

УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА ПРИ РАЗЛИЧНИТЕ ФОРМИ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА

докторант Желязко Вълчев,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Увод

В рамките на всяка една глобална верига за доставка е напълно нормално да се наблюдава извършването на разнообразни форми за осъществяване на международен бизнес, извличайки се по този начин специфични предимства от използването на всяка една от тези форми. Но това означава и висока степен на сложност и непредвидимост, тъй като прилагането им се характеризира и с присъщи за тях рискове, чиито характер не е еднообразен и зависи от множество различни фактори – степен на сложност и характер на самата бизнес операция, необходимост от ангажиране на финансови и други ресурси, външна среда, пазарна структура и др.

В настоящата разработка ще бъдат разгледани специфичните рискове, пред които се изправят компаниите, осъществяващи различни форми на международен бизнес с цел участие в глобална верига за доставка. На първо място, ще бъде обърнато внимание на вноса и износа, които се считат за проста бизнес операция, но независимо от това, са съпътствани от множество променливи, които могат да доведат до възникването на разнообразни рискове. На второ място, ще бъдат разгледани рисковете, които са характерни за некапиталови договорни форми за навлизане на международните пазари – лицензиране и франчайзинг. Ще бъде обърнато детайлно внимание на аутсорсинга, който е основен способ за моделиране на глобалните вериги за доставка, както и на производственото коопериране, тъй като двете форми имат сложен характер и изискват задълбочено междуфирмено сътрудничество. На последно място, ще бъдат разгледани преките чуждестранни инвестиции, които се считат за най-сложната форма за осъществяване на международен бизнес, а това е и предпоставка за множество рискове, които могат да възникнат при прилагането им.

Управление на риска при извършване на експортни и импортни операции в рамките на една глобална верига за доставка

Независимо от това, че са най-простата форма на осъществяване на международен бизнес, операциите по внос и износ на стоки са изложени на множество рискове с разнообразен характер:

- **Ценови рискове** – често пъти сключването на сделка за покупко-продажба и прехвърлянето на собственост са времево раздалечени, а това, от своя страна, може да доведе до негативен финансов резултат, провокиран от поскъпване на ресурси, материали, компоненти, труд, налагане на допълнителни административни разходи и търговски санкции, промени във валутни курсове и др. Рисковете от промени в цената на стоката могат да бъдат управлявани чрез клаузи за плаващи цени, индексация на цените и обвързването им с цените на определени ресурси, ясно дефиниране валид-

* zh.valchev@gmail.com

ността на офертите и непрестанна комуникация с партньорите от различните нива на веригата.

- Количествени рискове – рискове, свързващи се с количеството на стоката, могат да бъдат предизвикани от разнообразни фактори като човешки грешки при обработването на поръчките и манипулацията със стоката, специфични нейни характеристики (размери, обем, тегло, специфична опаковка и производствени процеси) и др. Управлението на тези рискове може да бъде постигнато чрез използване на система за планиране ресурсите на предприятието (Enterprise Resource Planning – ERP), която да намалва възможността от възникване на човешки грешки чрез автоматизация на процесите, и с включване на специфична клауза за толеранс, която да се обосновава със специфични характеристики на стоката, непозволяващи пълен количествен контрол.
- Рискове, свързващи се с качеството на стоката – ясното дефиниране на клауза за качество е наложително при изготвянето на договор за покупко-продажба, а за целта могат да се използват редица методи, наложени се в международната практика – еталони, мостри, приемане на стоката преди експедиция и прехвърляне на собствеността, спецификации и др. Ясно трябва да бъдат дефинирани още срок за предявяване на рискове, срок за отстраняване на рекламации и гаранционен срок, така, че всяко звено от една верига за доставка да е запознато с правата и задълженията си и при евентуален проблем с качеството на крайното изделие, да може да бъде открит източникът на проблема.
- Рискове при манипулация със стоките – опаковането, складирането, транспортирането и разтоварването на стоки винаги се съпътства от рискове, които могат да доведат до повреда или погиване на стоката. Ясното дефиниране на маркировка и опаковка, предоставянето на ясни указания и инструкции за манипулация и подсигурирането на необходима инфраструктура са все методи за редуцирането им. Използването на интегрирани системи и прехвърляне на логистични дейности на 1PL, 2PL, 3PL, 4PL LLP и 5PL (Моллов, 2016) компании са едни от актуалните методи за подобряване на дистрибуцията като цяло, оптимизиране на веригата за доставка и управление на рисковете в нея.
- Рискове, пораждащи се от сроковете за доставка – координирането на доставките в една глобална верига за доставка е от голямо значение, особено при производство на изделия, където се използват концепции като Just-in-time и Lean. При тях се залага на никакво или минимално количество запаси, а редовните и навременни доставки зависят изключително от спазване на сроковете от страна на звената нагоре по веригата за доставка. Клаузата за срок на доставка трябва да бъде обособена във всеки един външнотърговски договор, а успоредно с нея трябва да бъдат определени и съответни неустойки за забавяне на доставка, които да компенсират до дадена степен ощетената страна. Задълбоченото сътрудничество и постоянната кореспонденция с партньорите са жизнено важни за навременните доставки, а ранното споделяне на информация за неизбежни забавяния може да помогне на звената надолу по веригата за доставка да преразпределят ресурсите и капацитета си.
- Риск от неплащане – този риск може да възникне при нежелание или невъзможност на едно от звената по веригата за доставка да извърши плащане в определен от договор срок. Това, от своя страна, може да предизвика ефект на доминото, изразяващ се в неплащане на дължими суми към всяко предходно звено нагоре по веригата, влошавайки финансовата ѝ стабилност. Дефинирането на ясни срокове и начин за извършване на плащането е ключов елемент от всеки един договор за покупко-

продажба, а друга задължителна клауза е дефинирането на неустойки при просрочване на тези срокове.

- Рискове, пораждащи се от административни и други бариери – независимо от това, че международният стокообмен става все по либерален, някои държави продължават да използват различни инструменти, с които целят да подпомогнат местни производители, повишавайки изкуствено конкурентоспособността им. Протекционизмът е една от реалните пречки пред всеобхватността на глобалните вериги за доставка, а заобикалянето му е частично възможно чрез използване на по-гъвкави способности за осъществяване на бизнес, които в специфичен контекст могат да бъдат определени като балансиращи на ръба на закона. Важен елемент тук са отношенията между държавите и спогодбите, които важат при стокообмена между тях, а компаниите би трябвало да се съобразяват със законовите постановки.
- Риск от създаване на конкуренция – търговията със стоки е винаги предпоставка за създаване на конкуренция, тъй като голяма част от ключовото ноу-хау и компетенции за създаването на един продукт могат да бъдат разкрити на последващ продажбата етап, в случай че купувачът не прояви лоялност към партньорите си. Този риск може да бъде редуциран до определена степен чрез клаузи за защита на интелектуалната собственост, стига законовите рамки в различните държави да позволяват това. Специфични търговски прийоми като реекспорта също могат да накърнят интересите на звено от глобалната верига за доставка чрез заобикалянето му, а за превенция на този риск се използват клаузи за ексклузивност, изключителни права и териториална ограниченост при дистрибуцията на стоките обект на сделка.
- Рискове от форсмажор – глобалната и външната среда за една верига винаги се намират в състояние на непълна определеност, редица рискове трудно могат да бъдат предвидени, а дори това да е възможно, може да се окаже, че управлението и редуцирането на възможността за проявление и ефекта им е невъзможно. Такива рискове се пораждат предимно от политически, екологични и социални фактори, а ясното им дефиниране като форсмажорни обстоятелства е жизненоважно за един договор за покупко-продажба, тъй като то може да освободи една или всички страни по него от отговорност при възникването на такива явления.

Основен отправен пункт при извършването на износни и вносни операции е Конвенцията на Организацията на обединените нации относно договорите за международна продажба на стоки. Нейните цели са унификация на правилата при сключване на договори за международна продажба на стоки, премахване на правните пречки в международната търговия и благоприятстване развитието на международната търговия. Конвенцията е подписана във Виена през 1980 година, в България тя е в сила от 1 август 1991 година, а специално внимание трябва да бъде обърнато на факта, че редица държави от Африка, Близкия Изток, Централна и Южна Азия, както и Обединеното Кралство, Ейре, Португалия и някои други европейски държави все още не са я ратифицирали, създавайки възможност за възникване на диспути при избора на законодателство, което да служи за рамка при изготвянето на договор.

Като цяло, рисковете, които са присъщи за експортни и импортни операции в рамките на една глобална верига за доставка, могат да бъдат предизвикани от разнородни фактори, а това изисква и конкретни компетенции при управляването им. С цел редуциране на неопределеността е необходимо да бъдат наблюдавани и познавани специфични явления от сферите на държавното регулиране, правото, културата, пазарната конюнктура и традиции в съответния отрасъл.

Управление на риска при договорни форми за осъществяване на международен бизнес в рамките на една глобална верига за доставка

Договорните форми за осъществяване на международен бизнес са гъвкава форма за извършване на стопанска дейност и участие в глобална верига за доставка. Характерно за тях е прехвърлянето на права върху търговска марка, ноу-хау, патенти, полезни модели (лицензионно съглашение) или цялостен бизнес модел (франчайзинг), а предимството им е сравнително ниската цена за осъществяването им и навлизане на нови пазари за компанията, която отдава правото за ползване. От друга гледна точка, лицензирането и франчайзингът са лесен начин за местни компании да придобият пазарен дял чрез използване на наложени марки и модели, които са познати на глобалния потребител, независимо от държавата, в която живее (Каракашева, 2011).

При лицензионното съглашение се наблюдават конкретни рискове, които са продиктувани от фактори като правна уредба, клаузи на договора и недостатъчна информираност по отношение на конкретен пазар и потенциален партньор.

- Влошаване на конкурентоспособността на лицензодателя – липсата на контрол върху лизингополучателя може да доведе до редица негативни ефекти като създаване на конкуренция, влошаване имиджа на отдадена търговска марка и изтичане на ключова информация. Предварителното проучване на конкретен партньор е задължителен елемент преди сключването на договор, а използването на консултантски фирми, които са се специализирали в този тип отношения и познават пазара и участниците на него е често използван способ за редуциране на рисковете.
- Негативни ефекти, породени от правната уредба в държавата на лизингополучателя – тези рискове се изразяват в създаването на конкуренция и пиратство чрез копиране и заимстване, които да доведат до влошаване на позициите на лизингодателя на местните пазари и дори на глобалния пазар. Избягването им може да се осъществи чрез използване на консултанти и правни кантори, които имат опит на местния пазар. В някои случаи въздържането от отдаване на лиценз може да бъде по-адекватно решение, ако рисковете, пораждащи се от него са прекалено значими и няма как да бъдат управлявани.
- Рискове за лизингополучателя – те се свързват основно с характеристиките на интелектуалния продукт – ако той се намира в късен етап от жизнения си цикъл или ако експлоатацията му няма как да бъде ефективна в конкретните условия, това може да доведе до средно и дългосрочни негативни ефекти като финансова загуба и влошен имидж. Тук отново се препоръчва задълбочено проучване преди сключването на договор, особено по отношение на интелектуалния продукт, условията за експлоатацията му и начина на изчисление на възнаграждения за лизингодателя.

Франчайзингът, от своя страна, представлява прехвърлянето на права върху цялостен бизнес модел, включващ търговска марка, съпътстващи дейности и услуги, индустриална собственост, консултантски и управленски дейности, а това го прави значително по-всеобхватен и сложен от лицензионното съглашение. Това обуславя и множеството рискове, които възникват и за двете страни при осъществяването на този бизнес модел.

- Негативните ефекти за франчайзодателя, изразяващи се във влошени рентабилност и имидж, се пораждат от представянето на франчайзополучателя на обособения пазар, на който той функционира. Също като при лицензионното съглашение, тук е необходимо да се отдели голямо внимание на проучвателна дейност относно потенциалния франчайзополучател, а нови постановки са подсигурирането на обучение, производствено оборудване, рекламни материали и др. дейности, които допълнително обвързват франчайзодателя с бъдещия си партньор. Това налага и голямо внимание и изпъл-

зване услугите на консултантски фирми при предварителния подбор и подготовката на клаузите на бъдещия договор.

- Създаването на конкуренция също представлява сериозна заплаха за франчайзодателя, тъй като при липсата на стабилна правна рамка винаги съществува опасността франчайзополучателят да се възползва от пропуски в закона и да започне да конкурира франчайзодателя по един или друг начин. Избягването на пазари, където правната уредба не защитава интересите на чуждестранни франчайзодатели, е основен способ за управлението на този тип рискове.
- Франчайзополучателят винаги е изправен пред финансови рискове. Те се изразяват в изплащането на твърди такси, които не зависят от пазарната конюнктура, а редуцирането на този риск става чрез договарянето на максимално ниски такива отчисления.
- Франчайзополучателят е заплашен и от рисковете, свързващи се с успеха на начинаенето, тъй като често пъти той се ангажира с финансирането на проекта, закупува оборудване от специфицирани от франчайзодателя производители и е задължен да се придържа към строго определени правила, понякога игнорирайки местни специфики. Това налага да бъде направена обосновка за целесъобразност, както и консултиране със специалисти в областта, които да идентифицират заплахи и възможности, както и да асистират при сключването на договор с франчайзодателя.

Най-общо, рисковете при реализиране на договорни форми за осъществяване на международен бизнес са съпътствани от рискове, произтичащи от фактори като държавно регулиране, правна рамка и специфики на пазара. Управлението им се постига чрез задълбочени предварителни проучвания, ясно дефиниране на клаузите по договора и използване услуги на консултантски компании с опит в конкретни държава и бранш.

Управление на риска при съвместна фирмена дейност в рамките на една глобална верига за доставка

Съвременните глобални вериги за доставка залагат на задълбоченото междуфирмено сътрудничество като основен способ за повишаване конкурентоспособността на крайния продукт, а това налага и развитие и еволюция на конкретните форми за осъществяване на международен бизнес. Ишлемето, еднофазното и двуфазното производствено коопериране и договорите за подизпълнение са класически операции, които намират своите специфични проявления в разнообразни вериги за доставка – електроника, автомобилостроене, текстил, производство на медицинско и производствено оборудване и др. Все по-задълбочаващото се разделение на труда в една глобална верига за доставка, от една страна, както и все по-сложните взаимовръзки между компаниите в тази верига, от друга страна, предполагат нарастване на рисковата експозиция и възникване на все по-голям набор от непредвидени събития, които да имат положителен или отрицателен ефект.

- Съгласуването на множество клаузи при подписването на договори за осъществяване на съвместна дейност е жизненоважно за дългосрочния и успешен характер на отношенията между две или повече компании. Самият характер на тези дейности предполага определяне на редица компетенции, делегиране на множество правомощия, разпределяне на права и задължения, уреждане на права върху интелектуална собственост и уреждане на плащания. Доброто познаване на различните правни системи, използването на консултантски фирми и задълбочените взаимоотношения между фирмите са основни способи за гарантиране на липса на конфликти и гладко протичане на съвместните бизнес начинания.

- Ефективното партньорство, интегрирането на управленските маниери и ERP системи позволяват по-гладко протичане на операциите, най-вече по отношение сроковете за доставка, затруднения при спазването на които намаляват ефекта от сделката или водят до нейното прекратяване (Боева, 1996). Непрестанният поток от информация и познаване процесите, които протичат в партньорските звена, са критични за успеха на една глобална верига за доставка, особено при компании, които се водят от концепциите Just-in-time (точно на време) и Lean, залагащи на минимални складови наличности и навременност на доставките.
- Рисковете, които се асоциират с качеството, породени от недобро познаване на производствени технологии, невъзможност за качествена обработка на материали, липса на компетентни кадри и други фактори, са сериозен проблем за всяка една глобална верига за доставка, тъй като могат да доведат до неудовлетвореност у крайния клиент, финансови загуби и негативен ефект върху водещата компания във веригата, която се асоциира с марката на продукта. Възможността за възникване на такива негативни резултати може да бъде редуцирана чрез създаване на интегрирана система за управление на качеството, обмен на кадри и ноу-хау и съвместни обучения, а едностранно редуциране на рисковете може да бъде постигнато чрез клаузи за неустойки и уреждане на рекламации при сключване на конкретен договор между страните по една сделка.
- Рисковете, които могат да произтичат от външни за веригата фактори, рядко могат да бъдат ефективно управлявани. Повечето негативни ефекти, породени от климатични, социални и политически фактори, би трябвало да бъдат упоменати в клаузите за форсмажор в договорите, а положителните ефекти, породени от технологични, социални и политически фактори могат да бъдат оползотворени единствено при добро познаване на средата, гъвкавост на веригата, непостоянен мониторинг и бърза реакция на цялата глобална верига за доставка.

Нарастващата сложност на различните форми за осъществяване на международен бизнес е и една от причините за въвеждане на по-обобщаващи понятия в лицето на стратегическите съюзи и стратегическите партньорства. Различните съюзи и партньорства могат да въплъщават различни форми за осъществяване на международен бизнес (производствено коопериране, прехвърляне на дейности, преки чуждестранни инвестиции, лицензиране и франчайзинг), но и други функции и процеси, които се срещат в една глобална верига за доставка, като развойна дейност, дистрибуция, технологичен трансфер и др (Каракашева, 2011). Въплъщаващи в себе си различни форми за междуфирмено сътрудничество в сферите на инвестициите, научната и развойна дейност, производството, дистрибуцията и пласмента, тези явления често пъти са създавани именно с цел редуциране на рисковата изложеност в дългосрочен мащаб.

- Често пъти компаниите споделят финансовия риск при инвестиции в развойна дейност чрез стратегически съюзи със свои конкуренти в бранша, а основна причина за това са нарастващата нужда от капитали, които да гарантират успешен резултат. Сериозните инвестиции, особено браншове като фармацевтиката, където освен всичко, резултатите от развойна дейност могат да бъдат ясни след период от над десет години, налагат споделяне на риска и дългосрочно сътрудничество. От друга страна, споделянето на ключови компетенции може да доведе до по-бързи резултати и съкращаване на времето за създаване на нов продукт, услуга, управленски способ или производствена технология.
- Рискът от навлизане на нов пазар чрез някой от класическите способности може да бъде редуциран чрез използване на разработен канал за реализация на друга компания.

Също така, този способ може да доведе до по-ефективни продажби и съответно до по-бърза възвращаемост от направените инвестиции.

- Рискът от конкуренти също може да бъде редуциран чрез консолидации и хоризонтални партньорства, които да гарантират по-голям пазарен дял и по-слаба зависимост от преки конкуренти, продукти-заместители и др.
- Рискове от външната за глобалните вериги за доставка среда, които се свързват със спецификите на определени географски обособени пазари по отношение на регулации, административни и други бариери, могат да бъдат редуцирани чрез интегриране на местен партньор в самата верига. Отличен способ за това са стратегически съюзи и партньорства в лицето на смесени предприятия, консорциуми, лицензионни съглашения и франчайзинг.

Осъществяването на съвместна дейност в рамките на една глобална верига за доставка става все по-често срещано явление, а рисковете, които го съпътстват, са породени от значителен набор от разнородни фактори, произтичащи от различните елементи на средата. Най-често, управлението им може да бъде постигнато именно чрез мониторинг на средата, но и чрез задълбочено сътрудничество между партньорите и интеграция на компаниите по веригата за доставка, които да гарантират адекватни действия по редуциране на неопределеността, превенция на потенциални заплахи и възползване от създадени се възможности.

Управление на риска при прехвърляне на дейности в рамките на една глобална верига за доставка

Прехвърлянето на определени дейности, които са присъщи и необходими на една компания, на външен подизпълнител или на поделение на компанията-майка е основният принцип на формиране и моделиране на една глобална верига за доставка. Независимо дали става дума за прехвърляне на производствена и развойна дейност, бизнес процес или услуга, аутсорсингът цели редуциране на разходите и сроковете за изпълнение, но и бива средство за подобряване на процесите, достъп до ноу-хау и ключови компетенции. Глобализацията и интернационализацията на фирмената дейност допринасят за развитието на този феномен, а множеството му варианти (косорсинг, офшоринг, ниършоринг, инсорсинг (Каракашева 2011; Василева, 2010) позволяват прехвърляне на дейност или процес по оптимален за веригата начин. През второто десетилетие на 21^{ви} век големите международни компании напълно разбират важността на аутсорсинга и не гледат на него единствено като начин за намаляне на разходите (Deloitte, 2016), а нарастващата сложност на междуфирмените връзки в една глобална верига за доставки е и причината за множеството рискове, с които се сблъскват прехвърлящите дейности компании:

- Възникване на допълнителни разходи, които са породени от липсата на опит на доставчика. Този риск възниква при недостатъчно адекватен подбор на партньор или при промяна в обкръжението на страната, където той функционира. Той може да бъде минимизиран чрез задълбочено проучване както на потенциалния доставчик, така и на страната, в която той функционира, а за това най-често се използват услугите на консултантски фирми с опит в тази област на международния бизнес. Не е за пренебрегване и проучването на компании, които вече имат положителен или отрицателен опит при прехвърлянето на сходна дейност, процес или услуга на аналогичен подизпълнител.
- Затруднено управление на веригата за доставка – отдалечено поделение или независим доставчик означава редица проблеми по отношение на културни различия, делегиране на правомощия, вземане на решения и обратна връзка. Отделно, контролът върху доставчика може да доведе до допълнителни рискове, когато не е правилно

осъществяван или когато е в прекомерни граници. Задълбочено сътрудничество, ежедневен обмен на информация, съвместни обучения, обмен на кадри и ползване на добри практики са най-често използваните инструменти, които редуцират възможността за възникване на управленски рискове в рамките на една глобална верига за доставка.

- Ограничена възможност за влияние върху доставчика, когато той е независима компания – реално, отношенията между клиент и доставчик са регламентирани с договор, а всичко, което не е включено в него и засяга и двете страни може да се окаже пречка за функционирането на съюза. Тук става дума за производствена и развойна дейност, партньорство с конкуренти и др., а използването на консултантски услуги или позоваване на собствен и чужд опит са жизнено необходими при изготвяне клаузите на договора.
- Създаване на конкуренция – възниква когато външният доставчик има достъп до ключово ноу-хау на клиента си и същевременно работи с негови конкуренти и когато клаузите за интелектуална собственост и изключителност не са добре формулирани в договора, а редуцирането на възможността за възникването им преминава през задълбочено познаване на правните системи и традициите при защитата на интелектуалната собственост в държавата-домакин на потенциален партньор. Сключването на споразумение за конфиденциалност (Non-disclosure agreement – NDA) е задължителна стъпка, която трябва да се осъществява още на проучвателен етап при избора на компания, към която да се прехвърли определена дейност.
- Необосновани очаквания и забавена възвращаемост – възникват когато решението за аутсорсинг е било взето без ясна цел при планирането или при управлението на инициативата (Kremic, 2006). Друг фактор за възникването на този риск е неправилния подбор на партньор и тип аутсорсинг – географска отдалеченост на доставчика и дали той да е собствено поделение или независима компания. Предварителни проучвания, извършени от вътрешно звено или външни експерти, обосновки за целесъобразност и други инструменти могат да редуцират негативния ефект от евентуално възникване на негативно явление или да направят организацията и веригата по-гъвкави по-отношение оползотворяване на възможности за постигане на положителен ефект.
- Фалит на доставчика или едностранно прекратяване на договора от негова страна – този риск може сериозно да затрудни функционирането на клиента и да доведе до необходимост от търсене на нов доставчик. Поради това е жизненоважно да бъде осъществено сериозно предварително проучване на кандидатите, които имат желание да извършват прехвърляната дейност. Реално, този риск може да бъде смекчен най-вече чрез запазване на производствени мощности и вътрешни звена в рамките на прехвърлящата организация или използване на повече от един подизпълнители, които да извършват идентични дейности и съответно да бъдат взаимозаменяеми. Тези способности правят цялостната верига много по-устойчива при загуба на външно звено и не позволяват цялостно спиране на възпроизводителните процеси, протичащи в нея.
- Вътрешно недоволство от съкратени служители – този проблем възниква, когато компанията, която прехвърля дейности, не е подходила стратегически към персонала, който е бил ангажиран дотогава в изпълнението им. При съкращаване на голям брой служители е възможно това да доведе до недоволство сред различните групи заинтересовани лица и имиджът на компанията да бъде наранен. Намирането на алтернативни позиции за съкратени служители и публично представяне на мотивите за такова стратегическо решение могат да смекчат негативния ефект от този риск.
- Затруднено адаптиране към новата действителност – възниква, когато персоналот не е добре запознат и инструктиран относно предстоящите промени и когато липсва ко-

ординация между клиента и доставчика. Тук отново могат да бъдат споменати разнообразни инструменти за смекчаване ефекта от този риск – предварителна подготовка, поетапно въвеждане, съвместни обучения, обмен на кадри, провеждане на симулации, използване на консултантски услуги и черпене на опит от аналогични казуси.

Рисковете, които са присъщи на прехвърлянето на дейности, произтичат предимно от външната среда, както и от самите партньори по сделката. За управлението им са необходими сериозни предварителни проучвания, често пъти извършвани с помощта на консултантски фирми, както и сериозна доза подготовка преди осъществяването на този процес и задълбочаване на интеграцията между страните по сделката.

Управление на риска при осъществяване на преки чуждестранни инвестиции в рамките на една глобална верига за доставка

Преките чуждестранни инвестиции са стратегически подход за моделирането на една глобална верига за доставка, който се характеризира с дългосрочност и най-висока степен на обвързаност спрямо други способи за осъществяване на международен бизнес. Сложният им и дългосрочен характер обуславя и по-високата степен на рискова изложеност, в сравнение с останалите видове международни бизнес операции:

- Политически и правен риск – свързва се с недоброто познаване на политическата и правната обстановка в страна, където компания има намерение да създаде или придобие свое поделение. В резултат, съществува риска от дългосрочно влошаване състоянието на глобалната верига за доставка поради пропуснати икономически, административни или търговски бариери, експроприация, корупция, ембарго регионални политически и военни конфликти, неволно неспазване на закони и въвличане в съдебни дела и др. Основно средство за управлението на този риск е предварително проучване на страната, в която ще бъде извършена инвестицията, а често пъти това става с помощта на консултантски услуги, последвана от детайлна обосновка за целесъобразност. Друг способ е създаване на стратегическо партньорство под формата на смесено предприятие с участието на местен партньор, който познава добре местната власт и правна система.
- Рискове, свързващи се със заинтересованите лица – тази група включва местна власт, населени, служители и всички останали групи, които биха били засегнати от дейността на едно предприятие. Още на етап обосновка за целесъобразност е редно да бъде направен анализ на заинтересованите лица и как бъдещата дейност на поделението би засегнала интересите им, а способи за това са използване на консултантски услуги, анализ на добри практики и въвличане на местни физически и юридически лица за партньори в начинанието. След осъществяване на инвестицията е редно тези групи да бъдат обект на непостоянно влияние от страна на мениджмънта на поделението и компанията-майка, тъй като винаги съществува възможност от промяна настроенията сред тях. Редица международни компании използват социални инициативи и инвестират в благоустройството на региони, в които са инвестирали, именно с цел управляване на този тип риск.
- Икономически рискове – нестабилната макроикономическа среда, влошаване на пазарната конюнктура и допълнителни разходи, възникнали след извършването на инвестицията също могат да навредят на цялостната глобална верига за доставка. Явления като инфлация, резки промени на валутни курсове и промяна в бюджетната политика, изразяваща се в покачване на данъчните ставки, могат да доведат до влошено състояние на поделение, а то да пренесе този негативен ефект върху други компании

нагоре и надолу по веригата. Компаниите нямат пряка възможност да влияят върху тези фактори на икономическата лица и поради това могат единствено да адаптират дейността си според текущото състояние.

- Технологични рискове – при иницирирането на преки чуждестранни инвестиции винаги съществуват рискове по отношение на производствени технологии. От една страна, изключително важно е да се познава нормативната база на страната-домакин, която засяга използването на технологии, опазването на околната среда и други регламенти, свързващи се с конкретната дейност на поделението. Неспазването им може да доведе до финансови загуби под формата на глоби, принудителни инвестиции или дори до преустановяване дейността на поделението. От друга страна, липсата на добре обучени кадри също може да затрудни оперативната дейност на предприятието, а начини за справяне с този риск са използване на експатриати, предварително обучение на местни кадри, партньорство с училища, университети и браншови организации.
- Интегриране във веригата за доставка – този риск се явява и при други форми за осъществяване на международен бизнес, но тук той има най-голяма тежест поради дългосрочния характер на преките чуждестранни инвестиции. Ако едно новосъздадено или новопридобито поделение не се интегрира достатъчно добре в оперативната дейност на глобалната верига за доставка, това ще доведе до затрудненото ѝ функциониране. Това може да се избегне чрез въвличане на управленски кадри от други звена на веригата при реализиране на инвестицията и при последващи обучения на кадри, използване на , използване на ERP системи. Интегрираността на поделенията в една верига е жизненонеобходима и води до оптимизиране на процесите и представянето чрез координиране на ресурсите, повишаване на гъвкавостта и устойчивостта ѝ и по-лесно и ранно регистриране на рискове (National Research Council, 2000).

Осъществяването на преки чуждестранни инвестиции като средство за моделиране на една глобална верига за доставка е съпътствано от значим набор от рискове, които протичат от всички елементи на заобикалящата среда, но и от самата верига и компаниите, които я съставят. За управлението им са необходими значим набор от инвестиции в информационно осигуряване, предварителни проучвания и интеграция на новото звено във веригата, но и последващи действия по създаване на система, която да гарантира постоянен мониторинг върху променливата среда и контрол върху протичащите процеси.

Заключение

От направеното в тази част изложение може да се направи заключението, че разнообразните международни бизнес операции, съставлящи една глобална верига за доставка, са с комплексен характер и изискват значителни ресурси що се отнася до управлението на рисковете, свързващи се с тях. Основни фактори за това са интердисциплинарните елементи, които се преплитат в различните операции, както и сложната и динамична среда, в която оперират конкретните вериги.

При анализа на рисковото изложение на различните форми за осъществяване на международен бизнес в контекста на глобалните вериги за доставка и неговото управление е редно да бъдат вземани предвид следните постановки:

- Различните операции се характеризират с различен времеви хоризонт. При операции като преките чуждестранни инвестиции, имащи дългосрочен характер, рисковете, които могат да възникнат са много повече и съответно се налага много по сериозен мониторинг на средата, пазарната конюнктура и партньорите по веригата. Обратно, при внос или износ влияят предимно краткосрочни фактори, но за сметка на това времето за реагиране при проявление на риск е много по-малко.

- Познаването на политическата, социалната, правната, икономическата и бизнес среда е наложително при всяка една операция, а това е и основен фактор за управлението на рисковете, свързващи се с тях. Събирането на информация, анализът на добри практики и казуси и използването на консултантски услуги са основни способности за намаляване на неопределеността.
- Превантивният анализ на рисковете, които съпътстват една международна бизнес операция, може да окаже влияние върху решението дали тя да бъде осъществена в действителност или да бъде заменена от друга такава, която би се характеризирала с по-ниска степен на риск. Това се прави на етап планиране при изграждане на една глобална верига за доставка, при нейното моделиране или при бизнес реинженеринг, целящ оптимизиране на дейностите. Обосновките за целесъобразност могат да разкрият редица предимства и недостатъци за всеки един възможен вариант (Georgakellos, 2009), а вземането на окончателно решение зависи от плюсовете и минусите на всяка една операция, от стратегическите цели на инициращата компания и от клиентските предпочитания по отношение на функционалните характеристики, качеството, сроковете за доставка и цената на крайния продукт.

Източници

- Боева, Б., 1996, Международно Междуфирмено Сътрудничество (Инвестиционно, Научно-Техническо и Производствено Сътрудничество), НБУ – ЦДО – Радиоуниверситет.
- Боева, В., 1996, Mezhdunarodno Mezhdufirmeno Satrudnichestvo (Investitsionno, Nauchno-Tehnicheskо I Proizvodstveno Satrudnichestvo), NBU – TsDO – Radiouniversitet.
- Василева, А., 2010, Съвременни Форми на Международен Бизнес, Нова Българска Медийна Група Холдинг.
- Vasileva, A, 2010, Savremenni Formi na Mezhdunaroden Biznes, Nova Balgarska Mediyna Grupa Holding.
- Каракашева, Л., 2011, Международен Бизнес Част 2, Призма, София.
- Karakasheva, L., 2011, Mezhdunaroden Biznes, Chast 2, Prizma, Sofia.
- Моллов, Д., 2016, Глобални Вериги за Доставка. Моделиране и Управление, Издателски комплекс – УНСС.
- Mollov, D., 2016, Globalni Verigi za Dostavka. Modelirane i Upravlenie, Izdatelski kompleks – UNSS.
- Deloitte, 2016, 2016 Global Outsourcing Survey. Outsourcing accelerates forward, Deloitte Consulting LLP.
- Georgakellos, D., 2009, Application of the Semantic Learning Approach in the Feasibility Studies Preparation Training Process, Information Systems Management, Volume 26.
- Kremic, T., Yukel, O., Rom, W., 2006, Outsourcing Decision Support: a Survey of Benefits, Risks, and Decision Factors, Supply Chain Management: An International Journal, Vol. 11, Emerald Group Publishing Limited.
- National Research Council, 2000, Surviving Supply Chain Integration. Strategies for Small Manufacturers, National Academy Press, Washington DC, USA.
- United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/treaty.html> [Accessed 18 August 2018]

ТЕОРЕТИЧНА И ПРИЛОЖНА СЪЩНОСТ НА ABC МЕТОДА

ас. д-р Ани Янкова Стойкова ,
катедра "Финанси и отчетност",
Югозападен университет "Неофит Рилски"*

Резюме

Калкулирането на разходите на база дейности /Activity Based Costing/ е актуален метод за определяне на себестойността на готовите продукти. В основата на ABC метода стои връзка между обектите на калкулиране от една страна и от друга – ресурсите, които са необходими за производството на тези обекти и дейностите, чрез които ресурсите се трансформират в готови продукти. При този метод общите разходи се разпределят само върху тези видове продукти, които са довели до възникването им. Въпреки че калкулирането на база дейности (ABC) е относително нов иновативен метод при определяне на разходите, той се прилага в компании от различни отрасли и сектори на икономиката. Настоящото изследване има за цел да изясни същността на ABC метода и да представи предимствата от прилагането му в предприятията. Представени са аргументи за качества на ABC системата, чрез които се създават предпоставки за анализ на стопанските процеси, за стратегическо планиране и прогнозиране на дейността, за мониторинг на загубите, за управление на продуктивността в предприятието.

