интермодален транспорт и електронната търговия.

Пример за хоризонтален съюз е договор между 3PL и IT консултанти, софтуер производители и интегрирани логистични фирми, които създават условия на участниците да бъдат конкурентоспособни на развиващите се пазари. Например компанията "Спиди" АД придоби 100% от дяловете на софтуерната компания "ОМГ Мобайл" ООД за цена от 2 млн. през януари 2019 г. ОМГ Мобайл разработва софтуер за "Спиди" от 2012 г., като в периода 2015-2017г. са пуснати в експлоатация изцяло нови приложения, обслужващи основната дейност на "Спиди" в България, Румъния и Гърция. Приложенията са се ползвали при лицензионен режим, като след сделката интелектуалната собственост става собственост на "Спиди" и приложенията няма да са достъпни за трети страни. (Магдалена Иванова, 2019)

4. Тенденции в логистичния сектор в България

Логистичният пазар в България се характеризира с достатъчна стабилност с високи възможности за растеж, образована работна ръка и конкурентна цена на труда. Една от тенденциите в следващите години е свързана с интерогаганизационното сътрудничество, което се насърчава от засиленото признание, че нито една фирма няма всички възможности по отношение на ресурсите и дейностите, предлагани за постигане на целите си в логистиката (Gebrekidan и Awuah, 2002). Това сътрудничество е въплътено в термина алианс (alliance) и се дефинира като неформална или формална договореност между две или повече дружества с обща бизнес цел "(Czinota и Ronkainen, 1998). Използва се за описване на различни мерки и показва последния етап от еволюционния процес на взаимоотношения между двама или повече участници във веригата на доставки.

Желанието за навлизане на нови географски пазари, преобладаващо извън страната, насърчава 3PLs за създаване на съюзи. В глобалната икономика съществуват значителни различия между географските макроикономически условия, пазарна структура, канали за дистрибуция, предприемаческа култура и потребителско поведение. 3PL организации, които решават да проникнат в нова географска област с различни характеристики от тези на нормалната конкурентна среда, може да предоставят на местния оператор процеса по интернационализация. 3PL организация може да закупи услуги, базирани на единични транзакции (които могат да бъдат повторени) или може да сключи средно- и дългосрочно споразумение с местен оператор, който обхваща необходимите услуги.

Вертикалният логистичен алианс обхваща дългосрочни формални или неформални взаимоотношения между 3PLs, които да предоставят всички или значителен брой логистични дейности за изпращача. 3PL определят себе си като дългосрочни партньори в подобно споразумение (Bagchi and Virum, 1998). С други думи, цялостно споразумение за партньорство, включващо широка или пълна гама от продукти и услуги. Вертикалният съюз включва планиране и наблюдение на входящите и изходящите товарни потоци в логистичната мрежа. (Cooper et al., 1998b)

Европейските фирми, особено във Великобритания, Скандинавия и Холандия, са използвали вертикални съюзи в продължение на много години (Bagchi and Virum, 1998). Все по-често се използват поради реструктуриране като част от преместването на производствените обекти и аутсорсинга на логистиката. По-развитите сектори по отношение на веригата на доставките, например автомобилната индустрия, хранително-вкусовата промишленост и

търговията на дребно, използват в по-голяма степен вертикални логистични съюзи: от около 210 дългосрочни договора, установени между клиенти и 3PL в Европа, през наблюдавания период (1993–2003 г.), 56 засегнати търговци на дребно, 46 търговци на дребно на храни и 32 автомобилния сектор (Carbone, 2004).

Може да се отбележи, че докато водещи 3PL се стремят да се разширят в международен план, хоризонталните съюзи позволяват развитие в чрез по-нататъшна глобализация. Хоризонталните съюзи са един от начините за разпределяне на разходите и/или рисковете и увеличаване на обхвата на услуги. Повечето доставчици търсят начини за създаване на добавена стойност за клиентите. Алиансите са привлекателни, когато разходите за развитие на нови услуги и решения за сложни проблеми, пред които са изправени клиентите на динамичните пазари са твърде високи за 3PL организация.

Според изследване на логистичния сектор в България (Раковска, М. И. Корбанколева, Н. Иванов, П. Филева, Л. Михова, С. Стратиева, К. Луканов, С. Аначкова, 2017, с.27) дейностите, които предимно се възлагат на външни изпълнители, имат оперативен и повтарящ се характер. Въпреки това вероятността в бъдеще да бъдат аутсорсвани стратегическите дейности, дейностите по обслужване на клиентите, както и тези, свързани с информационно-технологичните способности на доставчиците, нараства поради непрекъснато намаляващите несъответствия между търсенето на информационно-технологично базирани услуги от страна на клиентите и предлагането им от страна на доставчиците.

Тенденциите в следващите години са свързани с появата на "големи данни" (big data) и наличието на специфични за промишлеността логистични услуги, които се очаква да бъдат ключовите движещи фактори за растежа в логистичния сектор. Липсата на необходимия вътрешен контрол води до увеличаване на аутсорсинга на тези услуги от страна на компаниите (включително търговци на едро и дребно) за преодоляване на логистичните предизвикателства. (Third Party Logistics Market Size & Trends, 3PL Industry Report, 2018, <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/third-party-logistics-market>)

Друга основна тенденция е свързана с блокчейн технологията. Тази технология е основата за създаването на сигурност, достъпност, безопасност и прозрачност по веригата на доставките и се очаква да допринесе значително в развитието на логистиката и веригата на доставките. Ако през 2007 год. проследяването бе трудно постижимо, то през 2019 г. всяка сделка може да се проследи чрез различни технологии. Блокчейн технологията може да се използва за всяка сделка и проследяване, като ползите са свързани с понижаване на тежестта на документацията, понижаване на разходите и количеството администрация, улесняване на товаренето и планирането на маршрута.