Ключови думи: ABC метод, традиционен метод, преглед на литература

JEL Code: D23, M41, M49

ABC METHOD: THEORY AND APPLICATION

Abstract

Activity Based Costing is an up-to-date method for determining the cost of the finished products.

The ABC method shows the linkages between the calculation objects on the one hand and the necessary resources for their production and the activities related to the conversion of the resources in finished product on the other hand. According to this method, total cost are allocated only to these products that have led to their emergence. Though ABC method is a relatively new method in cost accounting, it is used in companies active in various sectors of the economy. The aim of this study is to present the ABC method and to show advantages of ABC implication in the organizations. We present evidence that ABC system can empower and improve process analysis, strategy support, monitoring wastage and quality along with productivity management in organizations.

Key words: ABC method, traditional methods, literature review

JEL Code: D23, M41, M49

1. Увод

През последните няколко години, компаниите все по-рядко прилагат традиционните счетоводни системи и започват да използват системите за управление на разходите на база дейности. Традиционните системи за изчисляване на разходите разпределят непреките разходи на база, която лесно може да бъде определена, например отработени човекочасове. Този метод на разпределение на разходите може да бъде неточен, тъй като няма реална връзка между размера на разходите и базата за разпределение. Това е една от основните причини, мениджърите да възприемат ABC метода за по-точен и прецизен при определяне на разходите за продукта. При тази нова система, ресурсите, необходими при производство-

* ani_qankova_st@abv.bg

то на даден продукт, са свързани с дейностите във връзка с трансформацията на ресурсите в продукцията. Като цяло, разходоопределящият фактор е самата дейност. ABC методът изисква общите разходи да се разпределят само върху тези видове продукция, които са довели до възникването им. За година на създаване на ABC метода се смята 1987 г., когато Робърт Каплан и Томас Джонсън (Robert S. Kaplan и Thomas Johnson) въвеждат за първи път понятието "Activity Based Costing"(ABC, калкулиране на база дейности).

В основата на ABC метода стои разбирането, че непреките разходи не просто възникват, а са причинени от самата дейност или от определен вид дейности. Интересът към ABC системата от страна на производителите нараства значително през последните години в резултат на динамичното развитие на някои пазари, особено в производствения сектор, както и на ръста на общопроизводствените разходи при използването на автоматизираните системи и заради нарастващата необходимост от по-точна и прецизна информация за разходите за целите на успешното управление и конкуренция. Калкулирането на база дейности е процес, при който разходите се разпределят на база причинно-следствената връзка между разходите и дейностите, които водят до възникването на тези разходи. Освен това, ABC методът е широко-приложим в редица дейности в една компания, а не само в производствения процес. ABC методът разкрива връзките между изпълнението на конкретни дейности и ресурсите, които са необходими на организацията за извършените дейности. По този начин мениджърите може да разберат как продуктите, търговските марки, клиентите, съоръженията и каналите за дистрибуция генерират приходи и изразходват ресурси. Информацията за рентабилността, която може да се получи при прилагането на ABC анализа, помага на мениджърите да съсредоточат своите усилия и своето внимание за подобряване на дейностите. Производителността е от решаващо значение в дългосрочен аспект за конкурентоспособността и рентабилността на организациите. Производителността може ефективно да се стимулира, ако се управлява систематично и се измерва достатъчно често. Както Питър Дракър, считан за основател на дисциплината за модерния мениджмънт и специалист по бизнес мениджмънт, твърди: *"Без ясно дефинирани производствените цели, бизнесът не би се развивал. Без измерване на производителността, бизнесът не може да се управлява и контролира."* Измерването на производителността заема важна роля при управлението на производителността, като показва дали дадена организация просперира. А също така предоставя информация за това колко ефективно организацията управлява своите ресурси.

Ако ABC методът бъде приложен правилно, ще може много по-точно да се определи себестойността на произвежданата продукция в дадено предприятие, като се осигурява по-справедливо разпределяне на непреките разходи между различните обекти на калкулиране. В допълнение, ако допълнителните разходи, които са свързани с прилагането на ABC метода, са по-малки от ползите за мениджмънта на предприятието, посочения метод следва да намери широко приложение в българската практика.

2. Задачи и цели на изследването

Прилагайки ABC метода, една организация може правилно да оцени елементите на разходите за всеки един продукт или услуга. По този начин, дадена организация може да идентифицира и отстрани нерентабилните продукти и услуги и да намали цените на тези, които са със завишени цени, т.е., които са надценени. В допълнение, организацията може да определи и да отстрани неефективните производствени и обслужващи процеси и да преразпредели дейностите, които се отнасят към едни и същ продукт, за да се реализира по-добра доходност. В дадена бизнес организация, ABC методологията предполага, че продуктите и услугите, предоставяни на клиентите обуславят извършването на дейностите, а те от своя страна, определят разходите за ресурсите. ABC методът обикновено се използва като инст-

румент за анализиране на разходите и рентабилността на продуктите, въз основа на производствените и обслужващите процеси. Като такъв, ABC анализът се прилага предимно при вземането на стратегически решения като ценообразуване, аутсорсинг, определяне на методите за усъвършенстване на процесите и като цяло подпомага тези процеси и подобрява тяхната ефективност. Това е и основната цел на настоящето изследване – успешно да се представи ABC методологията и основните предимства на този метод, с който може да се извлече максимално предимство за производствената организация. Основните задачи са следните:

- Да се направи сравнение между ABC метода и традиционния метод за определяне на разходите;
- Да се представят основните недостатъци и проблеми при прилагането на традиционните методи на калкулиране;
- Да се докаже, че при калкулирането на база дейности се постига по-прецизно определяне и контролиране на разходите;
- Да се направи преглед на литературата в областта на ABC методологията.

3. Теоретична същност на ABC метода

Основната разлика между традиционните методи и ABC метода е, че при първите общопроизводствените разходи се третираат като отдаване на услуга и поради това те се разпределят между произвежданите обекти. ABC методът разглежда общопроизводствените разходи като породени от самата дейност и поради тази причина разходните обекти трябва да бъдат допълнително обременени с разходите, които те причиняват. Традиционните методи за калкулиране на разходите често предоставят невярна информация. Прегледът на научната литература показва много примери за големи международни компании, които се отказват от традиционните методи и се насочват към прилагането на новия метод: ABC метода. В резултат на това, те откриват, че произвеждат много продукти, които генерират загуби за компанията, а не печалба. Въз основа на неточни изчисления и резултати, мениджърите погрешно определят всеки произвеждат продукт за рентабилен. В своето научно изследване, *Любомира Коева-Димитрова (2013)* твърди, че добра алтернатива на стъпковия метод е ABC метода за калкулиране на себестойността на медицинските услуги в българските болници. Също така, тя допълва, че ABC методът е по-точен и прецизен и е особено подходящ за прилагане в българските болниците, заради възможността да се постигне по-голяма точност при обхващането и разпределение на непреките разходи и калкулирането на себестойността, както и като управленски инструмент за по-добър контрол и снижение на разходите.

В своя дисертационен труд, озаглавен *"Управление на разходите на индустриалните продукти"*, *Стоян Деевски (2014)* изследва и анализира системата на управление на разходите в България. Авторът доказва, че калкулирането на разходите на база дейности би усъвършенствало системата и резултатите за калкулиране на разходите на всяко предприятие без значение от типа на произвежданите продукти. Особено голям ефект би имало приложението му при производството на индивидуални, нестандартизирани продукти при производството, за които се изпълняват поредица от отделни дейности. Основният извод, до който достига Стоян Деевски е, че изследваните български индустриални фирми все още не са се доближили до "добрите практики" при управление на разходите. Това е в резултат от значително опростяване, както на дейностите, методите и инструментите на управление на разходите, така и поради изключване на етапите в процеса на управление на разходите.

Драган Георгиев (2014) анализира приложението на инструментите на управленското счетоводство, съобразно спецификите на хотелиерския продукт в българските високотекстурни хотели в Североизточен район. Той достига до заключението, че ABC методът се прилагат изключително рядко (4,3%) от изследваните предприятия, което е едновременно предпоставка и обяснение за ниските оценки относно тяхната информационна полезност. Причините за посочената констатация са различни – прилагането на метода изисква допълнителни разходи за информационно осигуряване, които надхвърлят ползите от прилагането му; мениджмънтът не изисква информация, която да се основава на постановките на този метод и др. В допълнение, специалистите на този етап не възнамеряват да въвеждат ABC метода, за да оптимизират направлението "счетоводство на разходите".

Някои автори твърдят, че ABC методът определя размера на разходите за произвежданите обекти като първо разпределя разходите за ресурси на база дейностите, извършвани от организацията и след това използва съществуващата причинно-следствена връзка между разхода и разходооправдателния фактор, която свързва разхода с обекта или определена дейност (*Купър (Cooper, 1991)*).

Редица автори се застъпват за прилагането на ABC системата, като представа подробна информация за извършваните дейности от организацията с добавена стойност и съответно без добавена стойност, за разходите, свързани с тези дейности и за разходоопределящите фактори (*Каролфи (Carolfi, 1996)*).

Хутън и колектив (Hutton et al., 1996) изследват ролята на калкулирането на разходите на база дейности в управлението на логистиката. Авторите твърдят, че прилагането на ABC метода е неподходящо. *Розтоки (Roztocki, 2001)* анализира прилагането на интегрираната ABC и EVA информационна система за управление на нови технологични проекти, като са представени основните предимства при използването на тази система. Освен това, *Кер и Ларсън (Kerr & Larson, 2002)* представят ISO 900 и ABC методите като два успешни инструмента за логистиката. И двата инструмента могат да подпомогнат процеса на подобряване на качеството на обслужване на клиентите и/или намаляване размера на общите разходи. Според *Аглиати (Agliati, 2002)* основните характеристики на системите за калкулиране на разходите в международно предприятие могат да бъдат анализирани по отношение на следните четири аспекта: структурата на разходите за промишлени продукти; прилаганата методология за проследяване на разходите в отделните групи разходи; използваните методи за осчетоводяване на разходите за отделните обекти и прилаганите методологии за сравнение между разходите за обслужване и поддръжка. *Бьонинак и Мичъл (Bjornenak & Mitchell, 2002)* обобщават научната литература, свързана с изследване на ABC метода в Обединеното кралство и САЩ през първите 14 години след създаването на този метод. В това изследване е представено как точно се е създала ABC системата, как е била възприета в началото, как се е развила през годините и как се е променила като цяло. Някои автори правят теоретичен и емпиричен анализ на управлението на разходите (*Ананд (Anand, 2004)*). Също така са изследвани проблемите на стратегическото управление и управлението на жизнения цикъл. От 53-те анализирани фирми, 26 от тях използват метода на калкулиране на разходите на база дейности за своите продукти в корпоративна Индия.

Много от мениджърите твърдят, че ABC системите са скъпоструващи, отнемат много време и трудно се регулират. Например, *Вениер и Коен (Venieris & Cohen, 2005)* доказват, че ABC методът е най-подходящ за компании, за които е характерно гъвкаво производство, тъй като ползите от такъв вид производство могат да се извлекат само ако се прилагат сложни системи за калкулиране на разходите (като ABC например). В своето проучване, *Ананд и колектив (Anand et al., 2005)* изследват практиките за калкулиране на разходите на база дейности в корпоративна Индия, като доказват, че фирмите, които прилагат ABC метода значително по-успешно и точно са определили размера на разходите за анализа на

стойността на веригата и анализа на веригите на доставки в сравнение с фирмите, които не прилагат ABC метода. **Каплан и Андерсън (Kaplan & Anderson, 2007)** анализират ABC системата, прилагана от Хенди Ентърпрайсис (Hendee Enterprises, производител на тенти от Хюстън). Те посочват, че на софтуера ABC са му необходими три дни, за да изчисли разходите за 150-те дейности и 55 000 поръчки, които осъществява и изпълнява компанията.

Аскарани и колектив (Askarany et al., 2007) твърдят, че през последните две десетилетия традиционните методи в управленското счетоводство не успяват да покрият изискванията на технологичните промени в производствените практики. Въпреки това, ABC методите са все още по-рядко приложими от традиционните методи в управленското счетоводство. **Чарлз и Хансен (Charles & Hansen, 2008)** смятат, че при настоящата конкурентна среда и продуктово разнообразие е ясно, че точната и вярна информация за размера на разходите за продуктите е изключително необходима при вземането на решения от ръководството на организациите. Авторите доказват, че ABC системата е по-точен метод за калкулиране на разходите за продуктите в сравнение с традиционните системи, особено когато за организациите е характерно по-голямо продуктово разнообразие.

Някои автори посочват, че при ABC метода непреките разходи за ресурси се разпределят на база различните дейности, като се определя разходоопределящия фактор, и че този метод се основава на причинно-следствената връзка между продуктите и ресурсите, използвани при тяхното производство (**Bruggeman et al., 2010; Bogdanoiu, 2009**). **Вегман (Wegmann, 2009)** анализира приложението на ABC метода и предлага варианти за неговото подобрене. **Понеско (Popesko, 2010)** представя подробна информация за резултатите от прилагането на системата на калкулиране на разходите на база дейности, както и структурата на тази система в производствената индустрия. Също така, авторът дефинира основните принципи на ABC системата и описва детайлно методологията за разпределение на разходите. **Джинга (Jinga et al., 2010)** анализира румънските компании, като достига до заключението, че много малко от тях (процентът варира между 6% и 12%) прилагат ABC системата, а повечето са запознати с нея, но нямат намерения да я използват.

В редица свои изследвания **Вегман (Wegmann, 2011)** твърди, че методите ABC и ABM се използват във Франция, по примера на САЩ, като средство за преодоляване на проблемите в управленското счетоводство и допълва, че тези методи са широко приложими и разпространени в страната, както и в англосаксонските държави. Той също така доказва, че ABC методът е по-често прилаган и набиращ популярност в западните страни, отколкото в Китай. **Борис и Петр (Boris and Petr, 2011)** анализират приложението на ABC метода в транспортна компания за градски обществен транспорт в Чехия. Мениджърите посочват, че ABC методът е много полезен при отчитане на рентабилността и управление на печалбата.

Въз основа на проведен анализ на съществуващата литература в областта на управленското счетоводство, **Кардос и Пете (Cardos and Pete, 2011)** достигат до извода, че ABC/ABM анализът е като цяло система, която има универсално предназначение и приложение. От друга страна, процесът по успешно прилагане на ABC/ABM подхода не е еднакъв за всяка фирма или организация, а се определя от разнообразните стратегии, структура, възможностите и нуждите на всяка отделна фирма. **Монрой и колектив (Monroy et al., 2012)** правят сравнение между три счетоводни системи за калкулиране на разходите: Activity based costing, Time-Driven Activity Based costing и Lean Accounting, като доказват, че при използването на ABC системата решенията се взимат на ниво отделен продукт. **Шафие и колектив (Shafiee et al., 2012)** заявяват, че в съвременната конкурентна среда анализът на рентабилността не се основава само на отчета за приходите и разходите, а по-важно е да се определи кои клиенти носят приходи за компанията и кои – не. Моделът, представен от авторите, съчетава принципите на ABC метода и измерването на резултатите, като прилагането на този метод помага на мениджърите да определят реалния размер на разходите за

предоставените продукти и услуги и факторите, които влияят на тези разходи. Също така, изследват и различната степен на удовлетвореността на клиентите. *Лутилски и Драгия (Lutitsky u Dragija, 2012)* представят възможностите и ограниченията, свързани с прилагане на ABC метода в европейските университети, като доказват, че университетите в Португалия и Ливърпул успешно прилагат ABC метода и са добър пример за останалите университети в Европейската общност. *Махал и Хосаин (Mahal and Hossain, 2015)* твърдят, че ABC методът представя един по-различен от традиционния възглед за измерване на разходите и за управленското счетоводство, като цяло. Този метод измерва разходите по-точно от останалите традиционни методи за определяне на разходите. Въпреки това, след като успешно се анализират доводите за и против прилагането на ABC метода, трябва и да се направи съпоставка между икономическите ползи от ABC метода и разходите за неговото прилагане. *Покорна (Pokorná, 2016)* доказва, че разпространението на ABC системата сред чешките предприятия е същото, както и в съседните на Чехия страни. Получените статистически резултати показват, че организациите, които използват ABC метода, отчитат същото или дори по-ниско финансово състояние от тези, които не прилагат ABC метода. *Чоуана и колеktiv (Chouhana et al., 2017)* твърдят, че използването на ABC системата в процеса на инвентаризацията подобрява процеса на вземане на решения и анализа на преките разходи за материали.

4. Заключение и изводи

От направения преглед на литературата, може да се направи извода, че ABC методът може да се използва във всеки тип организация от промишления, финансовия или сектора на услугите. Основните изводи, до които беше достигнато в резултат на проведеното проучване, са следните:

- ✓ ABC методът осигурява по-точни и верни данни за размера на разходите в сравнение с традиционните системи за калкулиране на себестойността на готовите продукти.
- ✓ Прилагането на традиционните системи за калкулиране на разходите е довело да стратегически неуспехи в много организации, при които административните разходи се разпределят неправилно между произвежданите продукти.
- ✓ Калкулирането на база дейности може да се приложи в случаите, когато необходимостта от точна информация за размера на разходите нараства непрекъснато.
- ✓ ABC методът може да се използва успешно при управление на връзките с клиентите.
- ✓ Прилагането на ABC модела помага на мениджърите да изчислят реалния размер на разходите за предоставените услуги и произвежданите продукти и дейностите, които определят тези разходи, като едновременно се стремят към подобряване удовлетвореността на клиентите.
- ✓ Прилагането на ABC метода е не само успешно в промишлените предприятия, дистрибуторските центрове, селското стопанство, но също така и в сферата на услугите, особено в хотелиерската и ресторантьорската индустрия.
- ✓ При сравнението между трите счетоводни системи: Activity based costing, Time-Driven Activity Based costing и Lean Accounting като база са използвани трите основни функции на информацията, произтичащи от счетоводните системи: финансова отчетност, вземане на решения и оперативен контрол.
- ✓ Методологията на разпределението на разходите се състои от няколко основни етапа.
- ✓ Ефективното прилагане на ABC системата осигурява точна информация за цената на продуктите и се оказва полезно при управление на бизнес операциите.

- ✓ ABC системата може значително да подобри процеса на управление на веригата на доставки, като предоставя по-точна, подробна и актуална информация за всички дейности и процеси, които се осъществяват в организациите.
- ✓ Основната причина предприятията да прилагат калкулирането на база дейности (ABC/ABM) е стремежът към подобряване на финансовото състояние и минимизиране на разходите.
- ✓ ABC метода моделът може да се използва във всяка организация, както в големи компании от частния сектор, така и дружества от публичния сектор.

Въз основа на направения преглед на литературата може да се направят следните обобщени заключения:

1. Прилагането на ABC метода предизвиква редица организационни промени, които са в резултат на по-добрата връзка между управленското счетоводство и другите оперативни функции. ABC системата не е константна, т.е. тя се променя и се налага да се актуализира и поддържа.

2. Методите за управление и калкулиране на база дейности имат широко приложение, което позволява информацията, получена при тяхното прилагане, да бъде използвана при анализа на процесите, стратегическото управление, ръководенето на продуктивността.

3. ABC системата предоставя информация, необходима при стратегическия мениджмънт.

4. ABC методът позволява на продуктите дизайнери да се запознаят с влиянието на различните дизайни върху разходите и гъвкавостта и съответно да променят дизайна.

5. ABC методът подпомага процеса на непрекъснато подобряване и усъвършенстване в организацията, като осигурява възможност ръководството да разбере начините за повишаване на ефективността.

Литература

Георгиев, Д., 2014. Приложение на анализа на зависимостта "разходи – обем – печалба" в хотелиерството (на база висококатегорийните хотели в Североизточен район, България), *Известия*, 3, с. 50-65.

http://journal.ue-varna.bg/uploads/20150313092342_3023383865502ac9e3f18d.pdf

Деевски, С., 2016. Управление на разходите на индустриалните продукти, автореферат. <http://konkursi.unwe.bg/documents/433avtoreferat%20Stojan%20Deevski.pdf>

Йонкова, Б., Управленско счетоводство, С., "Ромина", 2006

Колев, Н., 2011. Опит в проектирането на системи за калкулиране на издръжката на дейности (Abcosting). *Годишник на БСУ 2011 том XXV*. http://research.bfu.bg:8080/jspui/bitstream/123456789/98/1/BFU_2011_T_XXV_Kolev.pdf

Коева-Димитрова, Л., 2013. Относно избора на метод за калкулиране на себестойността на медицинските услуги в българските болници. *Science and technologies: Volume III, 2013, Number 7: Social studies*, с. 31-35.

<http://www.sustz.com/journal/VolumeIII/Number7/Papers/LyubomiraKoeva-Dimitrova2.pdf>

Павлова М., Коева-Димитрова Л., 2004. Управленско счетоводство в здравните организации. *Издателска къща СТЕНО*. ISBN 954-449-210-0.

Agliati, M., 2002. Costing Strategies in Multinational Companies, *DIR Research Division Working Paper No. 02-62*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=299904.

Anand, M., 2004. A Review of Research on the Theory & Practice of Cost Management, *South Asian Journal of Management*, 11 (1), pp. 59-95. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=625063.

- Anand, M., Sahay, B. S. and Saha, S., 2005. Activity-Based Cost Management Practices in India: An Empirical Study, *Decision*, 32 (1), pp. 123-152. https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=617721.
- Askarany, D. and Yazdifar, H., 2007. Why ABC is Not Widely Implemented?, *International Journal of Business*, VII (1). <http://ssrn.com/abstract=1370758>.
- Bjornenak, T. and Falconer, M., 2002. The development of activity-based costing journal literature, 1987-2000, *The European Accounting Review*, 113, 481-508.
- Bogdanoiu, C. 2009, Activity Based Costing from the perspective of competitive advantage, *Journal of Applied Economic Sciences*, 1 (7), pp. 5 – 11. <http://www.jaes.reprograph.ro/articles/spring2009/BogdanoiuC.pdf>.
- Boris, P. and Petr, N., 2011. Activity-Based Costing Application in an Urban Mass Transport Company, *Journal of Competitiveness*, 3, pp. 51-65. <http://www.cjournal.cz/files/75.pdf>.
- Bruggeman, W., and Hoozee, S., 2010. Identifying operational improvements during the design process of a timedriven ABC system: the role of collective worker participation and leadership style, *Management Accounting Research* 21 (3), pp. 185-198. <http://hdl.handle.net/1854/LU-1028883>.
- Cardos, I. R. and Pete, S., 2011. Activity-based Costing (ABC) and Activity-based Management (ABM) Implementation – Is This the Solution for Organizations to Gain Profitability?, *Romanian Journal of Economics, Institute of National Economy*, 32(1(41)), pp. 151-168. <http://revecon.ro/articles/2011-1/2011-1-9.pdf>
- Carolfi, I. A., 1996. ABM Can Improve Quality and Control Costs , *Cost & Management (May 1996)*, pp. 12–16.
- Charles, S.L. and Hansen, D.R., 2008. An evaluation of activity-based costing and functional-based costing: a game-theoretic approach, *International Journal of Production Economics*, 113, pp. 282–296. <https://pdfs.semanticscholar.org/d765/11ca394ed50bd1a714fe19cbb7a3d980f57f.pdf>.
- Chouhana, V., Soralb G. and Chandrac, B., 2017. Activity based costing model for inventory valuation, *Management Science Letters*, 7, pp. 135–144. DOI: 10.5267/j.msl.2016.12.003.
- Cooper, R., 1988. The Rise of Activity-Based Costing – Part One: What is an Activity-Based Cost System?, *Journal of Cost Management*, Vol. 1, No. 2, pp. 45–53.
- Cooper, R. and Kaplan. R. S., 1991. The Design of Cost Management Systems, *Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall*.
- Davood, A., Malcolm, S. and Hasan, Y., 2007. Technological Innovations, Activity Based Costing and Satisfaction, *Journal of Accounting – Business & Management*, Vol. 14, pp. 53-63.
- Hutton, B., Bellamy, S. and Oakden, R., 1996. The Philosophy of Logistics and Its Impact on ABC, July (1996).
- Jinga, G., Dumitru, M., Dumitrana, M. and Vulpoi, M., 2010. Accounting systems for cost management used in the Romanian economic entities, *Accounting and Management Information Systems*, Vol. 9, Nr. 2, pp. 242 – 267.
- Kaplan, R. S. and Anderson, S. R., 2007. Time-Driven Activity-Based Costing: A Simpler and More Powerful Path to Higher Profits. *Boston: Harvard Business School Press*. <http://www.cwj24.cz/doc/Time-Driven-ABC.pdf>.
- Kerr, S. and Larson, P., 2002. ISO and ABC: Complements or Competitors, *International Journal of Logistics Management*, Vol. 13, No. 2, pp. 91-100. <https://doi.org/10.1108/09574090210806450>.
- Kumar, N. and Mahto, D., 2013. Current Trends of Application of Activity Based Costing (ABC): A Review, *Global Journal of Management and Business Research Accounting and Auditing*, Volume 13, Issue 3, pp. 11-24. https://globaljournals.org/GJM BR_Volume13/2-Current-Trends-of-Application.pdf .

- Lutlisky, I. and Dragija, M., 2012. Activity based costing as a means to full costing – possibilities and constraints for European universities, *Management, Vol. 17, 1*, pp. 33-57.
- Mahal, I. and Hossain, Md. A., 2015. Activity-Based Costing (ABC) – An Effective Tool for Better Management. *Research Journal of Finance and Accounting, Vol.6, No.4*, pp. 66-73. <http://iiste.org/Journals/index.php/RJFA/article/view/19970/20498>.
- Monroy C. R., Nasiri, A. and Peláez, M. Á., 2012. Activity Based Costing, Time-Driven Activity Based Costing and Lean Accounting: Differences among three accounting systems' approach to manufacturing, *6th International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management*.
- Pokorná, J., 2016. Impact of Activity-Based Costing on Financial Performance in the Czech Republic, *Acta Univ. Agric. Silvic. Mendelianae Brun, 64 (2)*, pp. 643-652, <https://doi.org/10.11118/actaun201664020643>.
- Popesko, B., 2010. Utilization of Activity-Based Costing System in Manufacturing Industries – Methodology, Benefits and Limitations, *International Review of Business Research Papers Vol.6, No.1*, pp. 1-17.
- Roztocki, N., 2001. Using the Integrated Activity-Based Costing and Economic Value Added Information System for Project Management, AMCIS 2001 Proceedings. Paper 282. <http://aisel.aisnet.org/amcis2001/282>.
- Shafiee, M., Amooee, G. and Farja Y., 2012. Developing an Activity-Based Costing Approach to Maximize the Efficiency of Customer Relationship Management Projects.
- Venieris, G. and Cohen, S., 2005. Flexibility in Manufacturing and Activity Based Costing: Modelling the Interrelationships.
- Wegmann, G., 2009. The activity-based costing method developments: state-of-the art and case study, *The IUP Journal of Accounting Research and Audit Practices 8 (1)*, pp. 7-22. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00482137/document>.
- Wegmann, G., 2011. Activity-based Management in France: A focus on the information systems department of a bank, *Proceedings of the EBMM 2011 International Conference, IEEE Catalog Number: CFP1149M-PRT ISBN: 978-1-4244-9543-6, Shanghai, March 11-13*, pp. 144-148.
- Wegmann, G., 2011. The development of the Activity-Based Costing method: A comparison between France and China, *2011 International Symposium on Applied Economics, Business and Development (ISAEBD 2011)*.

ПРОИЗВОДСТВО НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЯ ОТ КОНВЕНЦИОНАЛНИ ЕНЕРГИЙНИ ИЗТОЧНИЦИ В БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Светла Бонева*,
катедра "МИО и Бизнес", УНСС

Резюме

Целта на разработката е да представи важността и особеностите на генерирането на електроенергия от конвенционални енергийни източници в България.

Изследователските методи, използвани в изследването, включват елементи на историко-логическия метод, методите на анализа и синтеза, индукцията и дедукцията, сравнителният анализ, контент анализът, таблично представяне и обобщения на основните идеи, залегнали в ключови стратегически документи по темата на изследването. Изследователският подход, използван при разработката на студията е апостериорен, а по своята същност разработката има концептуален характер.

В изследването се защитава **тезата**, че генерирането на електроенергия от конвенционални енергийни източници продължава да доминира в сектор "Енергетика" в България. Изключително важни за обезпечеността на страната с електрическа енергия са въглищата като енергиен ресурс. България разполага с достатъчно изградени и функциониращи мощности за тяхната преработка, което е и основната причина за големия дял на този енергиен ресурс в съвкупното електропроизводство на нашата страна.

Резултатите от изследването представляват обобщения и анализи по отношение на ненамаляващият интерес към конвенционалната енергетика в България. Резултатите от изследването осигуряват база за вземане на обосновани решения по отношение на бъдещи действия и мерки в областта на българската енергийна политика, както и за формулиране на обосновани препоръки по отношение на тяхното прилагане.

Основните изводи в разработката са, че интересът към конвенционалната енергетика е голям и независимо от вредното ѝ влияние върху околната среда и осъзнатият факт, че суровините за нея ще свършат в дългосрочен план, най-голям дял от електроенергията в България (и други страни по света) се генерира именно от традиционните изкопаеми горива. Общото производство на електрическа енергия в България през 2017 г. е нараснало в сравнение с 1990 г. (ръстът се дължи на новоткритите мощности за генериране на ел. енергия от възобновяеми енергийни източници). В същото време, производството на ел. енергия от въглища и от атомна енергия остават почти непроменени през 2017 г. спрямо 1990 г., докато електричеството, произведено от природен газ намалява, а електричеството, добито от възобновяеми енергийни източници се увеличава няколкократно през разглеждания период. Предвид въведените мерки за енергийна ефективност в българската индустрия и домакинства през последните години, тенденцията към пренасочване на икономиката на страната към по-ниско енергоемки сектори (като напр. сектора на услугите, който формира все по-голям дял от БВП на страната в последните години), както и цялостното намаляване на населението в страната, е очевиден експортният потенциал, с който разполага България по отношение на електрическата енергия. Все още обаче на европейския и световния електроенергиен пазар при формирането на цените на електрическата енергия факторът от какъв ресурс е добита енергията (т.е. дали тя е "зелена" или "кафява") не оказва почти никакво влияние върху цените.

Ключови думи: производство на електрическа енергия, конвенционални енергийни източници, топлоелектрически централи

Jel: Q48

* svetla_bogdanova@yahoo.com

PRODUCTION OF ELECTRICITY OF CONVENTIONAL ENERGY SOURCES IN BULGARIA

Abstract

The objective of the research is to present the importance of the characteristics of conventional energy sources electricity generation in Bulgaria.

The research methods used in the study involve elements of retrospective analysis, induction and deduction, analysis and synthesis, comparative and content analysis, table presentation and generalization of the main ideas of key strategic and regulatory documents in the energy policy area. This is a conceptual study and a posteriori research approach has been followed for its development.

The thesis of the research is that electricity generation from conventional energy sources still dominates the energy sector in Bulgaria. Coal is of high importance for the security of the country with electricity. Bulgaria has enough installed and functioning powers for coal processing, which is the main reason for the highest share of this energy sources in the total electricity generation in Bulgaria.

The results of the research represent generalizations and analyses on the stable interest in conventional electricity generation in Bulgaria. The results of the research provide ground for evidence-based recommendations and decisions on the future policy measures in the energy sector and their implementation in Bulgaria.

The conclusion of the research is that the interest in conventional energetics is big and the biggest share of electricity generated in Bulgaria comes from coal notwithstanding its' negative environmental impacts and the consciousness of the fact that raw materials will be depleted in the long run. The general production of electricity in Bulgaria in 2017 has been increased in comparison with 1990 as a result of the new powers installed for generating electricity from renewable energy sources. Electricity generation from coal and atomic energy remain nearly unchanged in 2017 compared to 1990, while electricity derived from natural gas has reduced and the electricity generated by renewable energy sources registers several times bigger increases for the same period. Energy efficiency measures undertaken in Bulgarian industry and households in the last 2 decades, the clear trend to turning the national economy structure towards less energy consuming sectors (such as the service sector which forms an ever growing share of the national GDP in the recent years) and the overall decrease of the population in Bulgaria is a clear evidence of the export potential of the country in terms of electricity exports. Yet both the European and world electricity markets however do not render a considerable account for the resource from which energy has been generated (e.g. "green" or "brown" energy).

Key words: production of electricity, conventional energy sources, thermo-electric power-stations

Jel: Q48

Въведение

Генерирането на електрическа енергия от конвенционални енергийни източници все още има водеща роля в националната ни и в световната енергетика. Добивът на електрическа енергия от традиционни изчерпаеми източници (т.нар. конвенционална енергия) се генерира при осъзнатия факт, че суровините за нея рано или късно ще свършат.

Интересът към конвенционалната енергетика продължава да бъде голям, като в същото време нейното развитие се следи и контролира стриктно, при ясно изразен стремеж за неутрализиране на вредното ѝ влияние върху околната среда.

Целта на разработката е да представи важноста и значението на генерирането на електроенергия от конвенционални енергийни източници в България.

Основните изследователски методи, използвани в изследването, включват елементи на историко-логическия метод, методите на анализа и синтеза, индукцията и дедукцията, сравнителният анализ, контент анализът, таблично представяне и обобщения на основните идеи, залегнали в ключови стратегически документи по темата на изследването. Изследователският подход, използван при разработката на студията е апостериорен, а по своята същност разработката има концептуален характер.

В изследването се защитава тезата, че генерирането на електроенергия от конвенционални енергийни източници продължава да доминира в сектор "Енергетика" в България. Изключително важни за обезпечеността на страната с електрическа енергия са въглищата като енергиен ресурс. България разполага с достатъчно изградени и функциониращи мощности за тяхната преработка, което е и основната причина за големия дял на този енергиен ресурс в съвкупното електропроизводство на нашата страна.

Основните резултати от изследването представляват обобщения и анализи по отношение на ненамаляващият интерес към конвенционалната енергетика в България. Резултатите от изследването осигуряват база за вземане на обосновани решения по отношение на бъдещи действия и мерки в областта на енергийната политика, както и за формулиране на обосновани препоръки към държавите-членки на Европейския съюз по отношение на тяхното прилагане.

Основният извод в студията е, че интересът към конвенционалната енергетика е голям и независимо от вредното ѝ влияние върху околната среда и осъзнатият факт, че суровините за нея ще свършат в дългосрочен план, най-голям дял от електроенергията в България (и други страни по света) се генерира именно от традиционните изкопаеми горива. Общото производство на електрическа енергия в България през 2017 г. е нараснало в сравнение с 1990 г. (ръстът се дължи на новооткритите мощности за генериране на ел. енергия от възобновяеми енергийни източници). В същото време, производството на ел. енергия от въглища и от атомна енергия остават почти непроменени през 2017 г. спрямо 1990 г., докато електричеството, произведено от природен газ намалява, а електричеството, добито от възобновяеми енергийни източници се увеличава няколкократно през разглеждания период. Предвид въведените мерки за енергийна ефективност в българската индустрия и домакинства през последните години, тенденцията към пренасочване на икономиката на страната към по-ниско енергоемки сектори (като напр. сектора на услугите, който формира все по-голям дял от БВП на страната в последните години), както и цялостното намаляване на населението в страната, е очевиден експортният потенциал, с който разполага България по отношение на електрическата енергия. Все още обаче на европейския и световния електроенергиен пазар при формирането на цените на електрическата енергия факторът от какъв ресурс е добита енергията (т.е. дали тя е "зелена" или "кафява") не оказва почти никакво влияние върху цените.

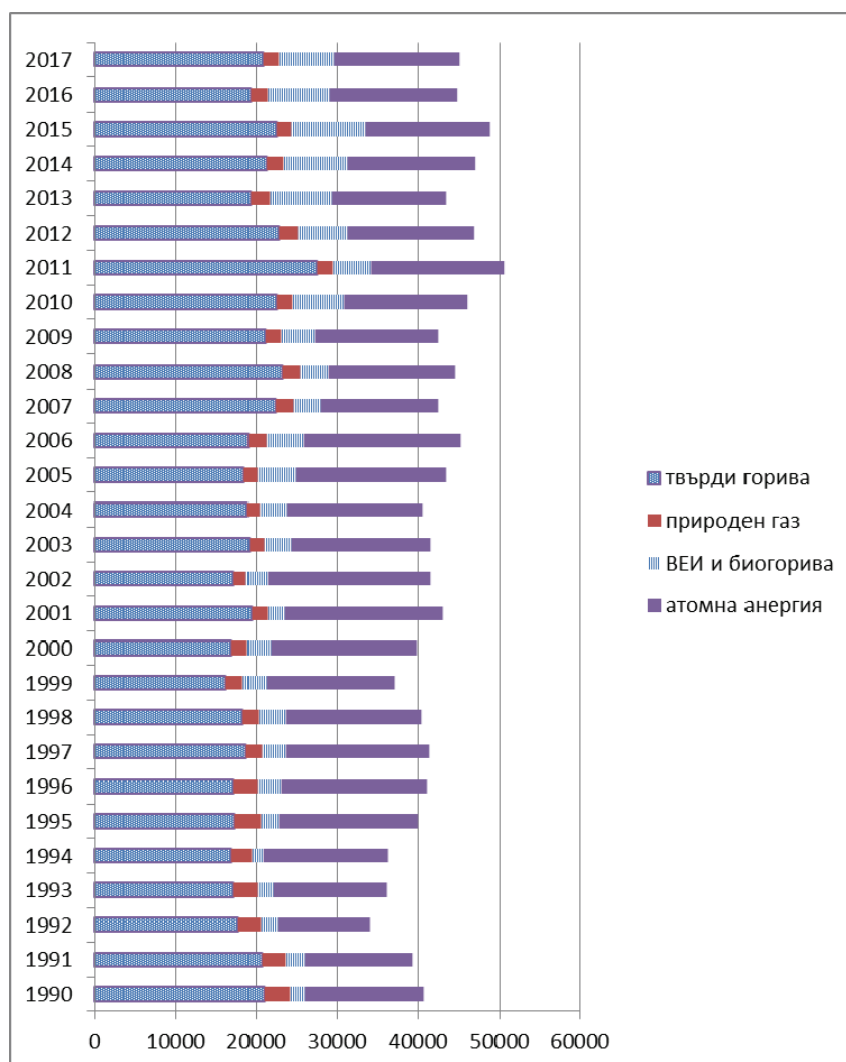
1. Място на генерирането на електроенергия от конвенционални енергийни източници в общия енергиен микс на България

Съществуват противоречиви мнения относно влиянието на генерирането на електроенергия от конвенционални енергийни източници върху околната среда. Въпреки технологично остарелите и понякога амортизирани инсталации обаче, тя продължава да доминира в сектор "Енергетика" в България, както и в други страни. И въпреки че към момента в България всички погледи са насочени към развитието на енергетика, базирана върху използването на възобновяеми енергийни източници¹, е невъзможно да се пренебрегне производството на електричество от конвенционални енергийни източници (Фиг. 1).

¹ Живкова С., Промени в международния бизнес в контекста на зелената икономика, Научни трудове на Русенския университет, 2013, том 52, серия 5.1, стр. 242 – 246;

Chankov, Georgi. "The Environmental Impact on the Development of the EU." *Nauchni trudove* 1 (2012): 229-262.

Фиг. 1. Дял на използваните енергийни източници за производство на електрическа енергия в България през периода 1990 – 2017 г.



Източник: Евростат, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_bal_s&lang=en

Производството на електрическа енергия в България се осигурява от няколко ключови типа мощности: атомни електроцентрали (АЕЦ); топло-електроцентрали ТЕЦ (кондензационни и топлофикационни); хидроцентрали; възобновяеми енергийни източници (ВЕИ). Например, електроенергията, произведена от наличните мощности в България през 2016 г. е: 36.9% – от АЕЦ, 38.5% – от ТЕЦ, 11.3% – от ВЕЦ, 1.1% – заводски ТЕЦ, 4.8% – топлофикационни ТЕЦ, 3.4% – вятърни ЕЦ, 3.4% – соларни ЕЦ и <1% – био електроцентрали¹ (Фиг. 2).

¹ Aleandrova, S., Changes in the CAP: Responding to climate challenges (Bulgaria's example), In Conference Proceedings book "Polish and Bulgarian Agriculture and Rural Areas in the Common Agricultural Policy 2014-2020 and after 2020", pp.175-189

Фиг. 2. Структура на енергоносителите, използвани за производството на електрическа енергия в България през 2017 г., в%, на база хил. тона нефтен еквивалент



Източник: Евростат, <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/infographs/energy/bloc-2a.html>

Общите инсталирани и разполагаеми мощност за производство на електрическа енергия в България към 2019 г. са 11 840 MW (Таблица 1). В това число не са включени трайно изведените от експлоатация мощности. По данни на Електроенергийния системен оператор, пиковият товар на електроенергийната система за вътрешно потребление в последните години е бил 7600 MW (на 9 януари 2017 г., поради екстремно ниски температури¹). От тези данни ясно се вижда, че **към момента българската енергетика има свръх-капацитет за производство**. Нормално е да очакваме в бъдеще този свръх-капацитет леко да се понижи, при условие че икономиката на страната и региона (най-вече Турция и Сърбия) реализират икономически растеж в идните години.

Важно е да се отбележи, че възобновяемите енергийни източници (вкл. ВЕЦ и ПАВЕЦ) представляват **41,37% от инсталираните мощности** в страната, **но техният дял в производството на електроенергия е едва 16,5%**², поради силната зависимост на производството от природните условия.

С безспорна важност за обезпечеността на страната с електрическа енергия са въглицата като енергиен ресурс. Задачата на енергийната политика на България³ е да следи технологичното развитие по отношение на ефективността на производството и технологиите, съобразно екологичните изисквания. **При изграждане на нови и обновяване на съществуващите електроцентрали трябва да се залага на съвременни технологии, осигуряващи висока ефективност и нискоемисионно производство.**

¹ Електроенергиен системен оператор, Рекорден ръст на потреблението на електроенергия от над 7700 MW отчита ЕСО, 10.01.2017 г. <http://www.eso.bg/?did=52&nid=39>

² Министерство на енергетиката, Бюлетин за състоянието и развитието на енергетиката на Република България, 2015 г.

³ Енергийна стратегия на Република България до 2020 г. – За надеждна, ефективна и по-чиста енергетика, Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, 2011 г.

Таблица 1. Налични мощности за производство на ел. енергия в България към 2019 г.

Тип централа	Мощност	Дял в общото производство на ел. енергия
АЕЦ	2000 MW	16,89%
ТЕЦ на лигнитни въглища	3298 MW	27,85%
ТЕЦ на кафяви и черни въглища	850 MW	7,18%
Топлофикационни заводски централи	794 MW	6,71%
Възобновяеми източници, в т.ч.	3894 MW	32,89%
ВЕЦ	2157 MW	18,22%
Фотоволтаични централи	1029 MW	8,69%
Вятърни централи	679 MW	5,73%
ЕЦ на биомаса	29 MW	0,24%
Помпено-акмулиращи ВЕЦ	1004 MW	8,48%
ОБЩО	11 840 MW	100,00%

Източник: Министерство на енергетиката

Паралелно с това, постигнатите успехи в разпределението и потреблението на електроенергия – повишаването на енергийната ефективност^{1,2,3,4}, както и развитието на нови енергоспестяващи технологии и системи, може да доведе до съществени промени в модела на енергопотребление в Европейския енергиен съюз.

Наблюдава се тенденция на промяна на поведението на потребителите в европейските икономики, насочена към **консервация и спестяване на енергия. Енергийната ефективност, която често се смята за универсално решение, преминава постепенно от препоръчителна към задължителна.**

2. Топлоелектрически централи (ТЕЦ) в България

Топлоелектрическите централи до голяма степен формират гръбнака на енергетиката в България (Фиг. 1). Добиваната от въглища електроенергия в България представлява близо 50% от общото производство на електрическа енергия в страната (Българска стопанска камара, 2008; Евростат, 2019).⁵

Парните турбини в ТЕЦ се задвижват от пара⁶, произведена чрез енергия, получена при изгарянето на нефтени продукти, природен газ или въглища. Въртящите се турбини предават своята енергия на генератори, в които електроните в медните им намотки се дви-

¹ Тодорова, Сн., Първи национален план за действие за енергийна ефективност и национална индикативна цел за енергийни спестявания. Доклад на международна конференция на тема: Разумно използване на енергията, водата и отпадъците, София, 2010

² Фиков, Ф., Състояние на енергийната ефективност в България – индикатори за енергийна ефективност. София, Агенция по енергийна ефективност, 2007

³ Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, Отчет за изпълнението на Първи национален план за действие за ЕЕ, София, 2009

⁴ Агенция по енергийна ефективност, Национална дългосрочна програма по енергийна ефективност до 2015 г. София, 2005

⁵ Българска стопанска камара, Българският електроенергиен пазар – състояние и перспективи, 2008

⁶ Маргулова Т.Х., О.И. Мартынова, Водные режимы тепловых и атомных электростанции, Москва, Высшая школа, 1981

жат от атом в атом под въздействието на създадено електромагнитно поле. Това насочено движение на електрони се нарича електрически ток¹. Електрическият ток напуска електрическите централи по високо-волтови далекопроводи. Докато се движи по тях той губи част от своето напрежение. Преди да достигне до мястото, където ще бъде използван, електрическият ток преминава през серия от трансформатори и подстанции.

В технологично отношение ТЕЦ се разделят на **топлофикационни и кондензационни**. **Кондензационните ТЕЦ произвеждат единствено електроенергия**, заради което са построени в близост до находищата на въглища. Най-големите **кондензационни ТЕЦ в България** се намират в района на "Марица-Изток". Трите големи централи там са: бившата ТЕЦ "Марица-Изток 1" (известна също като ТЕЦ "AES Гълъбово" от 2011 г., с обща инсталирана мощност от близо 670 MW), ТЕЦ "Марица-Изток 2" ЕАД, която след извършената рехабилитация работи с обща мощност от 1610 MW и ТЕЦ "Марица-Изток" 3 (известна още като ТЕЦ "Контур Глобал Марица-Изток 3" с обща работна инсталирана мощност от над 900 MW. **Само тези три централи към момента произвеждат около 36-37% от електроенергията, произвеждана в България.**

Важно място в електроенергийното производство у нас заемат и други три, основни за енергийната ни система централи: ТЕЦ "Варна" с обща инсталирана мощност от 1260 MW, ТЕЦ "Бобовдол" с работна мощност 630 MW и ТЕЦ "Русе – Изток" с проектна електрическа мощност от 400 MW. В електроенергийния баланс на България, тези три централи осигуряваха около 11% от произведената електрическа енергия до затварянето на ТЕЦ "Варна" през 2015 г.²

ТЕЦ "Марица Изток 2" е най-голямата ТЕЦ в България, с инсталирана мощност 1610 MW. Произведеното количество електроенергия от централата през последните години осигурява между 15-18% от общото производство на страната, а делът ѝ в произведената електроенергия от ТЕЦ е около 40%. Тя е 100% собственост на "Български енергиен холдинг" ЕАД. В резултат на изпълнение на няколко инвестиционни проекта за рехабилитация и модернизация на съоръженията, мощността ѝ бе увеличена с над 100 MW в последните години³.

Топлофикационните ТЕЦ произвеждат едновременно електроенергия и топлинна енергия. Те се наричат още **ко-генерационни**. Поради тази причина те се изграждат в големите градове и в по-важните индустриални центрове. **В България, централите с комбинирано производство са собственост на топлофикационните дружества в даден град.** Тези дружествата притежават лицензи за производството и на топлинна енергия, и на електроенергия, но нямат правомощия над електрическата енергия. Съответно те са длъжни да я продават на Националната електрическа компания (НЕК), където тя се разпределя в електроенергийната мрежа на страната.

При топлофикационните ТЕЦ преимуществено се използват изкопаеми горива като основен енергоносител.

Ко-генерационните електроцентрали са по-ефективни от кондензационните, тъй като използват отпадъчната топлинна енергия от производството на електричество (която кондензационните електроцентрали просто изхвърлят през охладителните си кули) за отопляване на околните населени места и индустриални предприятия. През подземни топлопроводи може да се осигури снабдяване с топлинна енергия в радиус от няколко километра. Количеството пара, изхвърлено от охладителните кули на ко-генерационни централи е много

¹ Цветанов Д., Обща електротехника, ДИ "Техника", София, 1982. С. 7-33

² http://www.dnevnik.bg/bulgaria/2015/01/01/2446831_tec_varna_spria_rabota/

³ www.tpp2.com

по-малко, отколкото на други видове паро-централи, тъй като голяма част от топлинната енергия се оползотворява.

Счита се че, количеството произведено електричество в когенерационните централи, е вторично. В България се приема, че "парата, която се произвежда за отопление също се използва и за електропроизводство", а не че "отпадъчната пара от електро-производството се използва за отопление". Това е така, защото вече съществуват много мощни централи с единственото предназначение да произвеждат електроенергия, докато **повечето ко-генерационни централи са с основното предназначение да снабдяват с топла вода и парно отопление.**

Поради по-високата си енергийна ефективност, според Закона за енергетиката (чл.33)¹, ко-генериращите централи (както и централи използващи възобновяеми енергийни източници като вода, вятър, слънце и т.н.) могат да продават произведеното си електричество на НЕК по-скъпо, тъй като по-малко вредят на околната среда. Разликата в цената е голяма: така например (съгласно Решение на ДКЕВР № Ц-44 от 28.12.2011г.²) НЕК купува електрическата енергия от ко-генерационните топлоелектрически централи на "Топлофикация София" и "Топлофикация Сливен" съответно за 279,71 лв/МВтч и 129,93 лв/МВтч, а от кондензационните ТЕЦ "Бобов дол" и ТЕЦ "Марица-Изток 3" НЕК купува ток на близо два пъти по-ниски цени, а именно за 63,1 лв/МВтч и 69,54 лв/МВтч.

Ако едно ко-генерационното дружество има добър мениджмънт, най-голяма полза от това ще имат неговите клиенти – с помощта на по-високите продажни цени на електрическа енергия, цените на топлинната енергия ще могат да бъдат запазени на много по-ниско равнище. Именно това е и една от основните причини за разликата в цената на парното в различните градове в България, както и в други градове от ЕС.

Лицензии за производство на **електрическа и топлинна енергия** притежават следните **местни Топлофикационни** дружества: ТЕЦ "Марица 3" ЕАД; ТЕЦ "Варна" ЕАД; ТЕЦ "Бобов дол" ЕАД; "Енергийна компания Марица изток III" АД; "Топлофикация – София" ЕАД; "ЕВН България Топлофикация" ЕАД; "Топлофикация-Плевен" ЕАД; "Топлофикация-Перник" ЕАД; "Топлофикация-Русе" ЕАД; "Топлофикация-Сливен" ЕАД; "Далкия-Варна" ЕАД; "Топлофикация-Бургас" ЕАД; "Топлофикация-Враца" ЕАД; "Топлофикация-Правец" ЕАД; "Топлофикация-Велико Търново" ЕАД; "Топлофикация-Шумен" ЕАД; "Топлофикация-Габрово" ЕАД; "Топлофикация-Казанлък" ЕАД.

Освен ко-генерационните, в технологично отношение съществуват и **три-генерационни централи** ("trigeneration" или "combined cooling, heating, and power generation – ССНР"), които освен отопление, снабдяват и охлаждащ въздух за климатични инсталации, като например ню-йоркската "КонЕд" в САЩ.

Топлоелектрическите централи са най-уязвимото звено в българската електроенергетика. С либерализирането на пазара на електроенергия вероятността те да фалират е по-голяма, защото тези централи имат големи разходи за гориво. В същото време слънчевите и вятърните централи например могат да си позволят да продават произведената от тях енергия дори под нейната себестойност, защото нямат разходи за гориво по-трудно биха генерирали отрицателни парични потоци.

¹ Закон за енергетиката, чл.33, (Обн. ДВ. бр.107 от 9 Декември 2003г., изм. и доп.)

² Решение на ДКЕВР № Ц-44 от 28.12.2011г., http://www.dker.bg/files/DOWNLOAD/res_c-44_11.pdf

Таблица 2. Работещи към 2019 г. мощности за производство на електрическа енергия в България

Централа/ Група централи	Инсталирана мощност, MW	Продадена ел. енергия за 2016, GWh	Собственост	Гориво (източник на енергия)
АЕЦ "Козлодуй"	2 080	14 933	Държавна (БЕХ)	уран
ТЕЦ "Марица Изток 2"	1 610	7 037	Държавна (БЕХ)	въглища
ТЕЦ "Марица Изток 3"	908	3 606	Смесена: Частна (73%); Държавна (27%)	въглища
ТЕЦ "Марица Изток 1"	686	2 900	частна	въглища
ТЕЦ "Варна" (студен резерв)	1 260	няма данни	частна	въглища
ТЕЦ Бобовдол	570	1 963	частна	въглища
Други ТЕЦ	230	55	частни	въглища
Заводски ТЕЦ-ове	848	419	частни	въглища или природен газ
ТЕЦ-ве на топлофикационни дружества	760	1948	частни	въглища или природен газ
ВЕЦ на "НЕК" ЕАД	2 750	3 063	държавна (БЕХ)	вода
ВЕЦ извън "НЕК" ЕАД	428	1 487	частни	вода
Вятърни ЕЦ	700	1 390	частни	вятър
Фото-волтаични ЕЦ	1 040	1 340	частни	слънчева енергия
Био-ЕЦ	66	280	частни	биомаса
ОБЩО	11 700	46 700	-	-

Източник: Електроенергиен системен оператор, www.eso.bg

Либерализирането на електро-енергийния пазар най-вероятно постепенно ще извади от експлоатация тези ТЕЦ, които не са обновили своите мощности. В краткосрочен план те могат да бъдат заместени като базови мощности с газови централи. ВЕЦ и ПАВЕЦ, ще засилят ролята си в овладяването на колебанията в електропроизводството от ВЕИ.

Таблица 3. Изведени от експлоатация ТЕЦ в България и ЕС след 2000 г.

година	Електроцентрала	Мощност, MW
2009	ТЕЦ "Бобов дол"- 1 блок	630
2009	ТЕЦ "Варна"	1260

Източник: съставена от автора, по информация на Електроенергиен системен оператор, www.eso.bg и Национална електрическа компания (НЕК АД)

В резултат на свръх-мощностите, с които е разполагала, в изминалите десетилетия България с право е смятана за енергиен център на Балканите – нетният износ на електрическа енергия на България варира между 12-20% от съвкупното производство на електрическа енергия, в зависимост от хидроложките условия. Но най-остарелите и неефективни топло-електрически централи, използващи лигнитни въглища, постепенно са изведени от експлоатация (Таблица 3), което донякъде променя ситуацията.

В последните години се наблюдава ясно изразена тенденция към нарастване на дела на електроенергията произвеждана от големите кондензационни ТЕЦ в общото електроенергийно производство. Това се дължи на условията в сключения със собственика на ТЕЦ "АЕС Гълъбово" през 2011 г. договор за задължително изкупуване на енергията, произведена от нея. В същото време е налице значителен спад на енергията от ВЕЦ, собственост на НЕК и други малки ВЕЦ в общото електроенергийно производство.

По данни на Евростат, през 2017г.¹ съвкупният енергиен микс на България се формира от следните дялове на отделните енергийни източници:

- Твърди изкопаеми горива – 31,4% (предимно въглища)
- Петролни продукти – 23,3%
- Природен газ – 14,8%
- Ядрена енергия – 22,5%
- Възобновяема енергия – 10,7% (възобновяеми източници, включително ВЕЦ и ПАВЕЦ – 1.8% (помпено – акумулиращи ВЕЦ).
- В България не се добива електрическа енергия от петрол, въпреки че различните деривати на този енергиен ресурс се използват широко в индустрията и в транспорта².

Таблица 4. Производство на електрическа енергия в България по тип вложен енергиен източник, GWh

Година	общо електроенергийно производство	твърди горива	природен газ	ВЕИ и биогорива	атомна енергия
1	2	3	4	5	6
1990	42 141,000	20 971,000	3188	1878	14 665,000
1991	40 862,000	20 775,000	2885	2441	13 184,000
1992	35 610,000	17 816,000	2766	2063	11 552,000
1993	37 997,000	17 160,000	3040	1942	13 973,000
1994	38 133,000	16 887,000	2556	1468	15 335,000
1995	41 789,000	17 322,000	3210	2314	17 261,000
1996	42 716,000	17 167,000	2983	2919	18 082,000
1997	42 803,000	18 755,000	2012	2936	17 751,000
1998	41 711,000	18 299,000	2013	3325	16 899,000
1999	38 248,000	16 279,000	2010	2982	15 814,000
2000	40 924,000	16 941,000	1912	2951	18 178,000
2001	43 968,000	19 497,000	1908	2171	19 553,000
2002	42 679,000	17 182,000	1539	2704	20 222,000
2003	42 600,000	19 237,000	1762	3301	17 280,000
2004	41 620,811	18 902,000	1494	3363,811	16 815,000

¹ Eurostat, Shedding light on energy in the EU, 2018 edition, <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/infographs/energy/bloc-2a.html>

² Bilyanski, V., 2017, "The collapse in oil markets from mid-2014 onwards – economics or policy", Economic Studies, 2017, book 4, pp. 208-228, ISSN 0205-3292

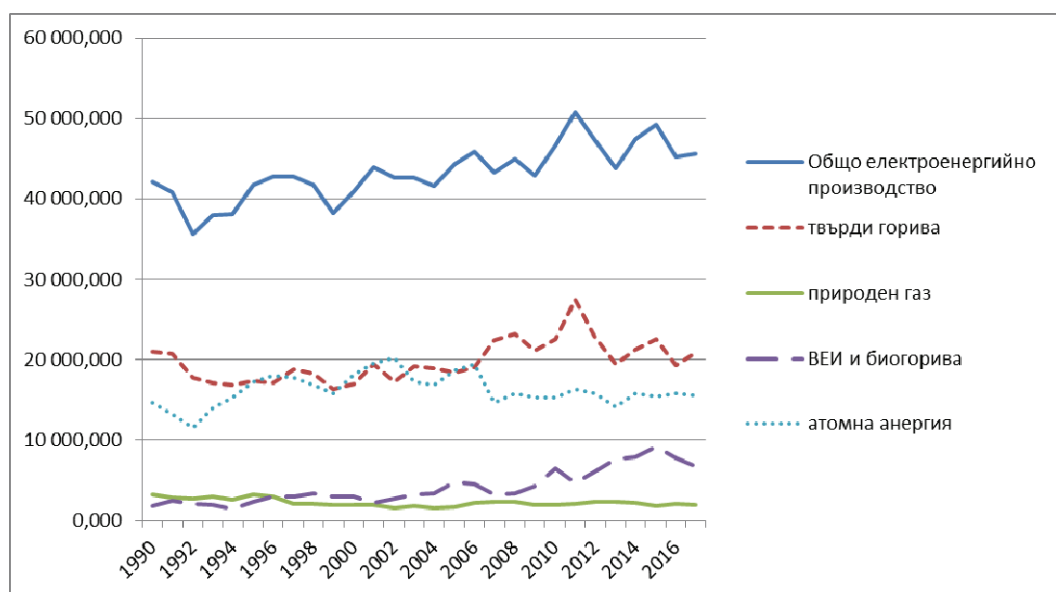
Aleandrova, S., Impact of Oil Prices on Oil Exporting Countries in the Caucasus and Central Asia", Economic Alternatives, Issue 4, 2016

Продължение

1	2	3	4	5	6
2005	44 364,483	18 458,000	1729	4734,483	18 653,000
2006	45 843,021	19 083,000	2159	4599,021	19 493,000
2007	43 296,861	22 368,000	2336	3280,861	14 643,000
2008	45 036,219	23 181,000	2360	3414,219	15 765,000
2009	42 948,390	21 103,000	1961	4300,39	15 256,000
2010	46 638,989	22 606,000	1967	6423,989	15 249,000
2011	50 773,608	27 537,000	2077	4708,608	16 314,000
2012	47 313,298	22 876,000	2356	6076,298	15 785,000
2013	43 769,222	19 392,000	2339	7641,222	14 171,000
2014	47 471,462	21 305,000	2142	7946,462	15 867,000
2015	49 202,512	22 522,000	1864	9251,512	15 383,000
2016	45 243,721	19 364,000	2053	7732,721	15 776,000
2017	45 578,783	20 914,091	1922,482	6795,955	15 545,499

Източник: Eurostat, по последно обновени данни на 23.04.2019 г.

Фиг. 3. Производство на електрическа енергия в Република България, общо и по видове енергийни източници за периода 1990-2017 г.



Източник: Евростат

Фигура 3 и Таблица 4 показват динамиката на изменение на годишното електроенергийно производство на България, общо и по видове енергийни източници за периода 1990-2017 г. Както се вижда, общото електроенергийно производство като цяло е нараснало през 2017 г.

(в сравнение с 1990 г. например). Производството на ел. енергия от въглища остава почти непроменено през 2017 г. спрямо 1990 г., докато електричеството, произведено от атомна енергия и природен газ се увеличава за същия период. Предвид въведените мерки за енергийна ефективност в българската индустрия и домакинства през последните години, тенденцията към пренасочване на икономиката ни към по-слабо енергоемки сектори като услуги и др.¹, както и цялостното намаляване на населението в страната, е очевиден експортният потенциал, с който разполага България по отношение на електрическата енергия. Все още обаче на европейския и световния електроенергиен пазар при формирането на цените на електрическата енергия факторът от какъв ресурс е добита енергията (т.е. дали тя е "зелена" или "кафява") не оказва почти никакво влияние върху цените.

През последните 30 години структурата на електроенергийния сектор в България (фиг. 2) по отношение на относителния дял на енергията, използвана за генериране на електричество, търпи известни колебания. Но през целия разглеждан период, от 1990 до 2017 г., преобладаваща част от електроенергията в България (близо 50%) се произвежда в топлоелектрически централи, които използват твърдо гориво или природен газ като енергиен ресурс. **Те са също основен екологичен замърсител** и постоянен проблем за екологията в България.

През периода 1990-2019 година в България се сменят много управляващи правителства, а с тях и концепциите за национална електропроизводствена стратегия. Към момента, в който България става член на Европейския съюз, за съжаление страната ни няма ясна политика² по отношение на посоката, в която ще се развива генерирането на електрическа енергия в нашата страна.

Изводи

В заключение може да се каже, че интересът към конвенционалната енергетика е голям и независимо от вредното ѝ влияние върху околната среда и осъзнатият факт, че суровините за нея ще свършат в дългосрочен план, най-голям дял от електроенергията в България (и други страни по света) се генерира именно от традиционните изкопаеми горива. Общото производство на електрическа енергия в България 2017 г. е нараснало в сравнение с 1990 г. (ръстът се дължи на новооткритите мощности за генериране на ел. енергия от възобновяеми енергийни източници). В същото време, производството на ел. енергия от въглища и от атомна енергия остават почти непроменени през 2017 г. спрямо 1990 г., докато електричеството, произведено от природен газ намалява, а електричеството, добито от възобновяеми енергийни източници се увеличава няколкократно през разглеждания период. Предвид въведените мерки за енергийна ефективност в българската индустрия и домакинства през последните години, тенденцията към пренасочване на икономиката на страната към по-ниско енергоемки сектори (като напр. сектора на услугите, който формира все по-голям дял от БВП на страната в последните години), както и цялостното намаляване на населението в страната, е очевиден експортният потенциал, с който разполага България по отношение на електрическата енергия. Все още обаче на европейския и световния електроенергиен пазар при формирането на цените на електрическата енергия факторът от какъв ресурс е добита енергията (т.е. дали тя е "зелена" или "кафява") не оказва почти никакво влияние върху цените.

¹ 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

² Йонева Е., Демократичните измерения на енергетиката, в: сборник доклади от Годишната национална конференция на Българската асоциация по политически науки "Предизвикателства пред представителната демокрация в България", Издателство: Европейски информационен център, Велико Търново, 2016, стр. 57-68

Литература

http://www.dker.bg/files/DOWNLOAD/res_c-44_11.pdf

http://www.dnevnik.bg/bulgaria/2015/01/01/2446831_tec_varna_spria_rabota/
www.tpp2.com

Агенция по енергийна ефективност, Национална дългосрочна програма по енергийна ефективност до 2015 г. София, 2005

Българска стопанска камара, Българският електроенергиен пазар – състояние и перспективи, 2008

Бюлетин за състоянието и развитието на енергетиката на Република България. Министерство на енергетиката, 2015 г.

Годишен доклад за ЕК, юли 2014. Държавна комисия за енергийно и водно регулиране

Донков, В., А. Ставрев, Екологични проблеми на електроенергийното производство в Република България, Механика, Транспорт, Комуникации, том 2, брой 1, 2013 г., статия № 0918

Енергийна стратегия на Република България до 2020 г. – За надеждна, ефективна и почиста енергетика, МИЕТ, 2011 г.

Концепция за енергийна стратегия на България до 2020 година, Консултативен документ, София, юли 2008 г.

Маргулова Т.Х., О.И. Мартынова, Водные режимы тепловых и атомных электростанции, Москва, Высшая школа, 1981

Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, Отчет за изпълнението на Първи национален план за действие за ЕЕ, София, 2009

Отетен доклад на МИЕТ

Тодорова, Сн., Първи национален план за действие за енергийна ефективност и национална индикативна цел за енергийни спестявания. Доклад на международна конференция на тема: Разумно използване на енергията, водата и отпадъците, София, 2010

Фиков, Ф., Състояние на енергийната ефективност в България – индикатори за енергийна ефективност. София, Агенция по енергийна ефективност, 2007

Цветанов Д., Обща електротехника, ДИ "Техника", София, 1982. С. 7-33

ЕЛЕКТРОМОБИЛИТЕ – ЧАСТ ОТ УСТОЙЧИВАТА МОБИЛНОСТ В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР И СТИМУЛИ

*докторант Даниела Михнева,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Градската мобилност в повечето градове на развития свят се променя. И по-важното е, че тези промени вече не са свързани с продължаването на минали тенденции, като например значителното нарастване на моторизирането през втората половина на 20-ти век. Вместо това градовете все повече стават свидетели на въздействието на повече разрушителни промени, независимо дали в резултат на технологични иновации, социално-икономически промени или нови политически интервенции. Значителният и неочакван ръст на колхозите в градски условия; нарастващото значение на споделянето на автомобили и велосипеди; мултимодално пътуване, подпомогнато от приложения за пътуване със смартфони; и преоткриването на градското ходене са не само общите преживявания в много градове, те са се превърнали в централен фокус на политиката за градски транспорт в градовете по света. Настоящото изследване цели да се отговори на въпроса възможна ли е устойчивата мобилност, как и чрез какви политики и стимули ще се реализира и какви са предизвикателствата отправени към автомобилните компании. Методологията, чрез която се осъществява изследването, е анализ на първична и вторична информация, преглед на изследвания на водещи консултантски компании, становища и изследвания на европейските институции и регулаторна рамка за изясняване на проблемите и възможностите пред мобилността. За да се решат въпросите, касаещи свързаността, безопасността и екологията – автомобилната индустрия трябва да работи с другите индустрии, институции, НПО и други.