Заклучение

Логистичния сектор в България нараства ежегодно, а доставчиците на услуги оптимизират разходите чрез използване на автоматизирани услуги. Тези доставчици получават конкурентни предимства чрез намаляване на капиталовите разходи, смекчаване на рисковете, управление на запасите и фокусиране върху основните компетенции на бизнес операциите. Освен това, ключовите доставчици използват решения за управление на връзките с клиенти чрез ИТ технологии (облачните, блокчейн, големи данни и др.), за да подобрят връзката между доставчиците и клиентите и да намалят сложността на веригата за доставки, като осигурят по-голяма видимост в процеса.

Автоматизацията на логистичните услуги и нарастващата популярност на тези услугите, базирани на интернет, се очаква да осигурят нови възможности за растеж през следващите няколко години. Внедряването на автоматични системи води до подобряване на логистичните характеристики и повишаване на ефективността. Например интелигентната автомати-

зация на склада подобрява ефективността, намалява грешките и подобрява логистичния процес (<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/third-party-logistics-market>).

Литература

Димитров, П., Логистиката в България: проблеми и перспективи на развитие, ИК – УНСС, София, 2013

Димитров, П., Е.Величкова, М. Раковска, Развитие на логистичния сектор в България, 2008. УИ "Стопанство"

Магдалена Иванова, Придоби софтуерна компания за 2 млн. евро, <https://www.investor.bg/novini-i-analizi/339/a/spidi-bridobi-sofuerna-kompaniia-za-2-mln-evro-274710/>, налична на 26.01.2019

Раковска, М." И. Корбанколева, Н. Иванов, П. Филева, Л. Михова, С. Стратиева, К. Луканов, С. Аначкова, Логистичният сектор в България, ИК-УНСС, София, 2017.

Alexandrova, M., Boneva, S., High-tech outsourcing services in Bulgaria: survey results, In: Proceedings "Business and science for security and defence industrial R&D", "Avangard Prima", Sofia, 246 – 261

Artous, A., Salini, P., 2001. Top 100 des prestataires logistiques. Logistique Magazine, Groupe Liaison (December).

Bagchi and Virum, 1998. Logistical Alliances: Trends and prospects in integrated Europe. Journal of Business Logistics 19(1):191

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, 51-71

Bowersox, D.J., 1990. The strategic benefits of logistics alliances. Harvard Business Review 68 (4), 36–45.

Browne, M., 1995. Transport trends in Europe: comparisons and contrasts. University of Westminster, Transport Studies Group, Lloyds Bowmaker Corporate Finance Division, 51 Holdenhurst Road, Bournemouth, BH8 8EP. pp. 1–48.

Browne, M., Allen, J., 1994. Logistics strategies for Europe. In: Cooper, J. (Ed.), Logistics and Distribution Planning: strategies for Management, second ed. Kogan Page, London, pp. 122–134.

Browne, M., Allen, J., 1997. The four stages of retail. Logistics Europe 5 (6), 34–40.

Browne, M., John, B., Cohen, S., Allen, J., 1993. Performance trends in road transport. University of Westminster, Lloyds Bowmaker Corporate Finance Division, Bournemouth. pp. 1–31.

Carbone, Valentina & Stone, Marilyn A., 2005. "Growth and relational strategies used by the European logistics service providers: Rationale and outcomes," Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, Elsevier, vol. 41(6), pages 495-510, November.

Cooper, J.C., 1994. Logistics and Distribution Planning: Strategies for Management Strategies for Global Businesses, second ed. Kogan Page, London.

Cooper, J., Brown, M., Peters, M., 1991. European Logistics: Markets, Management and Strategy. Blackwell Business, London.

Czinota, M.R., Ronkainen, I.A., 1998. International Marketing, fifth ed. Dryden Press, New York.

Ecorys, Fraunhofer, TCI, Prognos and AUEB-RC/TRANSLOG, 2015, Fact-finding studies in support of the development of an EU strategy for freight transport logistics Lot 1: Analysis of the EU logistics sector, Lot 1: Analysis of the EU logistics sector, p.39

European Commission, 2001. Protrans: analysis of European logistics regions. Deliverable No. 2, November, Competitive and Sustainable Growth Programme of the 5th Framework programme.

- Gebrekidan, D.A., Awuah, G.B., 2002. Interorganizational cooperation: a new view of strategic alliances. The case of Swedish firms in the international market. *Industrial Marketing Management* 31, 679–693.
- Heaver, T.D., 1996. The opportunities and challenges for shipping lines in international logistics. In: 1st World Logistics Conference, Ramada Hotel, London, UK.
- Laarhoven, P., van Berglund, M., Peters, M., 2000. Third-party logistics in Europe—five years later. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management* 30 (5), 425–442.
- Lemoine, W., Dagnaes, L., 2001. *The Organisation of Transport Firms in Europe*. Institute for Transport Studier, Denmark.
- Stone, M.A., 2000. European expansion of third-party logistics service providers: the UK experience. In: *Proceedings of 3rd International Meeting for Research in Logistics (IMRL 2000)*, Trois-Rivie`res, Quebec, Canada, May 2000.
- Stone, M.A., 2001. European expansion of UK third-party logistics service providers. *International Journal of Logistics: Research and Applications* 4 (1), 97–115.
- Vodenicharova, Maria, Analysis of logistics market in Bulgaria for the period 2010-2016, *Massachusetts Review of Science and Technologies*, 2016, № 1(13), (January – June). Volume VII. "MIT Press", 2016, 210-217
- Third Party Logistics Market Size & Trends, 3PL Industry Report, 2018, <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/third-party-logistics-market>