ELECTRIC VEHICLES AS A PART OF THE SUSTAINABLE MOBILITY WITHIN THE CONTEXT OF THE EU MARKET AND INCENTIVES

Summary

Urban mobility is changing in the most cities in the developed world. More importantly, these changes are no longer related to the continuation of past trends, such as the significant increase in motorization in the second half of the 20th century. Instead, cities are increasingly seeing the impact of more destructive changes, whether as a result of technological innovation, socio-economic change or new political interventions. The significant and unexpected growth of urban bicycling; the growing importance of the car- and bicycle sharing; multimodal travel supported by smartphone travel applications; and rediscovery of walking in urban conditions are not only the common experiences in many cities, but they have become the main focus of the urban transport policy in the cities around the world. This study aims to address the issues of the sustainable mobility, how and via which policies and incentives will be realized and what are the challenges the automotive companies are facing. The methodology used for the study conduct is an analysis of primary and secondary information, a review of researches by leading consultancy companies, opinions and researches of the European institutions, and a regulatory framework to clarify the problems and opportunities for mobility. In order to solve the connectivity, safety and environmental issues, the automotive industry should work with other industries, institutions, NGOs etc.

Keywords: Sustainable mobility, EU market, electric vehicles, automotive industry

JEL Q5 R4

Градските зони днес са изправени пред предизвикателството да направят транспорта устойчив от екологична гледна точка (CO₂, замърсяване на въздуха, шум) и от гледна точка на конкурентоспособността (претовареност), като в същото време се обърне внимание на социалните въпроси.

Повече от половината население на света живее в големите градове и този процес нараства всеки ден. В тези градове хората разчитат по-малко на автомобилите и повече на обществения транспорт. За много хора общественият транспорт е по-полезен и недостатъците от притежанието на личен автомобил по отношение на разходи и неудобство са значително повече в сравнение с малките градове и селски райони.

В съобщение на Комисията относно устойчивото бъдеще за транспорта (COM(2009) 279), урбанизацията и нейното въздействие върху транспорта се посочват като едно от основните предизвикателства пред изграждането на по-устойчива транспортна система.

Резултатите от предходни проучвания върху мобилността показват, че някои от проблемите все още не са решени:

- Визиите и политиките за мобилност не покриват изискванията. Много от градовете все още не разполагат с ясна визия за това, как трябва да изглеждат системите за мобилност в бъдеще, както и какви да бъдат последователните стратегии за решаване на тези задачи. Липсва интеграция между различните видове транспорт, в различните градски политики (околна среда, енергетика, социална политика и други) и между регионите, което води до недостатъчно оптимални резултати.
- Управлението на градската мобилност продължава да работи в среда, която е твърде фрагментирана и враждебна към иновациите. Системите за мобилност все още не отговарят в достатъчна степен на развиващите се потребности на клиентите, като комбинират отделни стъпки от веригата на стойността на мобилността в интегрирани системи. И въпреки еволюцията през последните години, системите за мобилност все още не обединяват ключовите участници, за да работят съвместно и да разработят новаторски решения за мобилност.

Системите за мобилност на утрешния ден следва да бъдат интермодални, персонализирани, удобни и свързани и да насърчават използването на по-устойчиви видове транспорт, като интегрират нови решения за мобилност и автономни превозни средства.

Интеграцията с другите видове транспорт е изключително важна част от бъдещето на автомобилната индустрия. Увеличеният интерес към споделен автопарк и други креативни решения за мобилност има своите причини: подобрени технологии за споделени автомобили, по-малък статус в притежаването на автомобил и увеличени разходи за шофиране, паркиране и грижа за автомобила в центровете на градовете.

Настоящото изследване цели да се отговори на въпроса възможна ли е устойчивата мобилност, как и чрез какви политики и стимули ще се реализира и какви са предизвикателствата отправени към автомобилните компании.

Методологията, чрез която се осъществява изследването, е анализ на първична и вторична информация, преглед на изследвания на водещи консултантски компании, становища и изследвания на европейските институции и регулаторна рамка за изясняване на проблемите и възможностите пред мобилността.

За да се решат въпросите, касаещи свързаността, безопасността и екологията – автомобилната индустрия трябва да работи с другите индустрии, институции, НПО и други.

Устойчива мобилност

Екомобилността – едно възможно решение.

Екомобилността е термин, използван за описание на пътуването чрез интегрирани, социално приобщаващи и екологосъобразни транспортни възможности, включително интегриране на ходене, колоездене, обществен транспорт и други иновативни видове транспорт, съобразени с климата и хората. Тя показва нов подход към мобилността, който подчертава

значението на обществения и немотория транспорт и насърчава интегрираното използване на всички видове транспорт в даден град.

Екологично устойчивите и социално приобщаващи, екологични подвижни транспортни решения имат ниски или никакви емисии в сравнение с личните автомобили, задвижвани от изкопаеми горива. Така се подкрепя използването на леки електрически превозни средства, при условие, че източникът на електроенергия е от възобновяеми енергийни източници. Включването на "Екомобилността" в развитието на транспортните системи и политики ще помогне на местните власти и обществото.

В проучване "Бъдещето на мобилността", Мобилност 3.0 публикувано през март 2018 г. от консултантската компания Arthur D. Little, се разглеждат социалните и технологичните тенденции, както и новите решения за мобилността като се отразява тяхното вероятно въздействие върху бъдещите екосистеми. Изведени са стратегически задължения за доставчиците на мобилни решения, които да вземат предвид при определянето на техните визии и стратегии.

Внимание заслужава повишаването на мобилността в епохата на творческото разрушение.

Мястото на мобилността се преобразува напълно, а градската мобилност представлява огромно предизвикателство за държавните, публични власти и бизнеса, както и големи възможности.

Световното търсене на пътническа мобилност в урбанизираните райони се очаква да се удвои до 2050 г. Междувременно броят на индивидуалните пътувания, които се извършват ежедневно, нараства значително от 2015 г. насам, като по този начин се увеличава натискът върху съществуващите системи за градска мобилност. Още по-голям растеж се очаква в областта на мобилността на стоки, особено в гъсти градски райони, поради нарастващото значение на електронната търговия.

Индустрията на мобилността не е пощадена от бързото развитие на технологиите и иновациите, задвижвани от четвъртата индустриална революция. Тези важни технологични разработки, включително дигитализацията, големи бази данни (Big data), изкуствения интелект (AI), интернет на нещата (IoT) и появата на нови, компактни форми на енергия, разкриват редица нови възможности за мобилност.

Регулацията е друг важен двигател на устойчивата иновация, каквато е като цяло и се стреми да създаде необходимата рамка за доброто въвеждане на нови решения за мобилността, като гарантира, че те ще допринесат положително за постигането на оптимална система.

Разработването на ефикасни транспортни системи в градските зони е все по-сложна задача предвид претоварените градове и тяхното все по-голямо разширяване. Публичните власти играят ключова роля за осигуряване на планиране, финансиране и регулаторна рамка.

Градските зони се превръщат в лаборатории за технически и организационни иновации, променящи се модели на мобилността и нови решения за финансиране. ЕС е заинтересован от споделяне на иновационните решения на местните политики от полза за транспортните оператори и за гражданите и да гарантира ефикасността на европейската транспортна система чрез ефективна интеграция, оперативна съвместимост и взаимовръзка. В този контекст – промишлеността предстои да изиграе ключова роля за решаването на бъдещите предизвикателства.

Очакванията на клиентите за бързи, надеждни, удобни и индивидуализирани решения за мобилност нарастват толкова бързо, колкото комбинацията от транспортни средства и услуги, които им се предлагат, като тази тенденция вероятно ще продължи. Навиците за мобилност на хората се развиват драматично и поведението им се променя.

Много компании вече лансираха нови концепции, които да удовлетворят потребителите, да подобрят репутацията на индустрията и да създадат устойчиви конкурентни предимства.

Разбирането за мобилността и справянето с трафика представляват сериозно предизвикателство за развитието на бъдещите автомобили. Урбанизацията ще продължи. В големите градове задръстванията и замърсяването са сериозен проблем. Все повече хора ще живеят в центровете на градовете, което ще увеличи пренаселването, цената на живота; паркирането ще бъде по-скъпо и по този начин споделените автомобили ще станат по-привлекателни. Модерните технологии за резервация и споделяне на автомобили, особено чрез смартфоните, означават повече споделени автомобили в бъдеще като се добави към това по-малкия фокус върху автомобила като статус символ, по-малкия интерес към притежаването на автомобил и повече хора без шофьорска книжка, означава че интересът към споделените автомобили ще е огромен. Всеки автомобил в схемата за споделяне средно замества осем частни автомобили и елиминира нуждата от девет паркоместа.

Бъдещата мобилност изисква баланс между глобални изисквания и индивидуални нужди. Съществува търсене на нови решения за устойчива индивидуална мобилност. Промяната в климата, ограничените ресурси и растящата урбанизация подхранват желанието на много хора да бъдат социално отговорни и да организират своя живот по устойчив начин. Младите хора ще бъдат интегрирани в този начин на мислене. Промяната в инфраструктурата, ограниченото пространство и замърсяването на околната среда изискват нови решения за мобилност.

Ключов въпрос за развитието на автомобилите от бъдещето е какво купувачите особено по-младите очакват и искат от автомобилите. Вероятно хората ще искат да се наслаждават на бързото шофиране и запазването на околната среда за бъдещите поколения. Но тенденцията към устойчива употреба на автомобилите ще продължи.

На своята интернет страница Европейската комисия публикува План за действие за градска мобилност, приет на 23 април 2009 г. Целта е насърчаване и подпомагане на политиките за устойчива градска мобилност, които подкрепят постигането на общите цели на ЕС. Предлагат се краткосрочни и средносрочни практически действия, които да отговорят по интегриран начин на специфичните въпроси, свързани с градската мобилност.

Програмата с действия в подкрепа на устойчивата градска мобилност включва:

1/ Насърчаване на интегрирани политики – Разработването на стратегическо и интегрирано транспортно планиране, създаването на подходящи организации за планиране на мобилността и установяването на реалистични цели са ключови, за да се отговори на дългосрочните предизвикателства на градската мобилност, като в същото време се подкрепя и сътрудничеството с и между транспортните оператори.

Действие 1 — Ускоряване на приемането на планове за устойчива градска мобилност

Действие 2 — Устойчива градска мобилност и регионална политика

Действие 3 — Транспорт за здравословни градски среди

2/ Съсредоточаване върху гражданите – Общественият транспорт с високо качество и на достъпна цена стои в основата на устойчивата градска транспортна система. Надеждността, информацията, безопасността и лесният достъп са жизненоважни за привлекателността на транспортните услуги с автобус, метро, трамвай и тролейбус, влакове или кораби. В законодателството на Общността вече е регламентирана голяма част от инвестициите и операциите в обществения транспорт¹.

Действие 4 — Платформа относно правата на пътниците в обществения градски транспорт

Действие 5 — Подобриване на достъпа за лица с ограничена подвижност

¹ Регламент (ЕО) № 1370/2007 относно публичния транспорт и Директиви 2004/17/ЕО и 2004/18/ЕО относно обществените поръчки.

Действие 6 — Подобряване на информацията относно пътуванията

Действие 7 — Достъп до зелени зони

Действие 8 — Кампании относно поведение за устойчива мобилност

Действие 9 — Енергийно ефективното шофиране като част от подготовката на водачите

3/ По-екологичен градски транспорт – В много градове на цялата територия на ЕС са въведени екологични политики. Действие на равнище на ЕС може да помогне за укрепване на пазарите за нови технологии за чисти превозни средства и алтернативни горива.

Действие 10 — Изследователски и демонстрационни проекти за превозни средства с ниски и нулеви емисии – проекти финансирани по Седмата рамкова програма за научни изследвания и технологично развитие (РП7), с цел да се улесни пускането на пазара на превозни средства с ниски и нулеви емисии и алтернативни горива и с цел да се намали зависимостта от изкопаеми горива, както и чрез проекти за използването на водород, биогорива и хибридни превозни средства в градския транспорт.

Действие 11 — Интернет наръчник за чисти и енергийно ефективни превозни средства

Разработен е наръчник в интернет за чисти и енергийно ефективни превозни средства, включително преглед на пазара, законодателството и схемите за помощ.

Действие 12 — Проучване на градските аспекти на интернализацията на външните разходи

Действие 13 — Обмен на информация за градските ценови схеми

4/ Увеличаване на финансирането – За да се пожънат ползите от устойчивата градска мобилност, често е необходимо да се инвестира в инфраструктура, превозни средства, нови технологии, подобрени услуги и др. Повечето от разходите се покриват от местни, регионални и национални източници. Местните източници на финансиране са разнообразни и могат да включват местни данъци, пътнически транспортни такси, такси за паркиране, такси за ползване на зелена зона, градски такси и частно финансиране. Нарастващите нужди от финансиране за сложните транспортни системи и вероятното намаляване на публичното финансиране са основните предизвикателства пред бъдещето. Използването на финансиране от ЕС, включително инструменти на Европейската инвестиционна банка, могат да предоставят значителни стимули и да подпомогнат набирането на частно финансиране. В краткосрочен план Комисията може да подпомогне властите и заинтересованите страни да разгледат съществуващите възможности за финансиране и да развият иновативни публично-частни партньорски схеми.

Действие 14 — Оптимизиране на съществуващите източници на финансиране – В рамките на тема "Транспорт" на РП7 за първи път има приоритетна област, посветена на устойчивата градска мобилност.

Действие 15 — Анализирание на нуждите от бъдещо финансиране

5/ Споделяне на опит и знания

Действие 16 — Актуализиране на данните и статистиките

Действие 17 — Създаване на обсерватория за градска мобилност

Действие 18 — Принос към международния диалог и обмен на информация

6/ Оптимизиране на градската мобилност – Ефективната интеграция, оперативната съвместимост и взаимовръзката между различните транспортни мрежи са ключови за една ефикасна транспортна система. Това може да улесни преминаването към по-екологични видове транспорт и по-ефикасна логистика за превоза на товари. Решения за обществен транспорт, подходящи за семействата и на достъпни цени, са ключа към насърчаване на гражданите да станат по-малко зависими от леките автомобили, да използват повече обществения транспорт, ходенето пеша и велосипеда, както и да проучат нови форми на мобилност, например споделянето на един автомобил, на общ автомобилен парк или на велосипеди.

Действие 19 — Градски товарен транспорт – инициативи в Плана за действие в областта на логистиката на превоза на товари (СОМ(2007) 607).

Действие 20 — Интелигентни транспортни системи (ITS) за градска мобилност
Комисията предоставя подкрепа за приложенията на ITS за градска мобилност като допълнение към Плана за действие за внедряване на ITS (COM(2008) 886).

Основна задача насочена към интелигентните транспортни системи (ИТС) в Европа, и в частност в България, е да се установи оперативна съвместимост и непрекъснатост на услугите в областта на ИТС и да ускори интеграцията на съществуващите технологии за създаване на нови услуги, които да играят все по-важна роля в транспортната система и които водят до намаляване на задръстванията, пътните произшествия, емисиите на въглероден диоксид във въздуха и т.н.

Нови технологични решения за устойчивост

Към настоящия момент европейската автомобилна индустрия инвестира 50,1 милиарда евро в научноизследователска и развойна дейност годишно, голяма част от които се насочват към технологии за ефективност на горивата, като европейската промишленост е водеща в световен мащаб по отношение на чисти превозни средства и производство. (по данни на Асоциацията на европейските производители на автомобили (ACEA)¹)

Автомобилният сектор играе водеща роля, като поема отговорността си за намаляване на емисиите на CO₂ от превозните средства и производството.

Според информация на ACEA автомобилната индустрия в ЕС съставлява:

- 12,6 милиона души – или 5,7% от заетите в ЕС – работят в сектора.
- 3,3 милиона работни места в автомобилната промишленост представляват почти 11% от заетостта в промишлеността в ЕС.
- Автомобилните превозни средства представляват около 413 милиарда евро данъчни вноски в ЕС15.
- Секторът също така е ключов двигател на знанието и иновациите, като най-големият европейски частен партньор в научноизследователската и развойна дейност, с повече от 50 милиарда евро годишно инвестиции.
- Автомобилната индустрия генерира търговски излишък от около 90 милиарда евро за ЕС.

Промишлеността продължава да подчертава значението на съвместните действия на всички заинтересовани страни. Производителите на превозни средства, компаниите за гориво, правителствата, транспортните оператори и потребителите следва да играят своята роля в този интегриран подход, необходим за ефективното намаляване на емисиите на CO₂.

Екологичната и устойчива мобилност е цел за европейските производители на автомобили, но е ясно, че модел на устойчива мобилност не може да се появи само и единствено от технологията.

Инвестициите в технологии за превозни средства, интелигентни транспортни системи и по-чисти производствени процеси вече са изиграли съществена роля за намаляване на емисиите и подобряване на безопасността.

Взаимозависимите предизвикателства, свързани със съчетаването на икономическия растеж с подобряването на околната среда и подобряването на социалната отговорност, могат да бъдат осъществени изцяло чрез подход на колаборация.

Правителствата, компаниите за горива, свързаните с тях индустрии и крайните потребители също трябва да играят своята роля. Работейки заедно, те могат да реализират ползите

¹ Асоциацията на европейските производители на автомобили (ACEA) представлява 15-те основни европейски производители на автомобили, ванове, камиони и автобуси: BMW Group, DAF Trucks, Daimler, Fiat Chrysler Automobiles, Ford Europe, Honda Motor Europe, Hyundai Motor Europe, Iveco, Jaguar Land Rover, Renault Group, Toyota Motor Europe, Volkswagen Group, Volvo Cars и Volvo Group.

от личната мобилност и икономическия просперитет, който превозните средства носят, като в същото време намаляват разходите за шофиране за обществото и околната среда.

Автомобилната индустрия е инвестирала сериозно, за да постигне значителни подобрения в емисиите от превозни средства, отговарящи на стандартите RDE Euro 6d (тест за реални емисии, който е в сила от септември 2017). Някои последни проучвания показват, че новите дизелови автомобили ефективно показват много ниски емисии на замърсяване не само в лабораториите, но и в реални условия.

Изследванията на "FuelsEurope" и Асоциацията за контрол на емисиите от катализаторите (АЕСС) също показват, че най-новото поколение дизелови автомобили ще продължи да играе основна роля в подпомагането за постигането на бъдещите цели за CO₂. Също така, тези превозни средства ще имат положително въздействие върху подобряването качеството на въздуха заедно с други местни мерки в райони, където превишението на NO₂ остава тревожно.

Европейската комисия представи нов пакет за мобилност "Устойчива мобилност за Европа", с който се стреми да насърчава безопасна, свързана и чиста мобилност в целия ЕС. Този трети и последен пакет за мобилност от Комисията съдържа различни законодателни и незаконодателни предложения, които засягат автомобилната индустрия на ЕС. В съобщение на Комисията, озаглавено "Европа в движение – Програма за социално справедлив преход към екологосъобразна, конкурентоспособна и свързана мобилност за всички", се признава, че секторът на мобилността претърпява дълбоки промени и се подчертава, че цифровата революция в областта на мобилността следва да доведе до по-безопасен, по-новаторски, по-интегриран, по-устойчив, по-справедлив, по-конкурентоспособен и по-чист сектор на автомобилния транспорт, тясно свързан с други, по-устойчиви видове транспорт; приветства стратегическия подход в съобщението за постигане на съгласувана регулаторна рамка за все по-сложната област на автомобилния транспорт.

Три са ключовите моменти: На първо място, има свързано и автоматизирано шофиране – домейн, който осигурява защитен достъп до данни за превозното средство и заслужава специално внимание. Второ, представено е предложение за първите стандарти на ЕС за емисиите на CO₂ за камиони. И накрая, Комисията очертава рамката на политиката си за пътна безопасност за периода 2020-2030 г.

1) Свързано и автоматизирано шофиране. В новото си съобщение "По пътя на автоматизираната мобилност" Комисията очертава бъдещите си амбиции. През следващото десетилетие се очаква въвеждането на автоматизирано шофиране по европейските магистрали. Например – групираното придвижване на камиони, което Европейската комисия иска да улесни като стандартизира обмена на данни между различните марки камиони.

Автомобилната индустрия активно работи върху разработването и въвеждането на групирано придвижване през последните години. Европейската комисия дори предвижда преминаването към напълно автономна мобилност до 30-те години. В краткосрочен план изпълнителната власт на ЕС обаче иска всички нови автомобили да бъдат свързани с интернет до 2022 г. Тези нови нива на свързаност предлагат големи възможности, но и рискове.

Комисията дава приоритет на осигуряването на безопасен и сигурен достъп до данните за превозните средства в пакета за мобилност. Правилният подход към достъпа до данни трябва да гарантира безопасност и киберсигурност при пълно зачитане и защитата на личните данни. От автомобилната индустрия информират, че това може да бъде постигнато само ако съответните данни за превозните средства бъдат прехвърлени на съоръжение извън борда, откъдето доставчиците на услуги могат да имат достъп до тях.

Безопасността на шофьорите и пътниците е от първостепенно значение. Ето защо трябва да се използва сигурен модел за обмен на данни извън борда. Този подход минимизира рисковете за безопасността и сигурността по начин, който не може да бъде постигнат с друг

метод за достъп до данните за превозните средства. Предоставянето на трети страни на пряк и неконтролиран достъп до данни в движещо се превозно средство е отворена врата за неравномерно хакерско нападение например.

2) Вторият ключов елемент от пакета "Мобилност" е предложението за първите стандарти на ЕС за емисиите на CO₂ от тежкотоварни автомобили. Тези стандарти са една важна част от една по-широка стратегия за по-нататъшно декарбонизиране на автомобилния транспорт – цел, на която индустрията е изцяло отдадена. Всички видове транспорт заедно са отговорни за приблизително 25% от емисиите на CO₂ в ЕС. Тежкотоварните превозни средства представляват една пета от тях, но камионите също пренасят повече от 70% от всички сухопътни товари.

Според АСЕА, Комисията е имала предвид точните нива на намаляване на емисиите на CO₂, предложени вече за автомобили и ванове, през ноември 2017 г. и ги е приложила директно към тежкотоварни автомобили, без напълно да признае основните различия между тези типове превозни средства. Освен това фактът, че 15% намаление до 2025 г. е последвано от още 15% до 2030 г., е в противоречие с реалистична технологична стъпка, тъй като най-модерните технологии за пестене на гориво ще отнемат време за развитие.

3) Пътна безопасност – През последните десетилетия този показател в ЕС се подобрява значително (пътищата в ЕС са най-сигурните в света), но въпреки това броят на смъртните случаи и нараняванията все още е твърде висок (например, България е на едно от първите места по брой на смъртните случаи). Ето защо ЕС приема инициативите Vision Zero (нулева смъртност) и Safe System (безопасна система), за да премахне случаите на смърт и тежки наранявания по европейските пътища. ЕС работи в тясно сътрудничество с органите в държавите-членки по въпросите на пътната безопасност. Стремехът е да се доразвиват въз основа на националните инициативи, като се поставят цели и се разглеждат всички фактори от значение при катастрофите (инфраструктура, безопасност на превозните средства, поведение на водачите, реагиране при спешни случаи). Това се постига чрез приемане на закони, подпомагане на обществени образователни кампании, насърчаване на обмена на опит между държавите членки и другите отговорни лица в сферата на пътната безопасност и чрез осигуряване на финансиране.

Необходими са значителни промени в системите за градска мобилност по целия свят. Устойчивият атрактивен транспорт е от съществено значение за постигането на целите за устойчиво развитие, свързани с достъпа до градските зони, намаленото въздействие върху здравето от замърсяването на въздуха и катастрофите по пътищата, чистата енергия, устойчивата инфраструктура, мерките срещу изменението на климата и устойчивите градове и общности и т.н.

Според проучване проведено през юни 2018 г. от Европейската асоциация на автомобилните производители (АСЕА) бъдещото намаляване на емисиите на CO₂ от пътническите автомобили ще зависи силно от увеличените продажби на превозни средства с алтернативно задвижване, включително електрически, хибридни, с горивни клетки и автомобили, работещи с природен газ. Що се отнася до електрическите коли, все още има голямо объркване около термина "електрифициран".

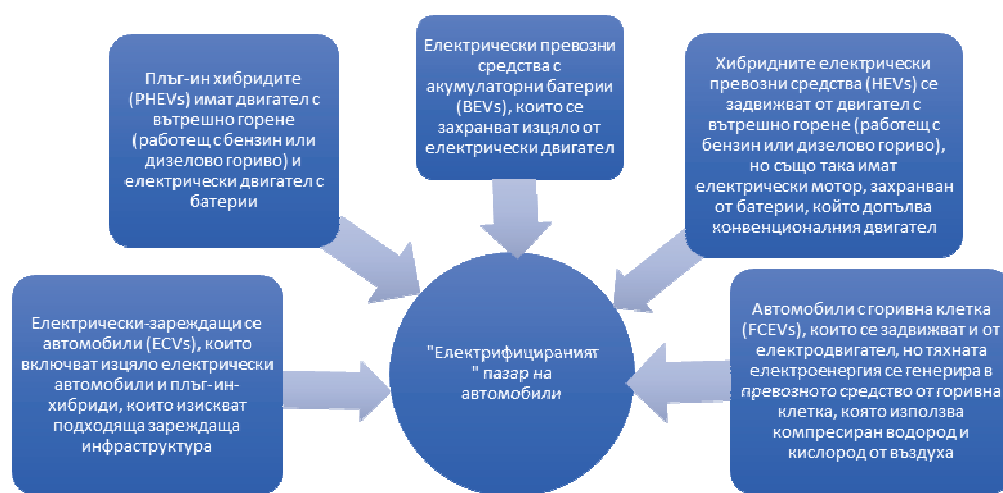
Пазарът на "електрифицирани" пътнически автомобили би могъл да бъде разделен на две основни категории:

1. Електрически-зареждащи се автомобили (ECVs), които включват изцяло електрически автомобили и плъг-ин-хибриди, които изискват подходяща зареждаща инфраструктура:
 - Електрически превозни средства с акумулаторни батерии (BEVs), които се запазват изцяло от електрически двигател, като се използва електричество, съхранявано в бордова батерия, която се зарежда чрез включване в електрическата мрежа;

- Плъг-ин хибридите (PHEVs) имат двигател с вътрешно горене (работещ с бензин или дизелово гориво) и електрически двигател с батерии. Горивният двигател поддържа електрическия мотор, когато е необходимо, и батерията се зарежда чрез свързване към мрежата, както и към бордовия двигател.

2. Хибридните електрически превозни средства (HEVs) се задвижват от двигател с вътрешно горене (работещ с бензин или дизелово гориво), но също така имат електрически мотор, захранван от батерии, който допълва конвенционалния двигател. Електричеството им се генерира вътрешно от регенеративно спиране и от двигателя с вътрешно горене, така че няма нужда от презареждане от инфраструктурата. Нивото на хибридизация варира от леко до пълно. (Изключени от определението на ЕС за автомобили с алтернативно задвижване).

Фиг. 1. "Електрифицираният" пазар на автомобили



Авторска разработка, по информация от ACEA

Като допълнение към тази класификация са автомобилите с горивна клетка (FCEVs), които се задвижват и от електродвигател, но тяхната електроенергия се генерира в превозното средство от горивна клетка, която използва компресиран водород и кислород от въздуха. Засега автомобилите с горивни клетки все още са голяма рядкост в Европа. През 2017 г. са продадени 253 броя, като липсата на адекватна водородна инфраструктура представлява основна пречка за по-широкото приемане от потребителите.

Някои предполагат, че терминът "електрифициран" се отнася изключително за електрическите превозни средства с акумулаторна батерия, които се захранват изцяло от електричество и нямат емисии на CO₂, идващи от ауспуха. Въсъщност много изявления и съобщения (независимо дали са направени от медии, политици, НПО или дори производители на автомобили), които се занимават с "електрификацията" на превозните средства, се отнасят до всички налични технологии за електрификация, които са с много различно ниво на намаляване на CO₂ емисии. Това понякога води до объркване, особено от гледна точка на политиката. Хибридните електрически автомобили, например, съставляват 67% от всички продажби на "електрифицирани" автомобили в ЕС, но те не са разглеждани като превозни средства, задвижвани с алтернативна енергия от политиката на ЕС, а само BEV и PHEVs.

Въпреки че всички европейски автомобилни производители разширяват портфолиото си от електрически автомобили, проникването на тези превозни средства на пазара все още е ниско и много фрагментирано в целия ЕС. Потребителите, които търсят алтернатива на дизеловото гориво, често предпочитат бензинови или хибридни автомобили, но все още не извършват пълно преминаване към превозни средства с електрическо натоварване (ECV).

Последните данни на АСЕА показват, че ECV са съставлявали 1,5% от общите продажби на нови автомобили през 2017 г., с огромни различия между държавите-членки. С други думи, само крайният продукт – без значение колко е добър – не е достатъчен да създаде търсене. Реалността е, че навлизането на пазара и приемането на ECV от страна на потребителите зависи от няколко фактора, които са извън контрола на производителите на автомобили.

Достъпността, например, остава основна бариера за много европейци. Резултатите от това проучване показват, че 85% от всички електрически автомобили се продават само в шест западноевропейски страни с някои от най-високите БВП на глава от населението.

За разлика от тях, в страни с БВП по-малко от 18 000 евро, като тези в Централна и Източна Европа, както Гърция и България, пазарният дял на електрическите автомобили остава близо до 0%.

Това е сериозен проблем, особено предвид неотдавнашното предложение на Европейската комисия за определяне на "референтни стойности" в ЕС за продажби на електрически автомобили с пълна батерия на ниво от 15% до 2025 г. и 30% до 2030 г. Очевидна е огромна разлика в Европа между настоящите продажби на акумулаторни електрически автомобили – съставляващи само 0,7% от пазара – и препоръките на Комисията. Според това предложение ще трябва настоящите продажби от по-малко от 1% да нараснат до 30% в рамките на по-малко от 12 години. Освен достъпността, балансирано предлагане на инфраструктура за таксуване и зареждане с гориво е предпоставка за по-силни продажби на превозни средства с алтернативна мощност в целия ЕС.

Това проучване показва, че от около 100 000 точки за зареждане, които са на разположение днес, 76% са съсредоточени само в четири държави (Холандия, Германия, Франция и Обединеното кралство). В другия край на спектъра огромна страна като Румъния – приблизително шест пъти по-голяма от Холандия – има само 114 точки за зареждане. По последни данни за България, на територията на страната има 122 броя зарядни станции – съгласно интерактивна карта за местоположението им, актуална към октомври 2018 г.

Предвид всичко това – предложението на Европейската комисия за постигане на целите за CO₂ след 2021 г. за автомобили и микробуси не се свързва с наличието на инфраструктура за таксуване и зареждане с гориво за алтернативно задвижвани превозни средства към целите за CO₂, тъй като тези два елемента вървят ръка за ръка. Ето защо е от изключително значение бъдещата рамка за CO₂ за леките и лекотоварните автомобили да включва средносрочна "проверка на действителността", за да се оцени наличието на инфраструктура и зрелостта на пазара на ECV, което да позволи съответните цели за CO₂ да бъдат адаптирани.

Автомобилната индустрия е склонна да се движи възможно най-бързо към превозни средства с нулеви емисии. Няма съмнение, че това е бъдещето. Но за да стигнат дотам, клиентите трябва да бъдат убедени, че това е най-добрият избор за тях; както по отношение на достъпността, така и по отношение на удобството. Естествена промяна на пазара няма да се случи без да се преодолеят тези бариери.

Таблица 1. Средна стойност на намалението на CO₂, пазарен дял, брой продадени автомобили по видове автомобили за 2017 г.

	Електрически-зареждащи се автомобили, 1,5% от продажбите на автомобили за 2017 в ЕС		Хибридни електрически автомобили, 2,9% от продажбите в ЕС за 2017
	BEV – Автомобили с електрически батерии	PHEV – Плъг-ин хибридни електрически автомобили	HIBRIDS – Пълни хибриди
Редуциране на емисиите CO ₂ (средно)	100%	50 – 75%	10-20% меки хибриди/ 20-30% пълни хибриди
Дял на електрифицирани автомобили	15%	18%	67%
Продадени автомобили през 2017	97,571	115,405	431,504

Авторска разработка по данни от изследване на Европейската асоциация на автомобилните производители

Стимули и пазарно представяне

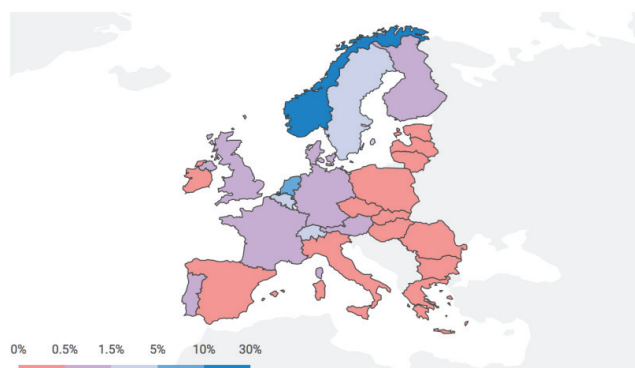
През октомври 2017 г. Европейската асоциация на производителите на автомобили (АСЕА) публикува данни, които показват корелацията между пазарното присъствие на превозни средства с електрическо задвижване (ECV) и стимулите за БВП и клиентите.

Данните на АСЕА показват, че пазарен дял на ECV над 1% възниква само в западноевропейски страни с БВП на глава от населението над 30 000 евро. За разлика от тях, почти половината от всички държави-членки на ЕС имат пазарен дял на ECV от 0.5% или по-нисък. Всъщност, в страни с БВП под 17 000 евро пазарният дял остава близо до нула – включително новите държави-членки на ЕС в Централна и Източна Европа. Достъпността е основна бариера.

Много хора приемат норвежкия пазар като еталон. Но точно като своя БВП от 64 000 евро, повече от два пъти средния за ЕС, делът на Норвегия за ECV от 29% е изключение в Европа.

Данните също така показват, че стимулите на клиентите за закупуване на ECV, и особено тяхната парична стойност, се различават значително в цяла Европа. Пазарният дял на ECV е значителен само в страни, които предлагат широки стимули. Пет държави-членки на ЕС изобщо не предлагат никакви стимули.

Карта – Съотношение между потреблението на електрическите автомобили и БВП в ЕС



Ключови наблюдения:

Пазарен дял на електрически-зареждащи се автомобили (ECV) от 1% или по-висок е само в западноевропейските страни с БВП над 30 000 евро. В страни с БВП под 17 000 евро (което включва новите страни-членки на ЕС в Централна и Източна Европа) пазарният дял остава близо до нула.

Почти половината от всички държави-членки на ЕС (общо 13) имат пазарен дял на ECV от 0,5% или по-нисък.

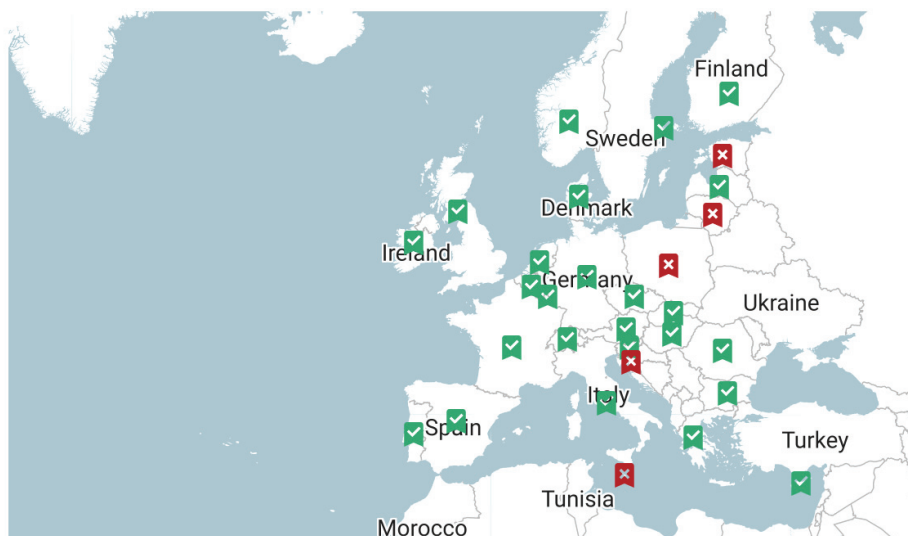
Топ 3 най-ниски пазарни дялове на ECV в Европа:

- България, 0,05%, с 21 продадени бройки през 2016 г. (БВП от 6 600 евро)
- Гърция, 0,04% с 32 продадени бройки през 2016 г. (БВП от 16 300 евро)
- Естония, 0,2% с 35 продадени единици през 2016 г. (БВП от 15 900 евро)

Пазарен дял на 5-те най-големи пазари на автомобили в ЕС през 2016 г.:

- Германия, 0,8% от 3 351 607 автомобили с 25 214 продадени ECV
- Обединеното кралство, 1,4% от 2 692 786 автомобили, с продадени 36 917
- Франция, 1,4% от 2 015 177 автомобили с продадени 29 189 ECV
- Италия, 0,2% от 1 824 968 автомобили с продадени 2 827 ECV
- Испания, 0,3% от 1,147,007 автомобили с продадени 3,654 ECV

Норвегия с 29% пазарен дял от електрически зареждащи се автомобили е изключение за Европа, както и нейния БВП от 64 000 евро (почти два пъти по-висок от средния за ЕС).
Забележка: Данните са за 2016 година и обхващат пътнически автомобили.



Тази карта показва връзката между потреблението на автомобили с електрическо зареждане (ECV) и наличието на стимули за клиентите при продажбите на ECV за всяка държава-членка на ЕС плюс Норвегия и Швейцария.

Ключови наблюдения:

Пазарният дял на превозните средства с електрическо зареждане е значителен само в страните, които предлагат широки (фискални и нефинансови) стимули. Швеция например предлага много и силни стимули, което води до пазарен дял от 3,6%.

Полша, от друга страна, не предлага стимули, което води до пазарен дял, който е близо до нула (0,1%).

Размерът на стимулите, и особено тяхната парична стойност, се различава значително в цяла Европа.

Много от новите държави-членки на ЕС с нисък пазарен дял на ECV предлагат само освобождаване от годишния пътен данък на електрически автомобили.

Пет държави-членки на ЕС изобщо не предлагат никакви стимули: Хърватия, Естония, Литва, Малта и Полша.

Таблица 2. Връзка между БВП на глава от населението, пазарен дял и стимули при реализацията на електрически автомобили в страните от ЕС и Швейцария

№	Държава	БВП на глава от населението, евро	Пазарен дял на ECV, %	Фискални и нефинансови стимули
1	2	3	4	5
1	Австрия	40000	1,5	Електрическите превозни средства са освободени от данък върху потреблението на гориво и от месечния данък върху превозните средства. От януари 2016 г. приспадането на ДДС е приложимо и за автомобилите с нулеви CO ₂ емисии (например автомобили с електрическо и водородно задвижване). Австрийският автомобилен клуб ÖAMTC публикува стимулите, предоставени от местните власти на своя уебсайт
2	Белгия	37400	1,7	Електрическите превозни средства плащат най-ниската данъчна ставка в рамките на годишния данък върху превозните средства и във всичките три региона. В региона Брюксел-столица финансовите стимули се прилагат за дружества, които закупуват електрически, хибридни или автомобили с горивни клетки. Във фламандския регион електрическите и плъг-ин хибриди (които излъчват не повече от 50g CO ₂ / km) са освободени от регистрационен данък. Освен това от януари 2016 г. са въведени стимули за електрически и водородно задвижвани автомобили (бонус за нулеви емисии). Накрая, фламандското правителство отпуска екологична премия на компании, които инвестират в екологосъобразни и/или енергийно-ефективни технологии (www.ecologiepremie.be). Коефициентът на приспадане от корпоративен доход на разходите, свързани с използването на фирмени автомобили, е 120% за превозни средства с нулеви емисии и 100% за превозни средства, изпускащи между 1 и 60g CO ₂ / km. Над 60 g CO ₂ / km, степента на приспадане намалява постепенно от 90% на 50%.
3	България	6600	0,05	Електрическите превозни средства са освободени от годишния данък върху превозните средства.

Продължение

1	2	3	4	5
4	Велико-британия	36100	1,4	Електрическите превозни средства (със емисии на CO ₂ до 100 грама /км) са освободени от годишния пътен данък, докато други автомобили с алтернативно гориво получават отстъпка от £ 10 върху платените цени. Чисто електрическите автомобили са освободени от данък върху автомобила, докато всички автомобили с емисии на CO ₂ по-малки от 50 г / км заплащат 5% за данъчната година 2015/2016.
5	Германия	37900	0,8	Електрическите превозни средства са освободени от годишния пътен данък за период от десет години, считано от датата на първата им регистрация. От юли 2016 г. правителството предоставя екологичен бонус от 4 000 евро за автомобили с чисто електрическа и горивна клетка и 3 000 евро за плъг-ин хибридни и електрически автомобили с разширен обхват.
6	Гърция	16300	0,04	Електрическите и хибридните автомобили са освободени от регистрационен данък и двата вида данък лукс. Електрическите и хибридните автомобили (с мощност на двигателя до 1500 к.с.) също са освободени от облагане.
7	Дания	48400	0,9	От 2016 г. електрическите превозни средства на батерии са включени в същата данъчна ставка на бензиновите и дизеловите автомобили. Полученото увеличение на таксата за регистрация ще бъде поетапно въведено – като започва от 20% от целия данък през 2016 г., 40% през 2017 г., 65% през 2018 г., 90% през 2019 г. и 100% през 2020 г. Автомобилите с водород и горивни клетки са освободени от регистрационен данък до края на 2018 г.
8	Естония	15900	0,2	Няма
9	Ирландия	56800	0,5	До декември 2021 г. електрическите превозни средства се възползват от облекчение VRT (данък за регистрация на превозни средства) до максимум 5 000 евро. За плъг-ин хибридите максималното облекчение е 2,500 евро (до декември 2018). За конвенционалните хибриди и други автомобили с гъвкаво гориво максималното облекчение е 1,500 евро (до декември 2018 г.). В допълнение, електрическите и плъг-ин хибридните автомобили получават безвъзмездна помощ до 5.000 евро за покупка (до декември 2021 за EVs и 2018 за PHEV). Електрическите превозни средства също плащат минималната ставка на пътния данък (120 евро).
10	Испания	24000	0,3	Основните провинции (например Мадрид, Барселона, Сарагоса, Валенсия и др.) намаляват с 75% годишния пътен данък (данък върху собствеността) за електрически и автомобили с нисък разход на гориво. Намаляват се данъците за корпоративния автомобил за чисто електрическите и плъг-ин хибридните автомобили (30%), а за хибридите, LPG и CNG автомобилите (20%).

Продължение

1	2	3	4	5
11	Италия	27600	0,2	Електрическите превозни средства са освободени от годишния данък за движение (данък върху собствеността) за срок от пет години, считано от датата на първата регистрация. След този петгодишен период те се ползват от 75% намаление на данъчната ставка, прилагана за еквивалентните бензинови превозни средства.
12	Кипър	21000	Не е приложимо	Превозните средства, които излъчват по-малко от 120g CO2/km, са освободени от регистрационен данък.
13	Латвия	12800	0,3	Електромобилите заплащат най-ниската сума за данъка върху автомобила (10 евро).
14	Литва	13500	0,3	Няма
15	Люксембург	92900	Не е приложимо	Автомобилите с електрическа и горивна клетка се ползват от данъчно облекчение при регистрационните такси в размер на 5 000 евро. Електрическите превозни средства плащат и минималната ставка на годишния пътен данък.
16	Малта	22700	Не е приложимо	Няма
17	Нидерландия	40900	6,0	Електрическите превозни средства са освободени от таксата за регистрация BPM. От 1 януари 2017 г. се прилага специална ставка BPM за всички нови продадени хибридни автомобили. Пътническите автомобили с нулеви емисии на CO2 са освободени от данък върху моторните превозни средства до 2020 г. На автомобилите с нулеви емисии на CO2 се налага намален данък (4%).
18	Полша	11000	0,1	Няма
	Португалия	17900	0,9	Чисто електрическите автомобили са освободени от регистрационния данък (Imposto Sobre Vehículos – Данъчно облагане на превозни средства или ISV). Плъг-ин хибридни автомобили с изцяло електрически режим до 25 км плащат само 25% от регистрационната такса.
19	Румъния	8600	0,1	Електромобилите са освободени от годишния пътен данък (данък върху собствеността).
20	Словакия	14900	0,1	Чисто електрическите превозни средства заплащат най-ниската такса за регистрационен данък (33 евро) и са освободени от годишния данък за движение. Хибридите, превозните средства, задвижвани от сгъстен природен газ (CNG) и превозните средства, използвани поне 60 пъти в хибриден режим в рамките на данъчния период, се ползват с 50% намаление на годишния пътен данък
21	Словения	19300	N/A не е приложимо	Финансови стимули, които варират от 3 000 до 7 500 евро в зависимост от категорията на превозното средство, се отпускат за: закупуване на ново електрическо превозно средство с нулеви CO2 емисии или преминаване на превозно средство от вътрешно горене (ICEV) към електрическо задвижване; закупуването на ново хибридно моторно превозно средство с емисии на CO2 по-ниски от 50g CO2 / km.

Продължение

1	2	3	4	5
22	Унгария	11500	0,4	Електрическите превозни средства са освободени от регистрационен данък, годишен пътен данък и данък върху автомобилите.
23	Финландия	39000	1,2	Чисто електрическите превозни средства винаги плащат минималната ставка, базирана на CO ₂ такса за регистрация.
24	Франция	33400	1,4	Регионите имат възможност да предоставят освобождаване от таксата за регистрация (общо или 50%) за превозни средства с алтернативно гориво (т.е. електрически, хибридни, CNG, LPG, и E85). Съгласно системата бонус-малус се предоставя премия за закупуване на ново електрическо превозно средство (от 1 януари 2017 г. хибридните автомобили, комбиниращи система за съхраняване на електрическа енергия и двигател с вътрешно горене, вече не отговарят на условията за получаване на бонуса): за превозно средство (лек или лекотоварен автомобил), излъчващи между 21 и 60g CO ₂ / km, бонусът възлиза на 1 000 евро; за автомобил, който излъчва 20g CO ₂ / km или по-малко, бонусът възлиза на 6 300 евро. Схемата за стимулиране предвижда 10 000 евро за купувачи на електрически автомобили, които бракуват стария си автомобил на дизелово гориво. През 2017 г. схемата беше разширена и за лекотоварни автомобили. Електрическите превозни средства са освободени от данъка върху автомобилата, докато хибридите, изпускащи по-малко от 110g CO ₂ / km, са освободени през първите две години след регистрацията.
25	Хърватия	10900	N/A	Няма
26	Чехия	16500	0,1	Електрическите, хибридните и други превозни средства с алтернативно гориво са освободени от пътният данък (този данък се прилага само за автомобили, които се използват само за бизнес цели).
27	Швеция	46600	3,6	За закупуване на нов електрически или хибриден електрически автомобил се предоставя премия (Supermiljöbilspremie): 20 000 шведски крони за автомобили с емисии на CO ₂ между 1 и 50 g / km (плъг-ин хибриди); 40 000 шведски крони за автомобили с нулеви емисии на CO ₂ (електрически автомобили). Зелените автомобили са освободени за пет години от годишния данък за движение (електрически автомобили и плъг-ин хибриди с електрическа консумация на 100 км, което не надвишава 37 kWh). 40% намаление се прилага за корпоративното данъчно облагане на електрическите автомобили и хибридите.
	Швейцария	72500	2,0	Няколко кантона са намалили данъците за електрически автомобили и хибриди, а някои също са ги намалили и за автомобили, заредени със сгъстен природен газ.

Продължение

1	2	3	4	5
	Норвегия	64000	29,0	За напълно електрически автомобили, включително автомобили с горивни клетки, няма данък върху вноса. Автомобилите, задвижвани с етанолово гориво E85, получават данъчно облекчение от 10 000 норвежки крони.

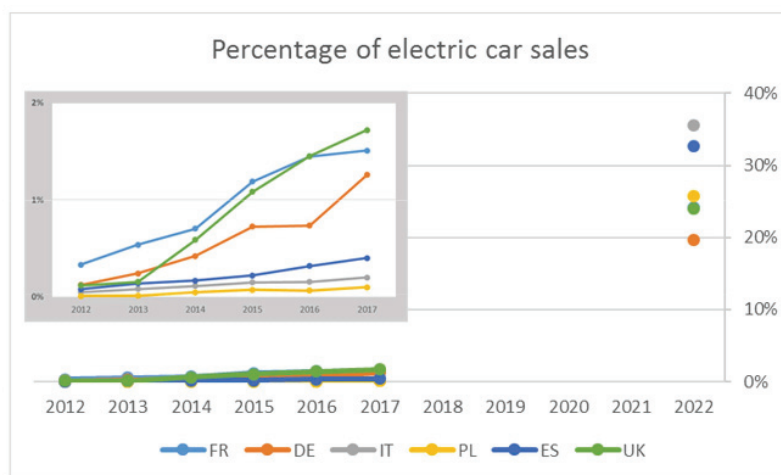
Забележка: Данните са за 2016 година и обхващат пътнически автомобили

Докато автомобилната индустрия продължава да влага пари в разработването на електрифицирани двигатели, потребителите продължават да наливат изкопаеми горива в своите автомобили. Притежаването на електрифицирано превозно средство в днешно време просто не е привлекателно предложение за повечето шофьори и дори леките хибриди, които работят почти като традиционните бензинови или дизелови превозни средства, се вижда че все още слабо се приемат.

Съгласно Европейската асоциация на производителите на автомобили (ACEA), бъдещите намаления на CO₂ са "силно зависими от продажбите на автомобили с алтернативно задвижване". Последните данни показват, че през първото тримесечие на 2018 г. регистрациите на електрически превозни средства с батерии (BEVs) хибридни електрически превозни средства (PHEVs) нарастват съответно с 34,3% и 60,2% в Европейския съюз (ЕС). В сравнение с първото тримесечие на 2017 г. броят на регистрираните в ЕС хибридни електрически автомобили, включително леките хибриди, е нараснал с 25,7%.

Изследването "Количествено измерение на факторите, влияещи на хората при избор на автомобил в Европа" проведено през 2017 от ЕК сравнява резултатите от две проучвания през 2012 г. и 2017 г.

В проучването от 2012 г. анкетиранияте са помолени да съобщят своите очаквания за процента на продажбите на електрически автомобили през следващите 10 години. От този въпрос се изчисляват средните стойности за всяка страна. Фигурата показва тези данни заедно с данните за 2012-2017 г. Ясно е, че след пет години се е увеличил процентът на продажбите на електрически автомобили (макар и незначително в Италия и Полша).



Source: (Thiel et al., 2012) (N=3,723) and (EAFO, 2017) [as of October 2017].

Ако обаче очакванията на респондентите от проучването за 2012 г. трябва да бъдат удовлетворени, през следващите пет години е необходимо по-бързо нарастване на продажбите, за да се постигнат очакваните нива до 2022.

В това проучване са отчетени резултатите от нагласите и предпочитанията към електрическите превозни средства (в случая синоним на акумулаторни електрически превозни средства). Освен това тези резултати се сравняват с резултатите от подобно проучване, проведено през 2012 г., така че да може да се пресметне развитието на предпочитанията на европейските шофьори към електрическите автомобили.

Контекстът на политиката - Преходът към нисковъглеродна икономика е ключов политически приоритет за Европейската комисия. Автомобилите с ниски и нулеви емисии ще трябва да станат широко разпространена реалност в Европа.

Стандартите за CO₂ за леки и лекотоварни автомобили оказват влияние върху предлаганите на пазара модели на превозни средства с ниски и нулеви емисии. Стимулите за тези технологии, налични в няколко държави-членки, могат да подобрят предложението за стойност, което тези превозни средства имат за потребителите.

Директивата (2014/94 / ЕО) и свързаният с нея план за действие (ЕС, 2017 г.) имат за цел да посрещнат нуждите от инфраструктура за зареждане на алтернативни горива. За насърчаване на масовото приемане на автомобили с електрическа и горивна клетка е необходимо по-добро разбиране на нагласите и предпочитанията на потребителите.

Фактът, че половината от изследваната група потребители в извадката никога не е избирала кола с електрическа или горивна клетка като опция за следващата си покупка на автомобил, води до ключовото заключение, че автомобилите с нулеви емисии все още са изправени пред определени предизвикателства относно тяхното приемане в Европа.

Покупната цена продължава да представлява основното препятствие пред широкото приемане на тези двигатели. Други причини, споменати от респондентите, във връзка с това че не купуват електрически автомобили, са: липса на инфраструктура за презареждане, малък обхват, малък избор на модел. Освен това, като цяло, отношението към електрическите автомобили в Европа остава относително стабилно през последните пет години. Поради размера на извадката остават пропуски в знанията и несигурността относно нагласите и предпочитанията на европейските водачи за превозни средства с ниски и нулеви емисии.

От друга страна АСЕА изразява загриженост, че предложението за CO₂, публикувано от Европейската комисия в края на миналата година, не е напълно технологично обосновано. Автомобилната индустрия е напълно ангажирана с устойчивата мобилност и с понататъшното намаляване на екологичния отпечатък, но когато става въпрос за декарбонизация, политиката трябва да се ръководи от резултати. Създателите на политики трябва, разбира се, да определят амбициозни цели за намаляване на емисиите на CO₂, но не трябва да налагат технологичния избор.

Традиционното разделение на ролите в сектора на мобилността се оспорва днес и би могло да се промени драстично в бъдеще. Съществуващите играчи търсят начини за разширяване на ролите си чрез разработване на добавени услуги към основните си предложения за мобилност. Новите играчи, които често се допускат от дигиталната революция, навлизат на пазара с цел да спечелят критични позиции в разширените и преоформени екосистеми за мобилност.

Данни за света и България

Резултати от проведено изследване на Българската асоциация за електрически превозни средства на световната практика по отношение на стимулите за електромобилите могат да се представят в следната таблица:

Държава	Стимули при покупка				Стимули при използване			Стимули при достъп			Норми за емисии		Пазарен дял електромобили 2015
	Преференции при регистрация/продажба	Освобождаване от данък при продажбата (освен ДДС)	Освобождаване от ДДС	Данъчни кредити	Освобождаване от годишен данък	Освобождаване от такси (магистрални, паркиране, фериботи, ...)	Преференциални цени на електроенергията	Данъчни кредити (фирмени електромобили)	Достъп до автобусни ленти	Достъп до ленти за движение на превозни средства с повече пътници	Достъп до зони с ограничен достъп на пътни превозни средства	Норми за разход на енергия при движение	
Канада	■					■			■			Tier 2	0.4%
Китай	■	■			■					■		China 5	1.0%
Дания		■				■						Euro 6	2.2%
Франция	■	■				■				■		Euro 6	1.2%
Германия					■	■			■	■		Euro 6	0.7%
Индия	■	■	■		■							Bharat 3	0.1%
Италия	■	■			■							Euro 6	0.1%
Япония	■	■			■	■						JPN 2009	0.6%
Холандия					■		■			■		Euro 6	9.7%
Норвегия			■		■			■				Euro 6	23.3%
Португалия	■	■			■	■						Euro 6	0.7%
Южна Корея	■	■			■	■						Kor 3	0.2%
Испания	■	■			■	■			■			Euro 6	0.2%
Швеция	■			■	■	■						Euro 6	2.4%
Великобритания	■	■			■	■		■				Euro 6	1.0%
САЩ	■	■		■	■	■		■				Tier 2	0.7%

Легенда	Описание
■	Не се прилагат политики
■	Локални политики (обхващат географски зони, напр. региони/общини, включващи по-малко от 50% от населението на страната)
■	Широкообхватни политики (обхващат географски зони, напр. региони/общини, включващи повече от 50% от населението на страната)
■	Национални политики
■	Стандарт за енергоефективност, индиректно благоприятстващ въвеждане на електрически превозни средства
■	Евро 6
■	Норми за емисии в сила през 2015

По данни на Фондация "Българска асоциация за електрически превозни средства", 2017 г.

В допълнение като пример от практиката за България може да се посочи проект "Чисти коли, за чист град" – София, октомври 2017 г. реализиран съвместно със Столична община, Програма Европа 2017 и Фондация "Българска асоциация електрически превозни средства". По данни предоставени във връзка с проекта:

Брой електромобили в София според последните публично обявени данни от МВР, към 01.10.2017 в България има регистрирани 364 леки и лекотоварни електромобила.

Според издадените от Столична община стикери за безплатно паркиране в Синя и Зелена зона, в София би трябвало да са около 250 от тях. Делът на регистрираните в София електромобили в националния електромобилен парк (~69%) е значително по-висок от про-

порционалния дял в националния автопарк на регистрираните в София превозни средства (~22%). Това има своето рационално обяснение с факта, че София е единствения град в България, където масовите ежедневни пътувания често могат да надвишат 40-50 км, а безплатното паркиране на електромобили в Синя и Зелена зона се явява най-значимия съществуващ икономически стимул, облагодетелстващ ползвателите на електромобили. Икономическият ефект от използването на електромобил се проявява при ежедневно пътуване над 75-80 км в предимно градска среда, с режим на чести тръгвания и спирания. Това, заедно с със сравнително високия инвестиционен разход (един електромобил може да бъде от два до три пъти по-скъп от еквивалентен автомобил с двигател с вътрешно горене), е причина повечето електромобили да са концентрирани в столицата, където и жизнения стандарт е сравнително висок.

Заклучение

От разгледаните въпроси могат да се направят следните изводи:

- Регулациите налагат стандарти – Общата целева картина изисква намаляване както на емисиите, така и на шума, както и на устойчивото използване на материали (суровини или промишлени стоки) и на всички нива се въвежда законодателство, което да доведе до промяна. От своя страна стандартите за CO₂ за леки и лекотоварни автомобили оказват влияние върху предлаганите на пазара модели на превозни средства с ниски и нулеви емисии.
- Промяна на потребителското поведение – възприятието е всъщност по-важно от реалността в много случаи. В динамичната сфера на доставянето на висококачествени услуги на потребителите, индивидуалното възприятие може да се различава от това, което актуалните обстоятелства могат да разкрият. Компаниите трябва да се вслушват в индивидуалните възприятия. В тази връзка се използват се все повече дигитални инструменти за достигане на клиента.
- Стимули – Пазарният дял на превозните средства с електрическо зареждане е значителен само в страните, които предлагат широки (фискални и нефинансови) стимули. Видно от Таблица 2, държавите с фискални и нефинансови стимули постигат по-висок пазарен дял на електрическите автомобили, обратно в страни с ниски или изобщо липса на стимули, пазарният дял на тези автомобили е около нулата.
- Промяна в корпоративните стратегии на компаниите – Силната критика към автомобилната индустрия за липсата на зелени стратегии от нейна страна, като топ приоритет в краткосрочен и дългосрочен аспект може да бъде един от факторите за промяната на автомобилните производители и търговци към стратегии за устойчивост и екологично развитие.
- Развитие на екосистема на свързаност между индустрии, инфраструктура, дигитална среда – Автомобилната индустрия трябва да работи с другите индустрии, за да бъде сигурна, че въпросите по отношение на свързаността, безопасността и екологията се решават. В настоящия момент тече изключително динамичен процес на пренастройване на съзнанието и операциите; сключват се стратегически съюзи, правят се огромни инвестиции в нови компании и се търсят начини за осигуряване на независимост от услугите на електронните гиганти. Автомобилната индустрия и високотехнологичните компании трябва да си взаимодействат повече от всякога.
- По-безопасни автомобили, по-зелени градове, възможност за всички да се придвижват – Промяната в климата, ограничените ресурси и растящата урбанизация подхранват желанието на много хора да бъдат социално отговорни и да организират своя живот по устойчив начин. Автономната технология и възможности ще дадат резултат в повече споделени автомобили, като автономни таксите и повече споделяне на частните автомобили.

В заключение може да се каже, че разработването на ефикасни транспортни системи в градските зони е все по-сложна задача предвид претоварените градове и тяхното все по-голямо разширяване. Публичните власти играят ключова роля за осигуряване на планиране, финансиране и регулаторна рамка.

Градските зони се превръщат в лаборатории за технически и организационни иновации, променящи се модели на мобилността и нови решения за финансиране. ЕС е заинтересован от споделяне на иновационните решения на местните политики от полза за транспортните оператори и за гражданите и да гарантира ефикасността на европейската транспортна система чрез ефективна интеграция, оперативна съвместимост и взаимовръзка. В този контекст – промишлеността предстои да изиграе ключова роля за решаването на бъдещите предизвикателства.

Въпреки че всички производители разширяват портфолиото си от електрически автомобили, за съжаление търсенето на тези превозни средства на пазара все още е много ниско и много фрагментирано в ЕС.

С други думи, само крайният продукт – без значение колко е добър – не е достатъчен да създаде търсене. Освен хармонизираните и последователни стимули на потребителите за насърчаване на продажбите, има нужда от повече инвестиции в инфраструктурата за презареждане и зареждане с гориво във всички държави-членки на ЕС, преди да се очаква, че потребителите в целия ЕС наистина ще се възползват от алтернативни превозни средства.

Технологичното развитие предлага някои решения: електрическата мобилност води до много по-чиста мобилност, споделянето на автомобили ще намали броя на използваните автомобили в световен мащаб и автономното шофиране ще спомогне за повишаване на капацитета на пътищата. Трансформацията на автомобилната индустрия вече не се ръководи само от клиентите – регулирането ще играе ключова роля. В светлината на нарастващата урбанизация в световен мащаб националните правителства и градските власти – като основни регулатори на мобилните решения – започват да стават по-стриктни в стремежа си да поддържат средата, за която си струва да живеят.

Въвеждането на нови концепции за мобилност ще промени значително структурата на световния автомобилен парк: електрифицираните автомобили (електрически или хибридни) ще имат дял от повече от 50% до 2030 г. Очакват се нарастването на платформите за мобилност, предлагащи мобилност по заявка чрез превозни средства, произведени специално за тази цел или частно притежавани и временно въведени в системата за мобилност от собственика. Често се съобщава, че общият размер на пазара значително ще се свие с течение на времето. Това е теоретично вярно; реалистичните сценарии, изчислени с помощта на реални градски данни и статистически значими предпочитания на клиентите, в момента показват, че общият обем на продукцията в световен мащаб ще бъде между 110 и 120 милиона автомобили през 2030 г., което е повече от много експертни прогнози. Предимствата на предстоящите възможности за мобилност ще привличат клиентите от традиционните видове транспорт. Резултатите от проучването стигат до извода, че в нерегламентирана среда почти една трета от клиентите, използващи начини за обществена мобилност като влакове и автобуси днес, биха могли да променят поведението си и да преминат към описаните по-горе режими на мобилност – добавяйки допълнителни изисквания към капацитета на системата. Ето защо се очаква, в зависимост от първоначалния градски статус, че ще преобладават три ключови сценария за мобилност:

- региони, които постепенно се придвижват към автономни превозни средства, основаващи се на мобилност при поискване;
- Градове, които постепенно въвеждат нови системи за автомобилна мобилност;
- Градове, които прилагат целенасочено регулиране, за да интегрират безпроблемно новите модели на автомобилната мобилност в своите системи за обществена мобилност (интелигентни градове).

Системите за мобилност на утрешния ден следва да бъдат интермодални, персонализирани, удобни и свързани и да насърчават използването на по-устойчиви видове транспорт (обществен транспорт, колоездене, ходене), като интегрират нови решения за мобилност и автономни превозни средства. Сближаването чрез дигитализацията представлява сериозна възможност за преосмисляне на системите за мобилност, тъй като те постепенно се развиват, за да обхванат "Мобилността като услуга". Дигитализацията ще бъде един от главните двигатели, подобрявайки системата за мобилност до напълно ново ниво – мобилността ще се превърне в "наистина свързана система".

Традиционното разделение на ролите в сектора на мобилността се оспорва днес и би могло да се промени драстично в бъдеще. Съществуващите играчи търсят начини за разширяване на ролите си чрез разработване на добавени услуги към основните си предложения за мобилност. Новите играчи, които често се допускат от дигиталната революция, навлизат на пазара с цел да спечелят критични позиции в разширените и преоформени екосистеми за мобилност.

Успешните действия съгласно настоящия план за действие, могат да помогнат на всички участници в ЕС и неговата промишленост да формират активно бъдещо глобално общество с акцент върху потребностите на гражданите, хармоничния живот, качеството на живота и устойчивостта.

Референции

Електронни ресурси:

Българска асоциация електрически превозни средства (2017) Пътеводител, "Чисти коли, за чист град" – проект финансиран от Столична община, Програма Европа 2017 и Фондация "БАЕПС", достъпно на:

<http://baeps.org/wp-content/uploads/2017/11/Guide-Clean-Vehicles-for-a-Clean-City.pdf>
(посетено на 10 октомври 2018)

(BAEPS (2017), Patevoditel "Chisti koli, za chist grad" – projekt finansiran ot Stolichna obshchina, Programa Evropa 2017 I Fondacia BAEPS)

ACEA, (2018) *Making the transition to zero-emission mobility, Addressing the barriers to the uptake of electrically-chargeable cars in the EU*, available at:

https://www.acea.be/uploads/publications/Study_ECV_barriers.pdf (accessed on October 10, 2018)

ACEA, (2018) *Interactive map: Correlation between uptake of electric cars and GDP in the EU*, available at: <https://www.acea.be/statistics/article/interactive-map-correlation-between-uptake-of-electric-cars-and-gdp-in-EU> (accessed on October 10, 2018)

ACEA, (2018) *Interactive map: Electric vehicle incentives per country in Europe (2017)*, available at: <https://www.acea.be/statistics/article/interactive-map-correlation-between-uptake-of-electric-cars-and-gdp-in-EU> (accessed on October 10, 2018)

ADAC, Nur noch geringer Stickoxid-Ausstoß bei neuesten Diesel-Modellen, 23 April 2018, <https://presse.adac.de/meldungen/adac-ev/technik/nur-noch-geringer-stickoxid-ausstoss-bei-neuesten-diesel-modellen.html>

Van Audenhove, F.J., Korn, A., Steylemans, N., Smith, A., Rominger, G., Bettati, A., Zintel, M., Haon, S. (2018), *The Future of Mobility 3.0*, Arthur D. Little – Global, available at: <http://www.adlittle.com/en/insights/viewpoints/future-mobility-30> (accessed on October 10, 2018)

Vilchez, G., Harrison, G., Kelleher, L., Smyth, A., Thiel, C. (2017) *Quantifying the factors influencing people's car type choices in Europe*, JRC Science for policy report – European Commission, available at:

<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC109452/kjna28975enn.pdf>
(accessed on October 10, 2018)

МЕТОДИКА ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ ГОТОВНОСТТА НА СЛУЖИТЕЛИТЕ ЗА УЧАСТИЕ В ИНОВАЦИОННИ ПРОЕКТИ

гл. ас. д-р Лиляна Станкова*,
катедра "Управление", УНСС

Резюме

Ключова роля за начина, по който ще стартира даден иновационен проект и за качеството на резултатите от него, имат човешките ресурси. В тази връзка настоящия доклад предлага методика за оценка готовността на служителите в дадена организация за участие в иновационни проекти. Методиката може да бъде използвана както при определянето на подходящите служители, които да се включат в проектните екипи, така и за планиране на надграждането и развитието на техните знания и умения за ефективно изпълнение на иновационни проекти.

Ключови думи: иновации, иновативни проекти, човешки ресурси.

JEL класификация: O15, O22, O30.

METHODOLOGY FOR STUDYING EMPLOYEES' READINESS FOR PARTICIPATION IN INNOVATIVE PROJECTS

Abstract

Human resources are essential for the way a certain innovative project is going to begin and for the quality of its results. In this connection, this report offers a methodology for assessing the readiness of the employees in an organization to take part in innovative projects. The methodology can be used either for identification of the appropriate employees to be included in the project teams or for planning the further development of their knowledge and skills for effective realization of innovative projects.

Keywords: innovations, innovative projects, human resources

JEL codes: O15, O22, O30.

1. Увод

Иновациите са средство, с помощта на което организациите успяват да се справят с предизвикателствата и динамиката на обкръжаващата ги среда. Те са породени от необходимостта за адекватна реакция и ефективно управление на промените, свързани със завишените потребности и очаквания на клиентите, с нарастващата конкуренция, с развитието на технологията, с разрастващия се глобален пазар... Успешно внедрените иновации спомагат за откриването на нови пазарни ниши, за внедряване на нови продукти и услуги, за намаляването на производствените разходи, което би повлияло за повишаване на ефективността и конкурентоспособността на организациите.

Практиката доказва, че изпълняваните дейности, целящи развитие на една организация чрез внедряване на иновации, се управляват най-успешно чрез разработване и изпълнение на проекти. Успешната реализация на иновационните проекти зависи от редица фактори: формиране на конкретни и измерими проектни цели; избор на проектен екип; разработване на план и бюджет на проекта; избор на оптимална стратегия за реализиране на проекта; организационна подкрепа и внимание от страна на висшето ръководство; ефективното и ефикасно управление и използване на наличните ресурси; добре действаща система за ко-

* e-mail: L_stankova@unwe.bg.

муникация както между изпълнителите на проекта, така и между всички участващи звена и организации; целенасочено използване на знанията, опита и ресурсите на организацията; знанията, уменията и мотивацията на ръководителя на проекта и на членовете на проектния екип; ефективен контрол, мониторинг и оценка на изпълнението на проектните дейности и налагане на коригиращи мерки при необходимост и др.

Всеки един от тези фактори има голямо значение за реализирането на проекта, но ключова роля за успеха на иновационните проекти имат човешките ресурси. Ето защо целта на настоящия доклад е да предостави методика за изследване готовността на служителите за участие в иновационни проекти, която да съдейства за включването в проектните екипи на квалифициран персонал с познания, опит и готовност за развитие.

2. Иновации и иновационен процес

В научната литература могат да бъдат намерени много определения за същността на понятието иновация. Част от тях са представени по-долу:

"Иновацията е въвеждане в употреба на нов или значително подобрен продукт (стока или услуга) или производствен процес, на нов метод за маркетинг или на нов организационен метод в търговската практика, организацията на работните места или външните връзки, които създават пазарни предимства и при това повишават конкурентоспособността на фирмите".¹

"Иновацията е действие, което снабдява ресурсите с нов капацитет да създават богатство – средства, чрез които предприемачът се възползва от възможностите, предлагани от промените." (П. Дракър)²

"Иновацията, произтича от появата на нова идея и превръщането ѝ в полезен от гледна точка на практиката продукт или метод."³

"Иновацията е генериране, възприемане и прилагане на нови идеи, процеси, продукти и услуги. Тя може да се прояви във всяка част на организацията и да включва творчески идеи, както и оригинални изобретения."⁴

Сходното между всички изброени по-горе определения е, че те притежават редица общи, присъщи като цяло за иновациите характеристики, които бихме могли да изведем и обобщим по следния начин:

- иновациите често се определят като нова идея или хрумване, които се оказват успешни в практиката;
- основно изискване за иновациите е продуктът, услугата, процесът, организационните методи и т.н. да бъдат нови за организацията или в значителна степен да са усъвършенствани;
- новите идеи могат да се приемат за иновации, само ако се превърнат в повече или по-малко основно приложение или с доказване на полезността си в практиката;
- иновациите представляват съвместен процес на сътрудничество, при който хора от различни сфери помагат за осъществяването на нови идеи;
- иновациите са средство за създаване на конкурентно предимство.

На основата на обекта, спрямо който се реализира новата идея, иновациите се разделят на:¹

¹ Наръчник Осло, 3-то издание (2005), Guidelines for collecting and interpreting innovation data, <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en#page46>, (януари 2019), стр. 46.

² Доралийски, А. (2006). Евристични методи в управлението. София: УИ "Стопанство", стр. 95

³ Александрова, М., М. Кузманова (2018). Мениджмънт. Теория и практика. София: "Везни-4", стр. 430.

⁴ Доралийски, А. (2006). Евристични методи в управлението. София: УИ "Стопанство", стр. 95

- продуктови – осъществяват се чрез създаване на нови продукти или усъвършенстване на съществуващите спрямо една или повече от техните характеристики;
- процесни иновации – осъществяват се чрез създаване на нови или значително модифицирани методи за производство и доставка;
- пазарни иновации – свързани са с операциите по пласмент на даден продукт – изграждане и поддържане на продуктов имидж, промоциране, дистрибуция, ценова политика и др.;
- организационно-управленски иновации – осъществяват се чрез усъвършенстване на организационно-управленската структура и създаване на нови организационни форми.

Създаването и внедряването на иновациите може да бъде разгледано като процес, който представлява съвкупност от последователни и логически свързани дейности и задачи, които трябва да бъдат изпълнени от момента на зараждане на идеята за иновация до пазарната ѝ реализация и нейното разпространение. Етапите в иновационния процес са:²

- Създаване на иновационен климат – иновационният климат зависи от личното поведение на ръководителя – как се отнася към новите идеи, възнаграждението, което се предвижда за успешно внедрена иновация, предвиждат ли се възможности за допускане на грешки по отношение на иновациите.
- Определяне на потребност от иновация – задачата на мениджъра е да определи момента, в който е нужно да се пристъпи към реализиране на иновация – за преодоляване на изоставане, за придобиване на лидерска позиция, за поддържане на конкурентно предимство...
- Определяне на основните цели на иновацията – не може да се осъществят всички нови идеи, трябва да се избират тези, които обслужват главно стратегията на организацията и които спомагат да се диференцира пазара.
- Събиране на идеи и описването им – след като са определени основните цели следващата стъпка включва разработване на най-много идеи, които систематично да се формулират и опишат. Идеите могат да се зародят от четири основни източника: клиенти, ръководители, доставчици и сътрудници.
- Оценка и избор на идея, която да се реализира – оценката включва определяне на нужните ресурси за реализирането на идеята, наличието на ресурси, разходите и очаквания резултат.
- Реализиране на иновацията – включва разработване на научно-изследователско решение и неговото прилагане.

За осъществяването на иновационния процес могат да бъдат приложени три основни подхода:³

- подход, произтичащ от пазарните условия, според който новите продукти се определят от пазара като се обръща слабо внимание на съществуващата технология;
- подход, следствие на технологията, според който новите продукти са следствие на производствената технология, като се обръща по-малко внимание на пазара;
- интерфункционален подход, според който въвеждането на новия продукт е интерфункционално по характер и изисква кооперация между маркетинга, операциите, научно-изследователската дейност и другите функции.

¹ Александрова, М., М. Кузманова (2018). Мениджмънт. Теория и практика. София: "Везни-4", стр. 430-431.

² Петков, А. "Управление на иновационните процеси", *Стопанско и финансово управление на фирмата*, РУ "Ангел Кънчев", 2012; <<http://fbm.uni-ruse.bg/d/su/su-15.pdf>> (дек.2015); стр. 43-44.

³ Александрова, М., М. Кузманова (2018). Мениджмънт. Теория и практика. София: "Везни-4" (стр. 431-432).

3. Същност на иновационните проекти

Почти всяка иновация или реформа, която се предприема от страна на съвременните организации, е под формата на проект. Организирането на иновационната дейност на проектен принцип носи на компаниите редица предимства. Прилагането на методите за управление на проекти способства за постигане на планираните резултати и цели в рамките на предвиденото време и бюджет. Активното и целенасочено използване на научни знания, средства и технологии за управление на проекти дава възможност своевременно да се идентифицират потенциални рискове и проблеми и да се предприемат адекватни мерки за тяхното разрешаване. Проектите стимулират инициативността и съдействат за по-пълно използване на творческия потенциал на служителите.

Създаването и внедряването на иновациите е сложна и предизвикателна задача. За да бъде изпълнена ефективно тази задача е необходимо от една страна целенасочено да се търсят източници на иновации, създаващи възможности за постигане на успех и от друга – всяка организация, която използва проектното управление трябва да се стреми към придобиване на познания за същността на иновационните проекти, за етапите и особеностите при тяхното управление, както и за методите, които може да се използват.

Според М. Богданова (2012, цитирана от И. Пантелеева, 2013)¹ иновационният проект може да се дефинира в няколко аспекта, като:

- процес на осъществяване на иновационните дейности (процес);
- съвкупност от дейности за постигане на иновационните цели на индустриалното предприятие (дейност);
- организационна форма на целево управление на иновационната дейност (форма);
- комплект от документи, обосноваващи и описващи иновационните дейности и очакваните резултати от тях (документ);
- сложна многокомпонентна система, включваща елементите: субекти и обекти на управление, регламентираща документация, фази на проекта и функции на управление (стандарт).

А. Апостолов (2005, цитиран от Е. Парашкевова, 2009)² описва разработването и управлението на иновационните проекти като осъществяване обикновено на следните дейности:

- изясняване на проектната цел;
- определяне очаквания резултат от осъществяването на проекта;
- конкретизиране на проектните дейности, чрез които ще се постигне целта;
- определяне на необходимия екип за изпълнение на проекта;
- разпределение на дейностите във времето;
- анализ и преценка на необходимите ресурси;
- идентифициране и анализ на рисковете.

Авторът обръща специално внимание на избора на екип като според него "Човешкият фактор е най-важния за реализацията на проекта и липсата на качествено планиране в това отношение може да доведе до провал."

¹ Пантелеева, И., 2013, Управление на иновациите в индустриалното предприятие, Свищов, АИ "Ценов", стр. 123.

² Борисов, Б., Т. Георгиева, Е. Парашкевова, "Процес на осъществяване на инвестиционни проекти в иновационната фирмена дейност", Свищов, Списание "Диалог", 1/2009 (стр. 141-142).

4. Описание на методиката

Оценката на готовността на служителите за участие в иновационни проекти се извършва със специално разработен за целите на изследването въпросник, който се състои от 24 твърдения, разпределени в 6 групи. Оценката се осъществява по 5-степенна ликертова скала.

Натовареност на служителите:

- Успявам да изпълня по-голямата част от възложените ми задачи спрямо планираното качество и в предвидените срокове.
- Не пропускам и имам възможност да използвам всички полагащи ми се почивки (технологични почивки, обедна почивка...)
- Нивото на работния стрес е ниско, чувствам се продуктивен/на, чувствам се физически и психически добре, удовлетворен/а съм от своята работа, работят ефективно и ефикасно без напрежение.
- Много рядко ми се налага да пренасям работа си къщи и/или да оставам след края на работното ми време, за да довършвам възложените ми задачи.

Опит от участие или управление на проекти:

- Имам задълбочени познания по управление на проекти и способност да ги прилагам.
- Имам опит от участия в проекти като член на проектен екип или като член на екип за управление на проект.
- Участвал/а съм в тренинги и обучения и/или имам специализации или придобити научни звания и степени в областта "Управление на проекти".

Мотивацията на служителите за включване в допълнителни дейности

- Умея да анализирам възникнали проблеми и затруднения, като определям важните аспекти в тях, търся причините и предлагам подходящи варианти за справяне.
- Демонстрирам интерес и желание да изпробвам различни и оригинални начини за справяне с предизвикателни работни ситуации.
- Търся текущо информация, чрез която да се развивам професионално, и се включвам активно в задачи и проекти, чрез които мога да придобия нови знания и умения.
- С желание се включвам в допълнителни инициативи и дейности, организирани от мои колеги или от ръководството на компанията.

Иновативност

- На базата на моите знания и опит отправям идеи за подобрения и развитие в начините на работа в сферата, в която съм пряко ангажиран/а.
- Демонстрирам готовност за поемане на рискове, свързани с въвеждането на иновативни практики.
- Използвам креативни техники и избирам подходящи от гледна точка на целите и ресурсите решения при разрешаване на проблеми.

Работа в екип

- Взаимоотношенията с колегите ми са добри.
- Работя ефективно с различни типове хора, като постигам заложените резултати, независимо от особеностите и различията на хората.
- Давам обективна и конструктивна обратна връзка на другите членове на екипа и търся активно такава за себе си.
- С готовност споделям знанията и опита си, за да подпомогна постигането на общите цели.
- Изслушвам и вземам предвид в решенията си възгледите на другите в екипа, дори и да се различават от моите.

Комуникативни умения

- Създавам точни и ясни писмени документи и кореспонденция.

- Избирам подходящите аргументи, информация и данни, за да бъде убедителен/а в комуникацията си.
- Преценявам точно кога и на кого е необходима информацията и каква част от нея да бъде предадена.
- Предоставям точна, навременна и пълна информация по достъпен начин, ясно и недвусмислено.
- Използвам подходящ стил и разнообразни изразни средства при общуване с различни хора.

5. Валидиране на методиката

Апробирането на разработената методика за оценка на готовността на служителите за участие в иновационни проекти беше реализирано чрез провеждане на емпиричното изследване. Емпиричното изследване беше насочено към лица, които работят в организации, които са потенциални бенефициенти по оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност" 2014 – 2020, тъй като основната цел на Програмата е "постигане на динамична и конкурентоспособна икономика чрез развитие на иновациите, предприемачеството, капацитета за растеж на малките и средни предприятия (МСП), енергийната и ресурсната ефективност на предприятията."¹, както и изискването всички дейности в рамките на програмата да са реализират под формата на иновационни проекти.

Изследването се проведе чрез електронна платформа за проучвания. Участие в изследването взеха 118 лица. Анализът на събраната емпирична информация, който е представен по-долу, беше проведен чрез следните методи – оценка на надеждността на използваните въпросници, дескриптивен и корелационен анализ.

Таблица 1. Демографски данни за изследваните лица

Критерий	Брой	Процент	Кумулативен процент
1	2	3	4
Пол			
- мъже	49	41,5	41,5
- жени	69	58,5	100,0
Общо:	118	100,0	
Възраст			
- до 30 г.	69	58,5	58,5
- 31-40 г.	25	21,2	79,7
- 41-50 г.	20	16,9	96,6
- над 50 г.	4	3,4	100,0
Общо:	118	100,0	
Образование			
- средно	38	32,2	32,2
- средно специално	33	28,0	60,2
- бакалавър	11	9,3	69,5
- магистър	29	24,6	94,1
- по-висока степен	7	5,9	100,0
Общо:	118	100,0	

¹ JV Pro Consulting, "ОПИК през новия програмен период", 16 март 2015, <<http://www.jvpro.eu/finansirashhi-programi/konkurentosposobnost/>>, (декември 2015)

Продължение

1	2	3	4
Длъжност			
- Служители/Работници	52	44,1	44,1
- Експерти/Специалисти	21	17,8	61,9
- Оперативни мениджъри	7	5,9	67,8
- Мениджъри средно управленско ниво	17	14,4	82,2
- Мениджъри висше ниво	21	17,8	100,0
Общо:	118	100,0	

Таблица 2. Вид на изследваните организации

Вид на организацията	Брой	Процент	Кумулативен процент
- Общини	10	8,5	8,5
- Държавни структури	10	8,5	16,9
- Образователни институции	6	5,1	22,0
- Бизнес структури	84	71,2	93,2
- Неправителствени организации с нестопанска цел	8	6,8	100,0
Общо:	118	100	

Фигура 1. Разпределение на изследваните организации спрямо сферата на тяхната дейност



Коефициентът за надеждност на целия въпросник е много висок ($\alpha=0,986$). Отделните скали, които се включват във въпросника и оценката на тяхната надеждност са дадени по-долу.

Таблица 3. Съдържателна валидност на методиката

Подскали	коэффициент Алфа-Кронбах
Обща надеждност на методиката	.986
1. Натовареност на служителите	.916
2. Опит от участие или управление на проекти	.951
3. Мотивацията на служителите за включване в допълнителни дейности	.943
4. Иновативност	.939
5. Работа в екип	.955
6. Комуникативни умения	.965

В изследването бяха включени специално и организации, които имат приключил проект, финансиран по ОП "Управление на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013 с цел да се провери дали съществува зависимост между успешното реализиране на иновационни проекти и изведените елементи за оценка на готовността на служителите за участие в такъв тип проекти. (повече информация за модела за оценка на проектния успех виж монографично изследване, Лиляна Станкова, 2012¹)

Влиянието на всяка от скалите върху отделните компоненти на успеха, включени в използвания от нас модел за оценка на успеха на проектите могат да се видят в Таблица 4.

Таблица 4. Влияние на факторите върху успеха на проекта

	Успех управление	Успех резултати	Успех ползи	Успех (като цяло)
1. Натовареност на служителите	.552**	.551**	.511**	.603**
2. Опит от участие или управление на проекти	.509**	.544**	.509**	.568**
3. Мотивацията на служителите за включване в допълнителни дейности	.560**	.538**	.563**	.609**
4. Иновативност	.595**	.557**	.578**	.639**
5. Работа в екип	.667**	.561**	.551**	.670**
6. Комуникативни умения	.629**	.500**	.480**	.616**
Обща оценка на знанията и уменията на служителите	.602**	.580**	.546**	.645**

Заклучение

В заключение можем да кажем, че един проект има необходимия персонал, когато за неговите цели са привлечени хора, притежаващи необходимите знания и умения. Представената в доклада методика има за цел да подпомогне процеса по набиране на служители, които да се включат в иновационните проекти, изпълнявани от компаниите. Тази методика дава възможност не само да се избераат най-подходящите кандидати чрез оценка на възможнос-

¹ Станкова, Л., "Изследване на ключовите фактори за реализиране на успешни проекти, финансирани по Оперативните програми на ЕС", Монографично изследване, Издателски комплекс на УНСС, С., 2012.

тите и способностите на наличния персонал, но и да се определят насоките за развитие на техния потенциал с цел поддържане на високо ниво на компетентност и ангажираност с дейността на организацията.

Всяко решение, свързано с кадрови въпроси винаги крие известна степен риск и поради тази причина е изключително важно при набирането и подбора на проектен екип да се подходи професионално, като му се отдели нужното време и внимание.

Литература

Александрова, М., М. Кузманова (2018), Мениджмънт: теория и практика. Трето преработено и допълнено издание. Изд. "Везни-4", С.

Борисов, Б., Т. Георгиева, Е. Парашкевова (2009), "Процес на осъществяване на инвестиционни проекти в иновационната фирмена дейност", Списание "Диалог", бр.1, с.126-150.

Доралийски, А. (2006), Евристични методи в управлението. Унив.изд. "Стопанство", С.

Пантелеева, И. (2013), Управление на иновациите в индустриалното предприятие. Акад. изд. "Ценов", Свищов.

Станкова, Л., (2012), Изследване на ключовите фактори за реализиране на успешни проекти, финансирани по Оперативните програми на ЕС. Монографично изследване, ИК на УНСС, С.

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

*докторант Маргарита Иванова,
катедра "МИО и Бизнес", УНСС*

Резюме

Динамичните условия на международните пазари изправят стартиращите компании пред редица предизвикателства. Новите технологични фирми търсят своя алгоритъм за изграждане на конкурентни предимства в контекста на силна международна конкуренция, ограничени бюджети и време за реакция.

Подчертавайки значението на приемствеността в развитието на идеи, настоящата публикация цели да подпомогне преодоляването на основни предизвикателства пред технологичните стартиращи компании в България чрез открояване на възможностите, които предоставят интердисциплинарният анализ и познанията по международен мениджмънт.

Ключови думи: нови технологии, стартиращи компании, интернационализация

THE IMPORTANCE OF SUCCESSION IN IDEAS GENERATION AND THE NECESSITY OF KNOWLEDGE IN INTERNATIONAL MANAGEMENT FOR NEW TECHNOLOGICAL COMPANIES IN BULGARIA WITH EXPORT POTENTIAL

Abstract

The dynamic conditions in international markets¹ pose a number of challenges for startups. New tech companies are searching for their algorithm to build competitive advantages in the context of strong international competition, limited budgets and reaction time.

Emphasizing the importance of continuity in the development of ideas, the present publication aims to help overcome key challenges for technology start-ups in Bulgaria by highlighting the opportunities offered by interdisciplinary analysis and international management knowledge.

Keywords: new technologies, startups, internationalisation

JEL класификация: F. International Economics/ F.01 Global outlook

Увод

Динамични условия, комплексни предизвикателствата, ограничено време за реакция – това са част от ключовите фактори, които налагат търсенето на нови подходи при усъвършенстването на технологични стартиращи компании в България с потенциал за развитие на международните пазари. На преден план се поставят въпросите за откриване на верния алгоритъм, които ще спомогне за намиране на баланс между дейностите в условията на бюджетни рестрикции и необходимост от спазването на адекватни стандарти за качество.

Основната цел на настоящата разработка е да допринесе за разбирането на значението на приемствеността в развитието на идеи и на прилагането на достиженията в теорията и практиката по международен мениджмънт към работата на нови технологични компании, като

¹ The importance of continuity in the development of ideas and the need for international management knowledge for new tech companies in Bulgaria with potential for international markets

се очертаят основни аспекти, които да бъдат полезни в контекста на усилията за адаптиране към предизвикателствата през XXI век. В настоящия труд се подчертава, че за изпълнение на своите стратегически цели, технологичните стартиращи компании в България могат да оптимизират дейността си с помощта на интердисциплинарни познания и умения. Основно е разбирането, че адекватното прилагане на достиженията в областта на международния мениджмънт към дейността им може да бъде ползотворно.

Положително въздействие може да се търси по отношение на намалени срокове за реализиране на задачите, ефективно използване на ресурсите и разработването на конкурентни предимства, които да направят предлаганите продукти на технологични компании от България предпочитания избор на международните пазари.

По отношение на избраната методология и използваните източници, за настоящата разработка трябва да се направи следното уточнение. На база на казусния метод^{1 2 3} са проучени основни предизвикателства в практиката и се предлагат препоръки, които могат да бъдат полезни за преодоляването им. Казусният метод позволява да се изследват отделните особености на всяка от разглежданите технологични стартиращи компании в България. Проучването е извършено на три етапа. Първо са изследвани електронни и печатни издания и материали, за да се постави основата за анализиране на предизвикателствата пред тези фирми. Второ, проведени са първоначални интервюта с представители на формиращата се "startup" общност в България. Трето, избрани са конкретни стартиращи компании, които да бъдат изследвани. С техните основатели са проведени задълбочени полу-структурирани интервюта. В допълнение са разгледани различни информационни източници, свързани с тях. Поради хетерогенните характеристики на фирмите и ограничения обем на разработката, фокусът е върху три стартиращи компании. След като са идентифицирани конкретни предизвикателства пред тях е направен структуриран преглед на литературата с цел формулиране на конкретни препоръки, които могат да им помогнат да реализират потенциала си на международните пазари.

Тази публикация е подготвена при следните ограничения. Изследвани са само технологични стартиращи компании, които създават софтуерни продукти. Сред тях вниманието е насочено само към тези, които имат потенциал за развитие на международните пазари. Не са взети предвид стартиращи компании в други области. Извън обхвата остават и тези фирми, които се фокусират върху удовлетворяване на търсенето само в рамките на националния пазар. Фокусът е върху предизвикателствата пред икономически субекти, които не са ползвали финансиране със средства от Европейския съюз.

По отношение на теоретичните достижения и направения интердисциплинарен преглед на литературата, специално внимание се отделя на онези аспекти, които са насочени към конкретните предизвикателства пред изследваните стартиращи компании. Целта е да се подчертае значението на развиваните десетилетия наред методи и техники за съвременните предприемачите, насочени към създаването на нови технологии. Идеята е да се изведе на преден план непреходния характер на ключови познания и прозорливостта на международната академична общност. Поради ограничения обем на настоящата публикация, не е изготвен подробен анализ на релевантната литература, а референции са направени, където е приложимо в самия текст и библиографията. Казусният метод не е насочен към извеждането на общовалидни изводи. Но тъй като чрез разглежданите примери от практиката се засягат

¹ Yin, R. K. (2012) *Applications of Case Study Research*, 3rd edition, Sage Publications

² Piekkari, R. & Welch, C. (2004), *Handbook of Qualitative Research Methods for International Business*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

³ Yin, R. K. (1994). *Case study research: design and methods*, 2nd edition, Thousand Oaks, California, Sage Publications

основни въпроси, пред които се изправят различни компании, може да се счита, че до известна степен, настоящата публикация може да има практическа стойност и в други случаи.

Приемственост в идеите и прилагането им към нови технологични компании в България с потенциал за развитие на международните пазари

Вземането на решение за позициониране на една стартираща компания на международните пазари е важна крачка, която се определя от различни фактори. Динамиката в международното обкръжение налага необходимостта от вземането на бързи и ефективни решения, без да е налична достатъчно информация. Същевременно фирмата трябва да се справи с редица предизвикателства, които не са свързани пряко с интернационализацията, а по-скоро с изграждането ѝ и утвърждаването ѝ като конкурентоспособен икономически субект. И от гледна точка на нейното обкръжение, и на нейните вътрешнофирмени особености, стартиращата компания трябва да се справи с редица трудности. В тези условия липсата на опит указва своето влияние. Новите фирми трябва да са в състояние да анализират ключови фактори, свързани с тяхната интернационализация. Българските компании разполагат със специалисти с технически познания на световно ниво, но това само по себе си може да не е достатъчно, за да реализират пълния си потенциал. Както посочи един от основателите, има дейности, които един програмист не може да съвместява, въпреки че без него съществуването на фирмата е безпредметно. Необходими са специализирани познания и експертиза в други области.

В този ред на мисли, международният мениджмънт може да бъде полезен на технологичните стартиращи компании от България с потенциал за развитие на международните пазари в различни аспекти. Фокусът в тази част от настоящата разработка е върху препоръки за преодоляване на предизвикателствата пред трите фирми, които са анализирани.

Ранната интернационализация на високотехнологичните стартиращи компании привлича все по-голямо внимание.^{1 2 3} Ако преди години, темата се асоциира предимно с по-големите компании, които са се утвърдили на националния си пазар, развитието на технологиите в един все по-глобализиран свят, предоставя редица възможности на по-малките икономически субекти и дори на стартиращи компании, които от своето създаване имат потенциал за развитие на други пазари. За да бъде реализиран обаче, всяка компания следва да направи анализ на своите особености с оглед на ключови фактори.

Факторите, определящи навлизането на чужди пазари, са обект на много изследвания десетилетия наред. Съществуват различни подходи към тяхното анализиране. Интересно е да се отбележи, че се разглеждат все по-широка палитра от фактори, някои достигат дори до двадесет.⁴ За стартиращата компания е важно да отдели внимание както на т. нар. вътрешни (свързани с продукта и отделените ресурси), така и на външните фактори (отнасящи се до особеностите на чуждестранния пазар и на националния).⁵

¹ Hitt, M. A., Li, D., Xu, K. (2016) International Strategy: From Local to Global and Beyond. *Journal of World Business*, 51(1): 58–73.

² Knight, G. A., Liesch, P. W. (2016) Internationalization: From Incremental to Born Global. *Journal of World Business*, 51(1): 93–102.

³ Neubert, M. (2015) Early Internationalisation of High-Tech Firms: Past Accomplishments and Future Directions. *International Journal of Teaching and Case Studies*, 6(4): 353–369.

⁴ McFarlin, D. B. and P.D. Sweeney, (2006) International management: Strategic Opportunities and Cultural Challenges, Houghton Mifflin Company, Boston New York, 3 edition

⁵ Root, F.R., (1998) Entry Strategies For International Markets, 2nd Revised and Expanded Edition, Jossey-Bass, San Francisco

Българските стартъпи следва да осъзнаят необходимостта от анализиране на пазарите, на които искат да навлязат, и различните възможности за позиционирането на техните стоки и услуги. Достигането до етап, в който се мисли за подобна крачка бележи преодоляването на редица препятствия по създаването на стартиращата компания. След като са положени много усилия е важно да се намери оптимален подход, за да не бъдат те обезсмислени.

За създаването на иновации и позиционирането им на международните пазари, технологичните компании могат да се позоват на трудовете на доказани експерти в академичната общност в България^{1 2} и чужбина, които изследват различни подходи към интернационализацията.

В подкрепа на усилията на предприемачите може да се приложи т.нар. "lean" подход,^{3 4 5} който може да се разглежда като "рамка" за ефективно развитие на предприемачески идеи.⁶ Предлага иновативен процес, чрез който основателите да откриват и развиват ефективно бизнес възможности.^{7 8 9} Може да бъде приложена по отношение на критериите за избор на чуждестранен пазар, скоростта и формите за навлизане на пазара.

Трябва да се отбележи, че принципите, които са в основата на т. нар. "lean" подход, се развиват години наред и отразяват приемствеността между различни представители на академичната общност, което добавя допълнително значение на отправената към стартиращите компании препоръка.

"Lean" подходът позволява на стартиращата компания да направи необходимите проучвания и "тестове" на по-ранен етап, докато развива своя бизнес модел и планира излизането си на чуждестранни пазари. В този ред на мисли, специално внимание следва да се отдели на бизнес модела и "lean" може да има добавена стойност.

John Michael York, в своя публикация посветена на нов подход за откриване и разработване на успешен бизнес модел, идентифицира два основни компонента в контекста на т.нар. "lean" подход, съответно "търсене" на модел и "прилагане". Фазата на търсенето се разглежда като "пътуването, което предприемачът трябва да избере, за да идентифицира правилната целева група, както и най-важните дейности, които трябва да се извършат".¹⁰ Въпросите са насочени към идентифициране на проблеми, които могат да

¹ Например: Боева, Б., Стойчев, И., Василева, А., Бонева, С., Цанов, Ц., Моллов, Д., Желев, П., Лозанов, О., Петков, В., Дънешка, А., Нецова, В., Хлебарова, И., Шавов, Ф., (2012) Международна конкурентоспособност на експортно ориентирани отрасли в България, Издателски комплекс – УНСС, София

² Боева, Б., Стойчев, И., Славова, М., Василева, А., Дънешка, А., Лозанов, О., Христов, А., (2013) Маркетинг: перспективата за съвременния бизнес, Издателски комплекс – УНСС, София

³ Ries, E. (2011), *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business*, Crown Business, New York, NY.

⁴ Gothelf, Jeff (2013) *Lean UX, Applying Lean Principles to Improve User Experience*, Publisher: O'Reilly Media

⁵ Steve Blank (2018) *NewTV Is the Antithesis of a Lean Startup. Can It Work?* Harvard Business Review, August 2018

⁶ York J. M. (2018) *Putting Lean Startup into Perspective: A Novel Approach for Discovering and Developing a Successful Business Model*. Archives of Business Administration and Management: ABAM-104. DOI: 10.29011/ABAM-104. 100004, Published Date: 24 April, 2018

⁷ Eisenmann, T., Ries, E. and Dillard, S. (2011), "Hypothesis-driven entrepreneurship: the lean startup", Harvard Business School Background Note 812-095, pp. 1-23.

⁸ Alistair Croll, Benjamin Yoskovitz (2013) *Lean Analytics. Use Data to Build a Better Startup Faster*, Publisher: O'Reilly Media

⁹ Stagars M. (2015) *The Lean Startup Changed Everything*. In: *University Startups and Spin-Offs*. Apress, Berkeley, CA

¹⁰ York, J. M. (2018) *Putting Lean Startup into Perspective: A Novel Approach for Discovering and Developing a Successful Business Model*. Archives of Business Administration and Management: ABAM-104. DOI: 10.29011/ABAM-104. 100004, Published Date: 24 April, 2018

бъдат решени, и разработването на продукти или услуги с минимален набор от характеристики, които потенциални клиенти са готови да закупят. След като предприемачът, на база на тестване на хипотези, изпълни тези "задачи", се преминава към следващото "ниво": към фазата на "изпълнението" и растеж. Подобно разграничение се прави и от други автори.

В публикация на Osterwalder, Pigneur и Tucci се посочва необходимостта от диференциране между бизнес модела (с неговите елементи) и етапа на изпълнение. Един бизнес модел не може да е успешен сам по себе си, ако не се прилага по подходящия начин. Един добър модел, който се прилага лошо може да доведе до провал, а един не толкова добър модел, би могъл да успее с подходящия мениджмънт.¹ Акцентира се върху необходимостта от специализирани познания. Нужна е интердисциплинарна експертиза, а международният мениджмънт може да подпомогне позиционирането на компанията на различни пазари.

Стартиращите компании в България следва също да могат да правят подобно разграничаване, за да оптимизират дейността си. Полезно за тях е и разбирането, че в етапа на търсене на подходящ бизнес модел, експериментирането е неразделно свързано и с допускането на грешки. Подпомага се преодоляване на стереотипите, свързани със страха от провал, и се стимулира креативността и по-смелото тестване на иновативни подходи. Идеята е това да се случва на по-ранен етап и в по-малък мащаб, за да се тестват определени хипотези, като се минимизират загубите от отхвърлянето на някои от тях. В хода на проведените интервюта с представители на българската стартъп общност прави впечатление, че възприемането на подобна идея има своите последователи.

Marc Sosna, Rosa Nelly, Treviño-Rodríguez и Ramakrishna Velamuri също разглеждат пробите и грешките като част от процеса на иновации по отношение на бизнес модела. В направения от тях анализ, етапът на експериментиране и изследване на възможностите продължава няколко години.² Интересно е да се отбележи, че след тази фаза, в разглеждания от тях казус, последва растеж и компанията превъзхожда конкурентите си с голяма разлика и навлиза на международните пазари успешно. Подчертава се значението на извеждането на поуки при експериментирането. Това е важно послание и за българските стартиращи компании. Преминаването през грешки и дори стартиращи компании, които не съумяват да постигнат целите си и престават да съществуват, може да се разгледа като трупане на ценен опит. Някои от най-успешните предприемачи в международен план преминават през подобни ситуации, важното е какви поуки си извличат от тях и как ги интегрират наученото след това в практиката.

Интересна е статията на Silvana Trimi и Jasmina Berbegal-Mirabent, в която се обсъждат иновативни практики, насочени към подобряване на бизнес моделите.³ Стартирането на бизнес е процес, който е изпълнен с различни задачи и предизвикателства. Справянето с тях е трудна мисия, особено за стартиращите компании, базирани на новите технологии, както пишат авторите. Посочва се, че от бизнес моделите се очаква "да помогнат на предприемачите да вземат по-информирани решения, като по този начин увеличават шансовете за успех." Целта е да се допринесе за разбирането на тенденциите при проектирането на бизнес модели в условията на ограничено време за реакция, в което фирмите трябва да действат.

¹ Osterwalder A, Pigneur Y, Tucci CL (2005). Clarifying business models: Origins, present, and future of the concept. *Communications of the Association for Information Systems (AIS)*, 15, article.

² Sosna, M., Treviño-Rodríguez, R.N. and Velamuri, S.R. (2010) 'Business Model Innovation through Trial-and-Error Learning: The Naturhouse Case.' *Long Range Planning*, vol. 43, no. 2-3, pp. 383-407. Marc Sosna, Rosa Nelly Treviño-Rodríguez, S. Ramakrishna Velamuri

³ Silvana Trimi, Jasmina Berbegal-Mirabent, *Business model innovation in entrepreneurship*, *International Entrepreneurship and Management Journal*, December 2012, Volume 8, Issue 4, pp 449-465

В контекста на "турбулентната" и бързо развиваща се индустрия на интернет и компютърните технологии, Mikko Pynnönen, Jukka Hallikas и Paavo Ritala (Финландия) се фокусират върху управлението на процеса на иновация на бизнес моделите, който да бъде ръководен от потребностите на клиентите.¹ Авторите предлагат рамка с 4 етапа за осъществяване на този процес, която може да има практическа стойност за фирмите в България. Първият е насочен към анализиране на предпочитанията на клиентите. Прилагайки тази идея към българските технологични компании, следва да изготвят необходимите проучвания, свързани с чуждестранните потребители – основно на европейските и англо-говорящите пазари, на които искат да навлязат. Едно от най-големите предизвикателства е да съумеят правилно да се идентифицира целевата група, поради липсата на опит на стартиращите фирми и ограничения достъп до релевантни данни.

Вторият обхваща иновациите по отношение на бизнес модела в съответствие с идентифицираните нужди на клиентите. Според направеното проучване, повечето от българските фирми минават през този етап. Но за да достигнат до оптимизиране на резултатите, те следва да приложат интердисциплинарен подход. Третият етап е провеждането на проучване сред клиентите, за да се тества предложеният бизнес модел. Българските фирми следва да внимават кого избират за проверка на хипотезите си, за да са представителни резултатите. Четвърто, предприемат се необходимите действия за приспособяване и прилагане на бизнес модела в съответствие с идентифицираните предпочитания на клиентите и елементите, които те ценят. При преминаването през различните етапи, важна роля играят предпочитанията на клиентите. Отбелязва се, че развитието на бизнес модела в съответствие с тях подпомага компанията да създават и усъвършенстват технологиите и бизнеса си в съответствие с нуждите на настоящите си и потенциални клиенти.

За намиране на подходящия алгоритъм за реализирането на потенциала на технологичните стартиращи компании на чуждестранни пазари, с помощта на "lean" подхода и достиженията по международен мениджмънт, следва да бъдат изследвани няколко аспекта за всеки конкретен случай. Първо, важно е да се анализират вътрешнофирмените особености в контекста на обкръжението. Развитието на качествен продукт понякога отнема повече от планираните първоначално ресурси и фирмите не отделят внимание на тази толкова важна тема. Без анализ на обкръжението, компанията рискува да пропилее вложените усилия и време.

Второ, ключов е човешкият фактор – както по отношение на основателя, така и при определянето на екипа за реализирането на поставените цели. От значение е тяхната квалификация и подготовка. Един от аспектите, който не бива да се подценява, е определянето на процеса и лицата, които ще вземат решения относно прилагането на "lean" подхода. Следва да се посочи тази личност в организацията, която балансира няколко елемента: познава естеството на конкретната задача, има необходимата експертиза и способността да привлече и мотивира подходящите служители в екипа.

Трето, от съществено значение е начинът на организиране и изборът на организационни решения, които позволяват ефективно използване на ресурсите и гарантиране на високо качество на работата при спазване на необходимите стандарти. Четвърто, не бива да се подценява значението на заинтересованите страни, в тесния и широкия смисъл на понятието, като част от усилията за постигане на по-високи стандарти. Пето, изключително важно в контекста на спецификата на технологичните стартиращи компании е контролът по отношение на разходите, времето и качеството. Шесто, следва да се извеждат поуки, т.нар. научени уроци. Седмо, ключово е умението на компанията да развива, съхранява и разпространява този опит.

¹ Pynnönen, M., Hallikas, J. and Ritala, P. (2012), "Managing Customer-driven Business Model Innovation", *International Journal of Innovation Management*, Vol. 16, No. 4

Следва да се подчертае, че от системно значение е осигуряването на необходимата подготовка на екипите. По отношение на работа на стартиращите компании трябва да се има предвид широкият спектър от обхванати области и необходимостта от интердисциплинарен анализ.

Заклучение

Осигуряване на приемственост по отношение на натрупаните познания и опит в теорията и практиката е предпоставка за повишаване на капацитета на технологичните компании в България, за по-доброто изпълнение на задълженията към клиентите на международните пазари и постигане на по-високи стандарти на качество в контекста на динамичните условия в XIX век.

Потвърждава се актуалността и полезността на теоретичните приноси на редица автори, изследващи различни аспекти на международния мениджмънт през последните десетилетия, във връзка с нужните на съвременните предприемачи, занимаващи се с разработването на софтуерни продукти. В тази връзка, следва да се потърси експертизата на доказани специалисти от академичната общност.

Именно в този контекст се извежда значението и необходимостта от специализирана подготовка и обучение, включително по международен мениджмънт, на основатели на технологични компании, техните екипи и на желаещите да започнат собствен бизнес, базиран на новите технологии, за да могат да реализират пълния потенциал на своите компании на международните пазари.

Литература

Боева, Б., Стойчев, И., Василева, А., Бонева, С., Цанов, Ц., Моллов, Д., Желев, П., Лозанов, О., Петков, В., Дънешка, А., Нецова, В., Хлебарева, И., Шавов, Ф., (2012) Международна конкурентоспособност на експортно ориентирани отрасли в България, Издателски комплекс – УНСС, София

Боева, Б., Стойчев, И., Славова, М., Василева, А., Дънешка, А., Лозанов, О., Христов, А., (2013) Маркетинг: перспективата за съвременния бизнес, Издателски комплекс – УНСС, София

Боева Б. (2014) Мениджмънт в условията на интернационализация и глобализация, Издателски комплекс УНСС

Боева, Б., Стойчев, И., Василева, А., Славова, М., Бонева, С., Маркова, Б., Цанов, Ц., Дънешка, А., Моллов, Д., (2009) Партньорството университет-бизнес: български и европейски измерения, УИ Стопанство, София

Боева, Б., Цанов, Ц., Вълков, П., Христов, А., (2016) Корпоративно управление в международния бизнес, Издателски комплекс -УНСС, София

Боева, Б., Стойчев, И., Живкова, С., Моллов, Д., (2017) Корпоративно управление и глобални вериги на доставка, Издателски комплекс – УНСС, София

Бонева, С. (2013) Стратегическият форсайт като инструмент за вземане на стратегически решения, Авангардни научни инструменти в управлението, Том 2(7)/2013, УНСС

Дънешка, А., (2008) The application of project management instruments as a factor of international competitiveness, Икономически и социални алтернативи, № 2, София

Каракашева, Л., (2012) Международен маркетинг, Призма, София

Каракашева, Л., Боева, Б., (1995) Международен маркетинг, НБУ – ЦДО, София

Моллов, Д., (2017) Глобални вериги за доставка – концепции и стратегии, второ преработено и допълнено издание, Издателски комплекс – УНСС, София

Петров, М., Славова, М., (1992) Научно-техническа и иновационна политика – международно сътрудничество и бизнес, УИ Стопанство, София

- Петров, М., Славова, М., (2006) Иновационна политика и международен бизнес, УИ Стопанство, София
- Славова, М, Петров, М., (1996) Иновации. Как да превърнем идеята в продукт, Princeps, Варна
- Alistair Croll, Benjamin Yoskovitz (2013) *Lean Analytics. Use Data to Build a Better Startup Faster*, Publisher: O'Reilly Media
- Boneva, S. (2013) Strategic foresight as a tool of strategic response, *Vanguard Scientific Instruments in Management*, Volume 2(7)/2013, UNWE
- Eisenmann, T., Ries, E. and Dillard, S. (2011), *Hypothesis-driven entrepreneurship: the lean startup*, Harvard Business School Background Note 812-095, pp. 1-23.
- Gothelf, Jeff (2013) *Lean UX, Applying Lean Principles to Improve User Experience*, Publisher: O'Reilly Media
- Hitt, M. A., Li, D., Xu, K. (2016) International Strategy: From Local to Global and Beyond. *Journal of World Business*, 51(1): 58–73.
- Knight, G. A., Liesch, P. W. (2016) Internationalization: From Incremental to Born Global. *Journal of World Business*, 51(1): 93–102.
- McFarlin, D. B. and P.D. Sweeney, (2006) *International management: Strategic Opportunities and Cultural Challenges*, Houghton Mifflin Company, Boston New York, 3 edition
- Neubert, M. (2015) Early Internationalisation of High-Tech Firms: Past Accomplishments and Future Directions. *International Journal of Teaching and Case Studies*, 6(4): 353–369.
- Osterwalder A, Pigneur Y, Tucci CL (2005). Clarifying business models: Origins, present, and future of the concept. *Communications of the Association for Information Systems (AIS)*, 15, article.
- Piekkari, R. & Welch, C. (2004), *Handbook of Qualitative Research Methods for International Business*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Pynnönen, M., Hallikas, J. and Ritala, P. (2012), "Managing Customer-driven Business Model Innovation", *International Journal of Innovation Management*, Vol. 16, No. 4
- Ries, E. (2011), *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business*, Crown Business, New York, NY.
- Root, F.R., (1998) *Entry Strategies For International Markets*, 2nd Revised and Expanded Edition, Jossey-Bass, San Francisco
- Silvana Trimi, Jasmina Berbegal-Mirabent, *Business model innovation in entrepreneurship*, *International Entrepreneurship and Management Journal*, December 2012, Volume 8, Issue 4, pp 449–465
- Sosna, M., Trevinyo-Rodríguez, R.N. and Velamuri, S.R. (2010) 'Business Model Innovation through Trial-and-Error Learning The Naturhouse Case.' *Long Range Planning*, vol. 43, no. 2-3, pp. 383-407. Marc Sosna Rosa Nelly Trevinyo-Rodríguez S. Ramakrishna Velamuri
- Stagars M. (2015) *The Lean Startup Changed Everything*. In: *University Startups and Spin-Offs*. Apress, Berkeley, CA
- Steve Blank (2018) *NewTV Is the Antithesis of a Lean Startup. Can It Work?* Harvard Business Review, August 2018
- Yin, R. K. (1994). *Case study research: design and methods*, 2nd edition, Thousand Oaks, California, Sage Publications
- Yin, R. K. (2012) *Applications of Case Study Research*, 3rd edition, Sage Publications
- York J. M. (2018) *Putting Lean Startup into Perspective: A Novel Approach for Discovering and Developing a Successful Business Model*. *Archives of Business Administration and Management: ABAM-104*. DOI: 10.29011/ABAM-104. 100004

АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯТА СЪС ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ НА ПРОЕКТА

д-р Надя Маринова Пенова*

Резюме

Публикацията е посветена на актуални проблеми на управлението на взаимоотношенията със заинтересованите страни на проекта. Понякога интересите на проектните заинтересовани страни съвпадат и обединяването им се отразява благоприятно върху изпълнението на проекта. Специално внимание трябва да се обърне обаче на случаите, когато техните интереси са противоречиви. Ето защо успешната работа изисква от мениджърите на проекти проактивни действия, свързани с управлението на взаимоотношенията със заинтересованите страни на проекта. При това трябва да се има предвид, че интересите на заинтересованите страни се променят в рамките на отделните фази на проектния жизнен цикъл.

Ключови думи: проект, заинтересовани страни на проекта, управление на взаимоотношенията със заинтересованите страни на проекта.

JEL: M10, O21, O22.

PROJECT STAKEHOLDERS ENGAGEMENT MANAGEMENT – CURRENT ISSUES

Summary

This article gives a closer look to the current issues connected to the project stakeholders engagement management. Sometimes project stakeholders' interests coincide which positively affects the project implementation. Special attention, however, needs to be paid if stakeholders' interests differ. That is why project success requires proactive actions on behalf of project managers in order to properly interact with the project stakeholders. In addition, managers must bear in mind that stakeholders' interests change within the different stages of the product life cycle.

Key words: project, project stakeholders, manage project stakeholder engagement.

Увод

Заинтересованите страни на проекта са разнообразни (вътрешни и външни) като те могат да влияят пряко и косвено върху проекта, както и да бъдат повлияни от него. Това са група лица или отделни индивиди, заинтересовани от успешното завършване на съответния проект (PMI, 2013, с. 56). Външните заинтересовани страни представляват групи, които не са формални членове на проектната коалиция, но могат както да влияят, така и да бъдат повлияни от проекта. Тези групи се определят като не-бизнес заинтересовани страни или вторични заинтересовани страни. Такива заинтересовани страни са местни обществени групи, правителствени агенции, неправителствени организации и др. Вътрешни заинтересовани страни на проекта са сътрудниците, потребителите и др. (Cova, Salle, 2005) От друга страна, заинтересованите страни на проекта могат да бъдат първични и вторични. Първичните заинтересовани страни имат пряко отношение към съответния проект, докато вторичните нямат формални договорни отношения с проекта. (Адапт. по Eesley, Lenox, 2006)

* e-mail: nadya_kuzmanova@abv.bg

Целта на настоящата публикация е да се разгледат актуални проблеми на управлението на взаимоотношенията със заинтересованите страни на проекта. **Задачите**, свързани с постигане на целта, са: 1) Идентифициране на основните групи проектни заинтересовани страни. 2) Извеждане на основните характеристики на заинтересованите страни на проекта.

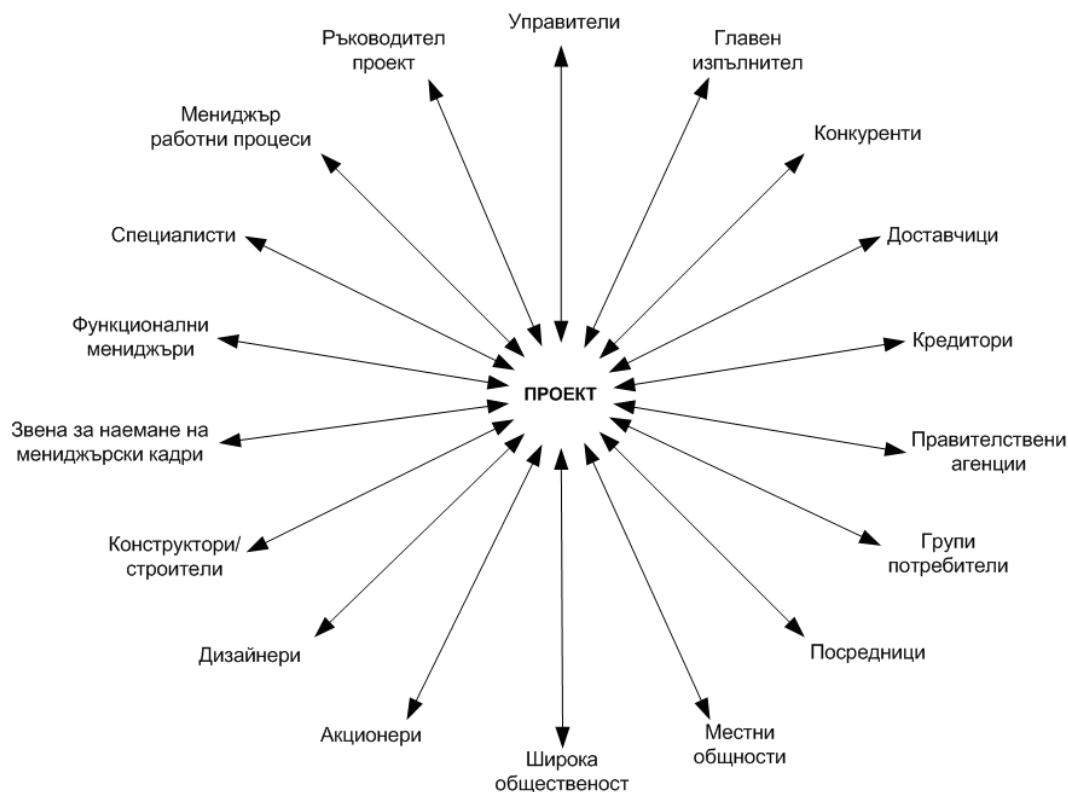
1) Идентифициране на основните групи проектни заинтересовани страни

В някои случаи интересите на заинтересованите страни съвпадат и обединяването им се отразява благоприятно върху изпълнението на проекта. Има случаи обаче, когато техните интереси са противоречиви (Бонева, 2019). Ето защо успешната работа изисква от мениджърите на проекти специални усилия и проактивни действия, свързани с управлението на взаимоотношенията със заинтересованите страни на проекта и анализа на техните интереси в процеса на вземане на решения по отношение на съответния проект, т.е. анализ на заинтересованите страни на проекта като елемент на средата (Aaltonen, 2010). От друга страна, интересите на заинтересованите страни се променят в рамките на отделните фази на проектния жизнен цикъл.

При това заинтересованите страни решават, дали на съответния проект ще бъдат предоставени необходимите ресурси и по какъв начин те ще бъдат използвани в процеса на осъществяване на проекта. Това е така наречената *ресурсна концепция* за зависимост на проекта от заинтересованите страни. Тук се прави аналогия с модела на Дж. Фрумън, където авторът разглежда два начина за контрол над организацията: заинтересованите страни получават възможност да решат, дали организацията ще получи ресурси, т.е. те осъществяват контрол на ресурсите (1); заинтересованите страни определят как да се използват тези ресурси, т.е. те контролират начина на използване на ресурсите (2) (Frooman, 1999).

Във връзка с това може да бъде посочена и идеята на Фриман, че заинтересованите страни влияят върху благосъстоянието на организацията или върху постигането на нейните цели, т.е. управлението на взаимоотношенията със заинтересованите страни (външни и вътрешни) има пряко отношение към решенията в областта на стратегическото управление. (Freeman, 1984) Следователно заинтересованите страни изискват специално внимание от страна на мениджмънта, тъй като те притежават потенциал да окажат въздействие върху интересите на организацията. При това Клиланд изтъква ключовата роля на заинтересованите страни в управлението на проекти. (Cleland, 1986; 1998, цит. в Pinto, 1998) "Заинтересована страна на проекта е по същество всеки, който има дял в резултатите от проекта (например, крайните потребители, ръководителят на програмата и др.)" (Cleland, 2004). Логично Институтът за проектно управление извежда необходимостта от процес на адаптиране на спецификациите, плановете и подходите към интересите и очакванията на различните заинтересовани страни. (PMI, 2013) Следователно трябва да се обобщи, че заинтересованите страни на проекта имат потенциала да повлияят успеха на проекта, както и да изиграят решаваща роля за неговия неуспех и провал, т.е. това може да се разглежда като *концепция за успеха на проекта* по линия на заинтересованите страни. (Agarwal, Rathod, 2006; Atkinson, 1999) На този фон някои автори (Brown, 2010) закономерно разглеждат мотивацията на проектния екип и на останалите проектни заинтересовани страни като фактор за успех на съответния проект. Други посочени фактори за успех на проектите в цитираната публикация са: ясни и споделени цели; стабилна ориентация към потребителите; адекватни подкрепа и ресурси; ясни роли и отговорности; внимание към планирането; ефективно управление на несигурността; непрекъсната, ефективна комуникация; ефективно управление на обхвата на проекта; лидерство.

Фиг. 1. Заинтересовани страни на проекта (Cleland, 1986)



Ефективното управление на проекти изисква да бъдат успешно решени следните важни задачи в областта на управлението на взаимоотношенията със заинтересованите страни на съответните проекти (вж. Фигура 1.):

- (1) *Идентифициране на заинтересованите страни на проекта (реални и потенциални);*
- (2) *Определяне на начините, по които заинтересованите страни влияят върху успеха на съответния проект и*
- (3) *Ранжиране на заинтересованите страни по важност съобразно тяхното значение за успешното изпълнение на проекта.*
- Анализ на факторите, които влияят върху поведението на заинтересованите страни на проекта (интереси, приоритети и др.).
- Планиране на адекватни действия за въздействие върху поведението на заинтересованите страни на проекта.
- Подобряване на комуникациите с различните заинтересовани страни на проекта.

Петото издание на методологията за управление на проекти на Института за проектен мениджмънт (IPM) РМВоК^R включва 10 раздела, посветени на различни групи процеси. В публикацията е включен нов раздел, посветен на управлението на заинтересованите страни на проекта. Според РМВоК^R управлението на заинтересованите страни представлява съвкупност от взаимосвързани процеси, чрез които се определят заинтересованите страни на проекта и се планират и контролират дейностите, свързани с тяхното управление. (PMI, 2013)

Идентифицирането на заинтересованите страни на проекта не е еднократен акт, а изисква няколкократно проиграване на процедурата в рамките на съответния проект. За целта е

възможно да се разработи регистър на заинтересованите страни на проекта, който би могъл да има различен формат. За целта регистърът трябва да съдържа различна информация: име (наименование) на съответната заинтересована страна, информация за контакт и др. При разработването на регистъра на проектните заинтересовани страни могат да се използват разнообразни източници на информация: членове на проектния екип, идентифицирани вече проектни заинтересовани страни, разработени по-рано регистри и др. При групирането на заинтересованите страни трябва да се държи сметка за особеностите на всяка една от тях. Препоръчително е броят на проектните заинтересовани страни да се ограничава в границите между 6 и 15. (Bradley, 2006, цит. в Eskerod, Jepsen, 2013, с. 29) При изследване на заинтересованите страни на проекта могат да се използват разнообразни методи: мозъчна атака, методът Делфи, интервюта, фокус групи, работни семинари, въпросници и др. "Идентифицирането на заинтересованите страни само по себе си е недостатъчно – те трябва да участват още при планирането на проекта от самото му начало, когато се анализира необходимостта от проекта, устойчивостта му и вероятността му за успех." (Пенчева, 2011, с. 158)

Решаването на посочените по-горе задачи ще създаде следните ползи за успешното изпълнение на проектите:

- Гъвкаво поведение от страна на екипа на проекта към различните групи заинтересовани страни в условията на настъпили промени по време на реализацията на съответния проект.
- Включване в плановете на подходящи дейности за взаимодействие със заинтересованите страни.

Към заинтересованите страни на проекта се отнасят:

- ❖ мениджър на проекта: лицето, което е отговорно за управлението на проекта;
- ❖ възложител: физическо лице или организация, която ще използва крайния продукт на проекта;
- ❖ организация – изпълнител: организация или учреждение, чийто персонал участва непосредствено в дейността по проекта;
- ❖ спонсор: физическо лице или група лица в изпълняващата организация, които предоставят налични и безналични финансови ресурси за проекта и др.

Заинтересованите страни на проекта оказват различна подкрепа за неговото успешно изпълнение: финансова и нефинансова. При това тази подкрепа зависи от мотивацията на различните заинтересовани страни. Ето защо е необходим предварителен анализ на техните интереси, за да се осигури бъдещата им подкрепа за успеха на съответния проект. Във връзка с това трябва да се подчертае, че успехът на проекта има различни измерения. На първо място, трябва да бъде посочен успехът, свързан с получаване на проектния продукт, т.е. на предвидените в проекта печалби и ползи. На второ място, интерес представлява успехът в рамките на управлението на проекта, свързан с получаване на продукта в рамките на планираните време, спецификация и бюджет. Според Института по проектен мениджмънт (Project Management Institute, PMI) успехът на проекта е свързан с качеството на проекта, неговата рамка, време и разходи по начин, който отговаря на очакванията на неговите заинтересовани страни. (PMI, 2008, с. 8) Следователно успехът на проекта трябва да се обвърже с интересите на различните заинтересовани страни, като се формулират две групи критерии, които могат да се променят в рамките на работата по съответния проект: твърди (приложимост на получения продукт, пари, време) и меки (очаквания за процеса на проекта). (Baccarini, 1999, Munns и Vjeirmi, 1996, Andersen, 2008, Shenhar и Dvir, 2007; цитирани в Eskerod, Jepsen, с. 13) Този извод е изключително важен и полезен за управленската теория и практика. (вж. Фигура 2.)

Фиг. 2. Успех на проекта



В практиката се формулират измерители на успеха на проекта и на свързания със съответния проект бизнес успех. (Brown, Nueg, 2010, с. 122-123)

Към измерителите на проектния успех се отнасят:

- Проектът е осъществен в срок.
- Проектът е изпълнен в рамките на бюджета.
- Членовете на екипа са удовлетворени от участието си в проекта.
- Ученето сред членовете на проектния екип се засили вследствие на включването им в проекта.
- Членовете на екипа са в състояние да се справят с поетите отговорности в рамките на функционалните звена и в проектите, в които участват.
- Проектните заинтересовани страни изразяват удовлетворение от междинните етапи и крайните резултати и др.

Използвани измерители на бизнес успеха в практиката са:

- Проектните мениджъри и членовете на екипа използват успешно разработените процеси с водещата роля на проектния офис.
- Проектните заинтересовани страни изразяват удовлетворение от разработените процеси в рамките на съответния проект (въз основа на ежегодни анкети и др.).

С оглед подобряване на управлението е необходимо да се подредят по важност различните групи заинтересовани страни на проекта предвид ограничеността на ресурсите от страна на проектния мениджър за взаимодействие със заинтересованите страни. От друга страна, трябва да се имат предвид и интензивните изменения в средата, свързани със съкращаване на жизнения цикъл на технологиите и проектите и необходимостта от бърза ответна реакция на фона на непрекъснатите промени във взаимоотношенията с различните заинтересовани страни (Boneva, 2013). При това последните не са пасивни, а са активни участници в тези процеси. Мениджърът на проекта трябва непрекъснато да следи за влиянието на факторите от обкръжението на проекта и да поддържа тесни взаимовръзки с ключовите заинтересовани страни, за да направи всичко възможно за успешното изпълнение на проекта. Наред с това предвид тенденцията на разширяване на децентрализацията в управлението той трябва да предвижда възможните изменения в обкръжението на проекта и да предлага подходящи решения за адаптиране към тези промени. В рамките на цялостния цикъл на проекта са необходими няколко анализа на заинтересованите страни на проекта,

като първият трябва да се проведе преди разработването на проекта, за да се установят евентуалните заинтересовани страни със значимо влияние за успеха на съответния проект.

Във връзка с това мениджърът на проекта трябва да открие ключовите заинтересовани страни и фактори в обкръжението, които играят съществена роля за успеха на проекта.

За целта може да се използва разработената от американския социолог Г. Уинтън методика, която включва следната последователност от стъпки: (Vinten, 2000)

- ❖ да се определят отношенията между заинтересованите страни;
- ❖ да се определят групировките заинтересовани страни;
- ❖ да се определи характерът на интересите на всяка заинтересована страна;
- ❖ да се оцени природата на властта на всяка заинтересована страна;
- ❖ да се изясни, какви заплахи или възможности потенциално представляват те за организацията;
- ❖ да се проследят измененията в групировките заинтересовани страни;
- ❖ да се определи каква е отговорността на организацията пред всяка група заинтересовани страни – икономическа, правна, етична;
- ❖ да се определи, кои стратегии са най-добри за управлението на съответната група заинтересовани страни; каква трябва да бъде реакцията на организацията: приспособителна, преговаряща, манипулираща, резистентна, или комбинация от няколко стратегии от такъв род.

2) Основни характеристики на заинтересованите страни на проекта

Заинтересованите страни притежават потенциал да влияят както благоприятно, така и неблагоприятно върху проекта, като потенциалът може да се изменя в рамките на различните фази на проектния жизнен цикъл. (вж. Фигура 3.) (Eskerod, Jepsen, с. 33) При определянето на типа заинтересована страна е препоръчително да се използва техниката на сценариите и да се анализира, дали съответната заинтересована страна контролира ключови ресурси, влиза ли в коалиции с други заинтересовани страни (анализ на взаимовръзките в рамките на съответната мрежа заинтересовани страни) и т.н.

Фиг. 3. Матрица за оценка потенциала на заинтересованите страни на проекта

Полезен потенциал	<i>висок</i>	<i>Източник на ресурси</i>	<i>Ключов играч</i>
	<i>нисък</i>	<i>Маргинал</i>	<i>Блокиращ</i>
		<i>нисък</i>	<i>висок</i>
		Вреден потенциал	

При анализа на заинтересованите страни е възможно да се използват и други техни характеристики: (Eskerod, Jepsen, с. 35-45)

На първо място, при оценяването може да се вземе предвид ангажираността на дадена група заинтересовани страни с успешната работа по съответния проект. Възможни оценки в тази насока са: *активна опозиция*, *пасивна опозиция*, *неутрална позиция*, *пасивна подкрепа* и *активна подкрепа*, като различните заинтересовани страни се нанасят в матрица по следния начин: по колони се посочват отделните позиции, дадени по-горе в текста (5 на брой), а по редове – различните заинтересовани страни на проекта.

На второ място, проектните заинтересовани страни могат да се нанесат в матрица с две групи променливи:

- равнище на информираност за проекта: ниско и високо;
- отношение към проекта: позитивно и негативно.

На тази основа проектните заинтересовани страни се групират в четири категории:

- *позитивни информирани* (I);
- *позитивни неинформирани* (II);
- *негативни информирани* (III);
- *негативни неинформирани* (IV).

Въз основа на тази категоризация на проектните заинтересовани страни могат да се направят изводи, към коя група заинтересовани страни да се насочат усилията за задълбочаване на взаимодействието и влиянието, които да бъдат отразени в плановите документи.

На трето място, при ранжирането на проектните заинтересовани страни може да се използва следната матрица (вж. Фигура 4.):

Фиг. 4. Матрица за оценка на силата и интересите на заинтересованите страни на проекта

ИНТЕРЕС	<i>голям</i>	Субекти	Играчи <i>(с голямо значение)</i>
	<i>малък</i>	Тълпа <i>(с малко значение)</i>	Контекстна група
		<i>малка</i>	<i>голяма</i>
		СИЛА	

Матрицата за оценка на силата и интересите на проектните заинтересовани страни позволява да се характеризира ролята, която играят различните заинтересовани страни за съответния проект, и от какво се обуславя тази роля. Групата на *"тълпата"* включва заинтересовани страни с малък интерес и малка сила. Ето защо за тях трябва да бъдат заделени минимален обем ресурси. Те нямат възможност да оказват сериозно влияние върху проекта. *"Контекстната група"* е с малък интерес и с голяма сила. Във връзка с това тази група се нуждае от по-голямо внимание в процеса на управление на взаимоотношенията с проектните заинтересовани страни. От друга страна, обаче, интересът ѝ към проекта е слаб, поради което от нея не се очаква да заделя голям обем ресурси за него. *"Субектите"* са заинтересовани страни с голям интерес и малка сила. По етични причини те се нуждаят от внимание и грижи, за да не възникне напрежение във взаимоотношенията с тях и да се прояви техният негативен потенциал спрямо проекта. *"Играчите"* са с голям интерес и голяма сила и играят важна роля сред заинтересованите страни, особено в случаите, когато техният ефект може да се мултиплицира чрез създаването на мрежови отношения с други заинтересовани страни на проекта.

С оглед доброто управление на комуникациите трябва да се държи сметка за възникване на евентуални кризисни ситуации с някои заинтересованите страни, поради това е препоръчително да се обръща специално внимание на основните характеристики на проектните заинтересовани страни и на управлението на кризисните комуникации с тях (вж. Фигура 5.). Акценти в тази насока са: своевременно информиране на проектните заинтересовани страни за възникващи кризисни ситуации, свързани с работата по проекта; запознаване на заинтересованите страни с предприеманите ответни действия от страна на ръководството на проекта и т.н.

Фиг. 5. Характеристики на проектните заинтересовани страни



Заклучение

Въз основа на изложението по-горе трябва да се подчертае, че успешната работа по проекта изисква специални усилия, за да се отговори адекватно на очакванията на различните заинтересовани страни, тъй като те играят важна роля при постигане целите на проекта. Във връзка с това е възможно да съществуват противоречия между интересите на различните заинтересовани страни. За целта понякога е необходимо да се водят преговори с определени заинтересовани страни, те да се включват при решаване на важни текущи проблеми, да се вземат компромисни решения, като се търсят възможности за удовлетворяване на някои изисквания на заинтересованите страни и др.

Литература

- Бонева, С., Управление на комуникациите в международни проекти, Издателски комплекс – УНСС, София, 2019
- Пенчева, А., 2011. Управление на проекти. Теоретико-методологически проблеми. С., Изд. "Авангард Прима"
- (Pencheva, A., 2011. Upravlenie na proekti. Teoretiko-metodologicheski problemi. S., Izd. "Avangard Prima")
- Aaltonen, K., 2010. Project stakeholder analysis as an environmental interpretation process International, Journal of Project Management; doi:10.1016/j.ijproman.2010.02.001
- Agarwal, N., U. Rathod, 2006. Defining "success" for software projects: An exploratory revelation. International Journal of Project Management, 24 (4), pp. 358-370
- Andersen, E., 2008. Rethinking Project Management. An Organisational Perspective. Harlow: Prentice Hall/Financial Times

- Atkinson., R., 1999. Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, its time to accept other success criteria. *International Journal of Project Management*, 17 (6), pp. 337-342
- Baccarini, D., 1999. The Logical Framework Method for Defining Project Success. *Project Management Journal*, (30)4, pp. 25-32
- Boneva, S. (2013) Strategic foresight as a tool of strategic response, *Vanguard Scientific Instruments in Management*, Volume 2(7)/2013, UNWE
- Bradley, G., 2006. *Benefit Realisation Management*. Aldershot: Gower
- Brown, K. A., N. L. Hyer, 2010. *Managing Projects: A Team-Based Approach*. McGraw-Hill Education
- Cleland, D. I., 1986. Project stakeholder management. *Project Management Journal*, 17(4), pp. 36-44
- Cleland, D. I, 2004. *Field guide to project management*, 2nd ed. New Jersey, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken
- Cova, B., R. Salle, 2005. Six key points to merge project marketing into project management. *International Journal of Project Management*, 23(5), pp. 354-359
- Eesley, C., M. J. Lenox, 2006. Firm responses to secondary stakeholder action. *Strategic Management Journal*, *Strategic Management*, 27 (8), pp. 765-781
- Eskerod, P., A. L. Jepsen, 2013. *Project Stakeholder Management*. *Fundamentals of Project Management*. London, UK, Gower Publishing Limited
- Freeman, R. E., 1984. *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston, MA: Pitman
- Frooman, J., 1999. Stakeholder influence strategies // *Acad. of management rev.* Vol. 24, № 2., pp. 191-205
- Munns, A. and B. Bjeirmi, 1996. The Role of Project Management in Achieving Project Success. *International Journal of Project Success*, 14(2), pp. 81-87;
- Pinto J., (Ed.), 1998. *Project Management Handbook*, San Francisco, Jossy-Bass, Project Management Institute, pp. 55-72
- Shenhar, A. and D. Dvir, 2007. *Reinventing Project Management: The Diamond Approach to Successful Growth and Innovation*. Boston, MA: Harvard Business School Press
- Vinten G., 2000. The stakeholder manager // *Management decision*. Vol. 38, No 6, pp. 25-39
- PMI, 2008. *A Guide to Project Management Body of Knowledge*. 4 ed. PMI Publications, Newtown Square PA.
- PMI, 2013. *Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK)*, Fifth Ed., Project Management Institute, PE.

АНАЛИЗ НА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ПРОЕКТИТЕ, ФИНАНСИРАНИ ЧРЕЗ КОХЕЗИОННИЯ ФОНД НА ЕС В ОБЛАСТТА НА ОКОЛНАТА СРЕДА И СЪСТОЯНИЕТО НА ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ

*д-р Стоян Нейчев,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Настоящият доклад извършва кратък преглед и анализ относно влиянието на политиката на ЕС за опазване на околната среда чрез изпълнение на проекти, финансирани от Кохезионния фонд, върху състоянието на туризма в България и нивото на туристическия продукт, който предоставя страната ни от гледна точка състоянието на елементите на околната среда, повлиявани от политиката на Съюза. Извършен е систематизиран преглед на някои основни елементи на вторичното право на ЕС, имащо отношение към политиката за опазване на околната среда. Предвид липсата на достатъчна като обем и обхват информация бяха проведени както анкетно проучване, така и интервю с лице, пряко ангажирано с подготовка и реализация на подобни мерки, оказващи влияние върху околната среда с фокус връзката състояние на околната среда-предлаган туристически продукт. С оглед резултатите от горното може да се твърди, че мерките, реализирани чрез средства от Кохезионния фонд, оказват положително влияние спрямо туризма в България.

Ключови думи: Туризм, Околна среда, Европейски съюз

JEL: E69, Q53

Увод

Правото на Европейския съюз създава законодателната рамка, на база на която се формират и прилагат неговите политики. Опазването на околната среда е един от основните приоритети в общите политики на Съюза като началото ѝ е поставено през 70-те години на XX век. След този период политиката претърпява значителни изменения и еволюционни процеси като понастоящем може да се твърди, че това е една от политиките, за които в рамките на Съюза е постигната изключително висока степен на интеграция.

Практическото прилагане на политиките се извършва чрез бюджета на ЕС посредством редица фондове. Част от тях (и най-вече Кохезионния фонд) са пряко насочени към подобряване на екологичното състояние. Използването на фондовете на Съюза имат редица ефекти – както преки, така и косвени спрямо различен кръг икономически показатели. Вследствие прилагането на политиките възникват широк спектър от влияния спрямо тези показатели и зависят най-вече от начина на разходване на средствата, а също и съответните задължения на отделните държави-членки към бюджета на Съюза, съпоставени с размера на средствата, които те получават от този бюджет посредством фондовете на ЕС.

Основната хипотеза на настоящия доклад е, че в резултат от прилагане на политиката на ЕС за опазване на околната среда в България възникват и се развиват редица положителни ефекти спрямо предлагания в страната туристически продукт и използването на средствата от Кохезионния фонд, макар и същите да не целят подобряване условията за туризъм, оказват благоприятно въздействие върху състоянието му с оглед на факта, че като предварително условие за развитие на туризма е доброто състояние на околната среда.

1. Кохезионният фонд на ЕС като един от практическите инструменти за постигане на изискванията на законодателството и политиките на Съюза, вкл. в областта на околната среда

Кохезионният фонд (КФ) на ЕС е създаден през 1993 г. в рамките на договора от Маастрихт (съвместно с учредяването на Комитета на регионите, както и въвеждането на един от основните принципи, а именно този на субсидиарността, разгледан по-горе) във връзка с разпоредбата на чл. 177, параграф 2 от ДФЕС. Понастоящем фондът е насочен към две основни групи действия¹, а именно: 1). Развитие на Транс-европейски транспортни мрежи, които са от общоевропейски интерес. В рамките на тази група част от средствата се изразходват чрез Механизма за свързване на Европа²; 2). Опазване на околната среда – мерки в областта на енергетиката и транспорта, които по-конкретно са насочени към енергийна ефективност, използване на енергия от възобновяеми източници, развитие на железопътния транспорт и др. Общо изискване спрямо всички изброени мерки е те да са в пряка зависимост с подобряване на екологичното състояние в рамките на Съюза, както и да са в пряка връзка с устойчивото развитие на държавите-членки³. Предвид специфичните мерки, които се (съ-)финансират чрез средства на КФ може обосновано да се твърди, че измежду всички пет фонда той допринася в най-голяма степен за подобряване състоянието на околната среда и е в най-непосредствена връзка с частта от КП, отличаваща се с екологична насоченост.

Характерно за КФ е обстоятелството, че допустими за кандидатстване за финансиране са проекти на държави и/или региони, чиито БВП на глава от населението е по-малко от 90% от средноевропейските нива. В резултат в рамките на многогодишната финансова рамка 2014-2020 г. допустими страни-бенефициенти са България, Хърватска, Кипър, Чешката република, Естония, Гърция, Унгария, Литва, Латвия, Полша, Румъния и др.

КФ е един от петте фонда, общо формиращи Европейските структурни и инвестиционни фондове. Той изпълнява мерки, свързани с кохезионната политика (КП) на ЕС. За практическото прилагане на тази политика на ЕС през многогодишната финансова рамка 2014-2020 г. са отделени около 32,5% от съвкупните разходи на бюджета на Съюза, което, на фона на разходите за други политики, осъществявани от институциите на ЕС, придава лидерска позиция на тази политика в ЕС. Предвид на различното значение на отделните фондове за опазване на околната среда в обхвата на КП, анализът на вътрешното разпределение на средствата по отношение на политиката демонстрира мястото на околната среда и нейното опазване вътре в рамките на КП.

По-конкретно разпределението по данни на ЕК⁴, отнасящи се до ресурсите по видове фондове през изследваната многогодишна рамка, е следното:

¹ European Commission (2014), http://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/cohesion-fund/

² Правно регламентиран чрез Регламент (ЕС) № 1316/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 за създаване на Механизъм за свързване на Европа, за изменение на Регламент (ЕС) № 913/2010 и за отмяна на регламенти (ЕО) № 680/2007 и (ЕО) № 67/2010

³ European Parliament, http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.1.3.html

⁴ European Commission (2014), <https://cohesiondata.ec.europa.eu/funds>

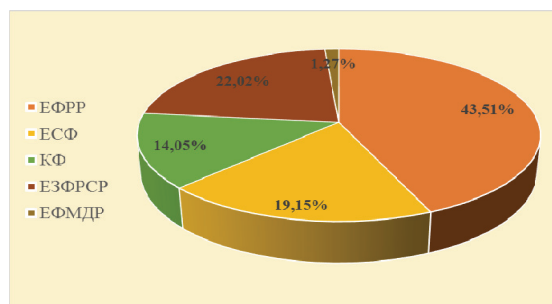
Таблица 1. Разпределение на разходите по отделните фондове, финансиращи мерки, свързани с прилагане на КП

Фонд	Общо разходи	Принос на ЕС	Дял	Национално съфинансиране
ЕФРР	276 821	196 344	43,51%	80 477
ЕСФ	124 929	86 405	19,15%	38 524
КФ	75 557	63 390	14,05%	12 167
ЕЗФРСР	149 651	99 348	22,02%	50 303
ЕФМДР	7 988	5 749	1,27%	2 239
Общо:	634 946	451 236	100%	183 710

Източник: Съставена от автора на база на данни на ЕК (данните са в млн. €)

Данните, посочени в горната таблица, вкл. съотношенията, могат да се представят графично по следния начин:

Графика 1. Разпределение на разходите по отделните фондове, финансиращи мерки, свързани с прилагане на КП



Източник: Съставена от автора на база на данни на ЕК

В България практическата реализация на мерките, финансирани от КФ на ЕС в областта на околната среда, се осъществява чрез Оперативна програма "Околна среда" (ОПОС). Мерките, които се осъществяват чрез нея, посрещат редица изисквания както на първичното, така и на вторичното право на Съюза. При разработването на ОПОС залегналите в правото (хоризонталните или общоикономическите правни актове) изисквания са отразени в съответната степен, което, *inter alia*, е предпоставка за одобряване на програмата от страна на Комисията. По-конкретно следните основни елементи на правото повлияват върху обхвата на ОПОС и са във връзка с прилагането на КП на Съюза чрез кохезионните фондове (в отделни сектори – води, отпадъци, въздух и др.) с особен фокус мерките, влияещи върху състоянието на природата, а от там – върху свързания с това туристически продукт:

- Директива на Съвета от 21 май 1991 година за пречистването на градските отпадъчни води (91/271/ЕИО)¹. Тя определя някои главни изисквания спрямо държавите-членки (включително България като страна, която все още е на етап изграждане на т.нар. "базова инфраструктура") в областта на отпадъчните води и по-конкретно:
- ✘ Срокове за постигане на изискванията спрямо агломерации, които да бъдат съоръжени с канализационни системи за градски отпадъчни води. За България в пре-

¹ Официален вестник на Европейския съюз, OJ L 135 от 30.5.1991 г.

говорния процес, респ. в Договора за присъединяване (т.е. в Първичното право на Съюза), са въведени преходни периоди, които са диференцирани съобразно броя на населението. Същите са изтекли като при програмирането на ОПОС за настоящия програмен период значителна част от средствата са концентрирани за целите на постигане на изискванията за населени места с над 10 000 еквивалент жители (през изтеклия програмен период са финансирани дейности и в агломерации между 2 000 и 10 000 еквивалент жители. Макар Директивата да въвежда изисквания и спрямо тях, то предвид ограничението на ресурса този подход е неефективен с оглед на факта, че за страната тези изисквания са допълнително отложени във времето). Този подход е предпоставка за достигане от страна на България на разпоредбите на Директивата;

- ✘ Изисквания с конкретни показатели¹, на които трябва да отговарят градските отпадъчни води (битови и промишлени), за да е допустимо тяхното заустване в съответния водоприемник, вкл. съобразно неговата категория;
- Директива 98/83/ЕО на Съвета от 3 ноември 1998 година относно качеството на водите, предназначени за консумация от човека². Документът въвежда изисквания спрямо питейните води. Следва да се отбележи, че основната насоченост на програмата е свързана с отвеждане и третиране на отпадъчните води (като основен биогенен замърсител), но при прилагането на ОПОС е наложена практика да се финансират дейности във връзка и с питейните води именно с оглед достигане на изискванията на тази Директива. Основни нейни разпоредби са свързани с:
 - ✘ Стандарти за качество на водите и по-конкретно микробиологични параметри, Химически параметри, Индикативни параметри и др.;
 - ✘ Контрол върху качеството на водите и т.н.

Отличителен белег на страната е, че качеството на питейната вода отговаря на нормативните изисквания в над 95% от големите зони за водоснабдяване и в над 90% от малките зони на водоснабдяване, макар да остават проблеми по отношение на съответствието на тези стандарти във връзка с качеството на водата и сезонните режими на потребление, особено в малките зони на водоснабдяване³. Предвид горното, при подготовката на програмата за мерки в областта на водоснабдяването е отделен сравнително малък спрямо общия размер ресурс;

- Директива 2000/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 година за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите⁴ (наричана още "Рамкова директива за водите"). Този елемент от Вторичното право на Съюза оказва значително влияние при формиране на мерките, включени в обхвата на ОПОС. По своята същност Директивата представлява продължение и разширение (детайлизиране) на изискванията на Директива 91/271/ЕИО като по-подробно регламентира следните области:
 - ✘ Екологичните цели на Съюза в областта на политиката за водите: предпазване от по-нататъшно влошаване и опазване и подобряване състоянието на водните екосистеми и, съобразно нуждите им, земните екосистеми и влажните зони, зависими директно от водните екосистеми; подпомага устойчивото използване на водите на база дългосрочно опазване на наличните водни ресурси; детайлизиране относно прилагане на основния принцип "замърсителят плаща" и др.;

¹ напр. Биохимична потребност от кислород без нитрификация, Химична потребност от кислород и др.

² Официален вестник на Европейския съюз, OJ L 330 от 5.12.1998 г.

³ Текст на ОПОС (2016):

http://ope.moew.government.bg/files/useruploads/files/opos2014-2020_izmenenie_26102016.pdf

⁴ Официален вестник на Европейския съюз, OJ L 327, 22.12.2000 г.

- ✘ Стратегии срещу замърсяването на водите;
- ✘ Стратегии за предпазване на замърсяването на подземните води;
- ✘ Определяне на замършителните товари и др.

Съдържанието на Директивата оказва съществено влияние спрямо съдържанието на програма ОПОС с оглед на факта, че именно чрез нея се допълват и детайлизират подробните изисквания относно степента на пречистване на водите, които е допустимо да се заустават във водни тела (водоприемници на третирани отпадъчни води). В допълнение, принос на Рамковата директива, отразен в програмата, е въвеждането на т.нар. Планове за управление на речните басейни (Приложение VII към нея). Характерно за тях е прилагането на интегриран подход (вкл. наднационален в случаите, в които дадена река преминава през повече от една държава-членка) при управление, който да гарантира систематизиране на мерките и по-ефективно постигане на заложените цели. Друга специфична особеност на Директивата е приносът ѝ, свързан с подробно запознаване на обществото с предвидените мерки, което е част от процедурата по оценка и одобрение на програмата на национално ниво.

Видно от гореизложеното, ОПОС съдържа в себе си редица мерки, които имат за цел страната да постигне съответствие с изискванията на Вторичното право на ЕС по отношение опазването на водите. Аналогично на тях, България е необходимо да предприеме и редица допълнителни действия, свързани с управлението на отпадъците, за да е възможно да отговори на критериите и в тази област на регулации.

2. Влияние върху туризма и съответния продукт на мерките, финансирани чрез Кохезионния фонд на ЕС

Чистата околна среда е сред основните предпоставки за развиване на туристическите услуги. Предвид структурата на туристопотока в България (значително преобладаващ брой на туристите, свързани с морски туризъм), чистите водни ресурси (най-вече Черноморското крайбрежие) е задължително условие за развитие на устойчив туризъм и предлагане на адекватен спрямо търсенето туристически продукт.

Съгласно приложимото данъчно законодателство¹ общините имат право да облагат реализираните нощувки с туристически данък. От своя страна общинските администрации отново по силата на приложимото право² изразходват акумулираните на тази база средства за 1). Изграждане и поддържане на инфраструктурата, обслужваща туризма на територията на общината; 2). Изграждане и поддържане на туристически обекти, които са общинска собственост; 3). Реклама на туристическия продукт на общината и др.

Базирано на посоченото по-горе може да се твърди, че подобряването на околната среда е предпоставка освен за разширяване и подобряване на условията за туризъм (и като следствие повишаване на доходите на икономическите оператори, ангажирани в тази сфера, респ. увеличение на приходите от данъци и осигуровки вследствие разширяване и реализиране на обемите предлагани услуги), то също така увеличение на приходите в общинските бюджети. Това създава условия за допълнително (индуцирано) подобряване качеството и разнообразието на предлагания туристически продукт с всички благоприятни странични въздействия и ефекти спрямо местната икономика.

За разкриване на влиянието спрямо туристическия потенциал на местно ниво като обособена част е проведено анкетно проучване сред общини, получили средства по линия на Оперативната програма. Източник на информацията относно общините-бенефициенти, към

¹ и по-конкретно чл. 1, ал. 1, т. 7 от Закона за местните данъци и такси

² и по-конкретно чл. 11, ал. 2 от Закона за туризма

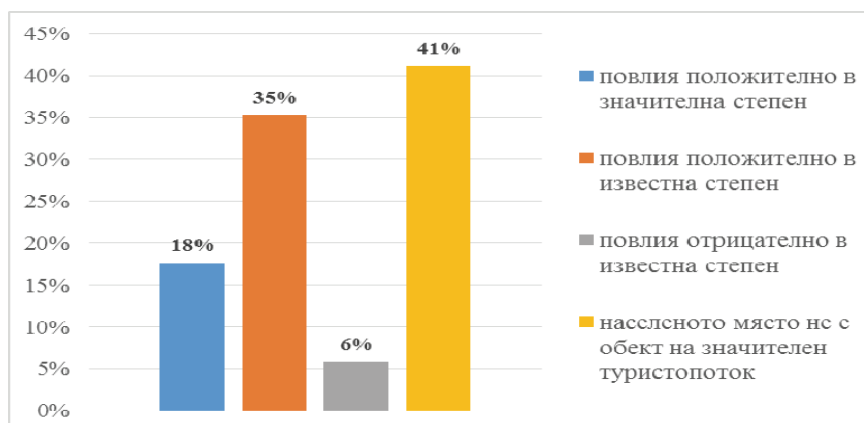
които е изпратено проучването, са данни на интернет страницата на програмата¹, касаещи нейния напредък.

Анкетната карта е уеб-базирана, т.е. извършена чрез онлайн проучване. Същата е анонимна като след нейното изготвяне е изпратена чрез линк² и пояснения на електронните адреси на съответните общини (общ брой 68 съгласно публикуваните данни за бенефициентите, реализирали проекти в рамките на приоритетни оси 1 и 2). Броят на респондентите съгласно обобщаващите данни от проучването е 31³ (в ограничен брой от случаи за някои от въпросите не са посочени съответни отговори).

Чрез анкетата беше изследвано влиянието на изпълнението на проектните дейности спрямо населените места, в рамките на които същите са реализирани. Следва да се отбележи, че с оглед характера на мерките (инфраструктурно строителство, предполагащо изкопни и други строителни работи, които повлияват негативно спрямо градската среда, вкл. туристическите условия, но тези влияния са с временен характер) се влошават условията за развитие на туризма по време на изпълнение на проектите. От друга страна, отчитайки обхвата на проектните дейности, в повечето случаи се подобрява състоянието на уличната инфраструктура.

Съобразно резултатите от проведеното проучване се установява, че преобладава положителното влияние спрямо туристическия потенциал на града на мерките, свързани с подобряване състоянието на околната среда, финансирани чрез средства от КФ на Съюза. По-конкретно данните са следните:

Графика 2. Влияние на изпълнението на проекта върху туристическия потенциал



Източник: Съставена от автора на база на данни от проведено анкетно проучване

Видно от резултатите, в почти половината от случаите, при които са прилагани подобни мерки, влиянието спрямо туристическия потенциал на населеното място е положително. Ако се елиминират отговорите (около 2/5 от общия брой), посочващи, че съответното населено място не е обект на значителен туристопоток, то се установява, че в много значителна част от случаите мерките за опазване на околната среда повлияват благоприятно спрямо

¹ МОСВ, ОПОС (2016): <http://ope.moew.government.bg/bg/pages/napredak/26#1>

² https://docs.google.com/forms/d/1kIV0jV5ycYIZICM0c15_byBG3F_tKZyXHnKegE1Yj8U/edit

³ Следва да се отбележи, че съществуват редица общини, които са изпълнили повече от един проект, финансиран чрез ОПОС. Така например съгласно данни от електронната система ИСУН 2020 общият брой на проектите, изпълнен от община Бургас, е 5.

туристическия потенциал. В тази връзка следва да се отбележи, че в почти всички поголеми населени места по Черноморското крайбрежие през предходния програмен период успешно бяха реализирани инвестиционни проекти за подобряване състоянието на инфраструктурата, служеща за отвеждане и пречистване на отпадъчни води. Това директно се отрази спрямо качеството на водите за къпане, а от там и върху пазарното търсене на услугата.

Извън мерките в сектор "Води" се реализираха и редица проекти, свързани със системи за управление на отпадъците, но същите имат непряко въздействие спрямо развитието на туристическия пазар. Слабо негативно въздействие спрямо този сектор на стопанството що се касае до отпадъците и тяхното управление е обстоятелството, че вследствие въвеждането в експлоатация на редица нови системи за тяхното управление се създаде потенциал за увеличаване размера на такса смет, което влияе върху себестойността на туристическия продукт.

Специфичен компонент на мерките в областта на околната среда и нейното опазване са изпълняваните дейности, засягащи опазване на биоразнообразието. Типичен пример за мерки от подобен характер е изпълняваният от Национален парк "Пирин" проект, финансиран чрез средства на Приоритетна ос 3 на ОПОС. За изследване и анализ на ефектите спрямо туристическия потенциал на Пирин беше проведено интервю с Директора на парка г-н Росен Баненски¹.

Основна цел на беседата е обобщено разкриване на резултатите от проекта и неговото влияние спрямо различни аспекти на парка с оглед на факта, че същият се отличава със своето многообразие като туристически потенциал (освен традиционните ски спортове, но също и планински туризъм, изследване на застрашени и ендемични видове и тяхното опазване и др.). Съгласно предоставените данни изпълнението на дейностите има следните благоприятни ефекти спрямо туристическия потенциал, обособени по тематични направления:

- ❖ По отношение на растителния и животински свят (т.е. опазване на биологичното разнообразие и запазване на предпоставки за развитие на алтернативен туризъм) – мерки за опазване популациите на редица защитени животински видове като например златка, белка, глухар, лещарка, трипръст и белогръд кълвач, пернатонога кукумявка и др.; що се отнася до растителните видове – поддържане и опазване популациите на лечебните растения, жълта тинтява, мечо грозде и златовръх;
- ❖ Що се отнася до популяризирането на планината Пирин като туристическа дестинация и създаване на подходящи условия за последващо развитие и надграждане – в рамките на проекта са изградени посетителски информационни центрове в градовете Сандански и Банско, възстановени са туристически пътеки, изградени са туристически заслони. В допълнение е извършен ремонт на съществуващи пътища и мостове, маркиране границите на националния парк и резерватите;
- ❖ Специфичен елемент на проекта, пряко касаещ зимните спортове (курортът Банско е в непосредствена близост до границата на парка), е изграждането на система за противолавинна защита по западния склон на връх Тодорка. Директорът на парка изрично посочи, че всяка година поради практикуване на зимни спортове извън пределите на регламентираните за целта маршрути има случаи на инциденти с туристи, някои от които с фатален изход. Г-н Баненски посочи, че е обичайна практика във водещите зимни курорти по света да бъдат изградени подобни системи и наличието им освен живото предпазващи функции съдържа и имиджов ефект.

Предвид горното, в рамките на проекта е изпълнена система, която превантивно да предизвиква свличане на снежни маси и съответно намалява риска от последващо образуване на лавини, вкл. засягане на лица, нарушаващи очертаванията на трасетата, определени за ту-

¹ За възможността за което авторът изказва благодарност.

ристически цели. Това от своя страна повишава качеството на предоставяните туристически услуги и атрактивността на курорта в международен план.

В обобщение г-н Баненски посочи, че мерките, финансирани чрез средства от КФ на ЕС, допринасят в значителна степен за опазване на биологичното разнообразие, развитие на планинския туризъм и предпазване от нараняване на скиори и сноубордисти, практикуващи зимни спортове извън регламентирани за целта места.

Заключение

Влиянието на политиката на ЕС за опазване на околната среда върху динамиката на БВП и бюджетното салдо в България може да се оцени като безспорно положително с оглед на факта, че страната е нетен бенефициент спрямо средствата, които се изплащат в бюджета на Съюза и респективно получаваните по линията на отделните фондове (и по-конкретно Кохезионния фонд и Европейския фонд за регионално развитие) средства. Отделно от нова редица икономически сектори получават значителен тласък в своето развитие като това се отнася в най-голяма степен до строителството. В резултат от всичко горно се установява увеличение на размера на БВП, което от своя страна поражда редица допълнителни положителни ефекти за националното стопанство.

Литература

Данни и информация на Европейската комисия, <https://cohesiondata.ec.europa.eu/funds>

Регламент (ЕС) № 1316/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 за създаване на Механизъм за свързване на Европа, за изменение на Регламент (ЕС) № 913/2010 и за отмяна на регламенти (ЕО) № 680/2007 и (ЕО) № 67/2010

Директива на Съвета от 21 май 1991 година за пречистването на градските отпадъчни води (91/271/ЕИО)

Директива 98/83/ЕО на Съвета от 3 ноември 1998 година относно качеството на водите, предназначени за консумация от човека

Директива 2000/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 година за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите

Закон за местните данъци и такси

Закон за туризма

Оперативна програма "Околна среда": <http://ope.moew.government.bg/bg/pages/naredak/26#1>

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕС ПРЕДПОСТАВКА ИЛИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ЗА ПОВИШЕНА КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ТОВАРЕН АВТОТРАНСПОРТ

*докторант Мария Христова-Политикова,
катедра "МИО и бизнес"*

Резюме

Докладът разглежда товарния автотранспорт в България – като най-динамично развиващ се транспорт след промените в България през 90-те. Сухопътният автомобилен транспорт най-добре отговаря на изискванията на българската икономика след възприемане принципите на пазарното стопанство. За развитие на логистичния потенциала на България отново се залага на автотранспорта. Прави се кратък обзор на особеностите на автотранспорта, които са предпоставка за изпреварващото му развитие в сравнение с другите видове транспорт. Разглежда се пазара на автотранспортни услуги като пазарна структура според степента на конкурентност. Посочват се основните ценообразуващи фактори и се анализира как те се променят след приемането на България в ЕС. Прави се анализ как Еврочленството се отразява на основните параметри на товарния автотранспорт – товаропотоци, цени, срокове на доставка, ефективност на фирмите. Наблюдава се отражението на тези промени върху конкурентността на българските търговски фирми.

Ключови думи: товарен автотранспорт, пазарна структура, конкурентност, единно европейско пространство, ценообразуващи фактори, ефективност

Jel classification: D0, D2, D4, F2, L11, L91, L92

THE MEMBERSHIP OF BULGARIA IN THE EU – A PRECONDITION FOR OR A CHALLENGE BEFORE THE ENHANCEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE INTERNATIONAL CARGO TRANSPORT

Summary

Autotransportation is surveyed for its most dynamic development after the economy changes in Bulgaria in the 90's. It best meets the requirements of Bulgarian economy after it adopts the market principles. A short survey of special characteristics of autotransportation is done which put it forward in comparison to the other types of transportation. The market of autotransportation services is studied as market structure according to the degree of competition. The basic pricing factors are described and the influence of Bulgarian membership in EU is observed. The effect of EU membership is also traced in basic characteristics of autotransportation – traffic loads, prices, terms of delivery, company rentability. The effect of these changes over competitiveness of trade companies is also observed.

Key words: autotransportation of cargo, market structure, competitiveness, common European area, pricing factors, rentability

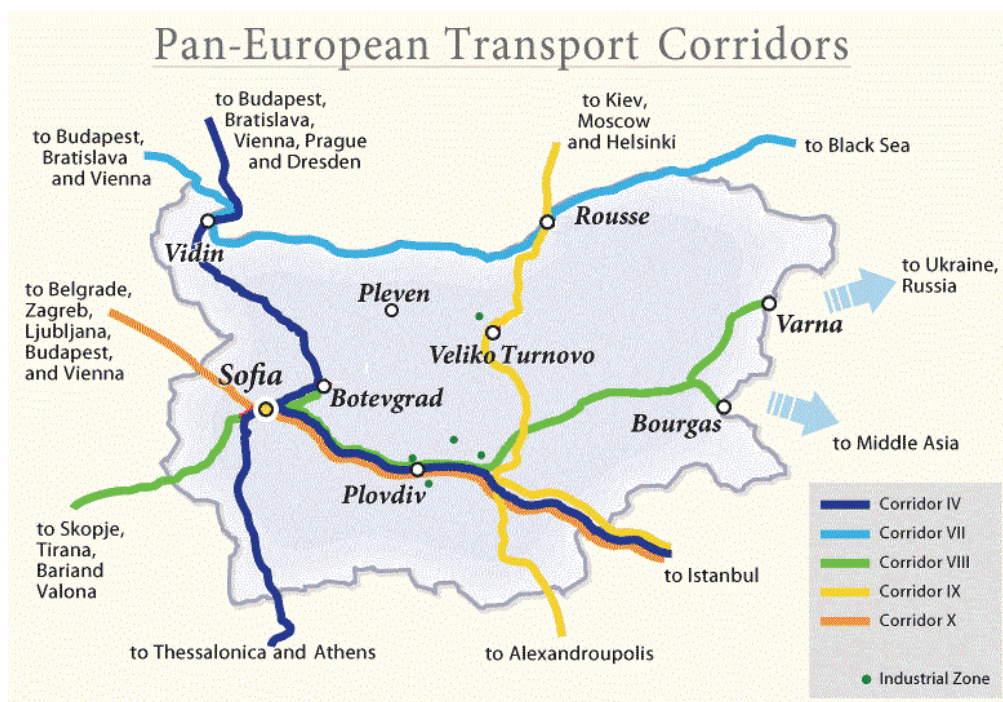
Jel classification: D0, D2, D4, F2, L11, L91, L92

Увод

През последните две десетилетия значимостта на международните автомобилни превози за Българската и Европейската икономика изпъква в сравнение с другите видове транспорт. При анализ на потенциала на България като логистичен център на Балканите също се откроява водещата позиция на автомобилния транспорт:

- Транспортният сектор има ключова роля за **формиране на единно и добре функциониращо европейско пространство**. Географското разположение на България е такова, че през нейната територия преминават 5 паневропейски транспортни коридора IV, VII, VIII, IX, X. През територията на България преминава интензивен трафик и е съвсем естествено българските автотранспортни фирми да се включат като доставчици на транспортни и логистични услуги – както на товаропотоци с начална и крайна точка България така и на транзитни превози.

Фиг. 1

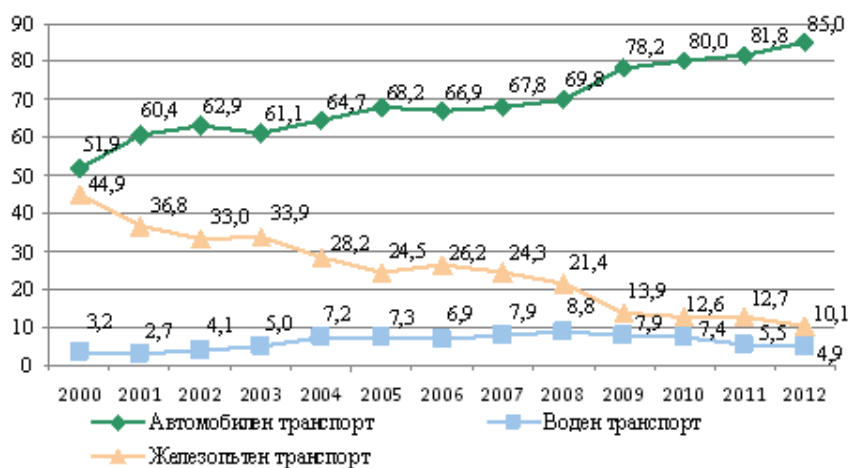


- Транспортът има много голямо значение за **пълноценния производствено-технологичен процес**. Представлява важно съединително звено между производителите и потребителите. Той събира на едно място средствата за производство с предметите на труда и работната сила. Осигурява превозването на суровините до преработващите предприятия и на готовата продукция до потребителите.
- Товарният автомобилен транспорт е един от **ключовите фактори за конкурентоспособността на националната икономика**. Допринася за повишаване конкурентоспособността на българските фирми с кратките срокове на доставка, гъвкавост при организацията и отчитане специфичните изисквания на клиента. Автотранспортът е предпочитан вид превоз от много товародатели, които разчитат на него както за доставки на суровини така и за **своевременното пласиране** на произведените от тях стоки на националния и европейски пазар.
- Предимството пред останалите видове транспорт е, че товарните автомобилни превози могат да се **организируют за много по-кратки срокове в сравнение с тях** и по то-

зи начин да отговорят на бързо развиващите се и променливи икономически и пазарни условия.

Международният автомобилен транспорт има **много по-динамични темпове на развитие** през последните години в сравнение с другите видове транспорт. По данни на националната статистика, преобладаващата част от товарните превози между България и останалите Европейски държави се извършват от автомобилния транспорт.

Фиг. 2. Извършена работа при превоз на товари от сухопътен и воден транспорт, млн. тонкилометри



Източник: НСИ

1. Възникване и фирмена структура

1.1. Възникване

След либерализацията на пазара началото на 90-те най-бързо и успешно се реструктурира сектора на автомобилните товарни превози. От една страна това е възможно поради относително малките инвестиции за основаване на автотранспортен бизнес и постепенното му разрастване и поради факта, че не е необходима специализирана инфраструктура. Генезисът на автотранспортния бранш в България предопределя структурата на участниците му – множество малки и някои по-големи фирми, които постоянно се развиват или свиват, някои дори отпадат от пазара. Може да се обобщи, че структурата на доставчиците на автотранспортни услуги е в постоянно динамично развитие – появяват се нови, отпадат вече съществуващи, постоянно присъстващите в бранша променят размерите си. Тази структура на автотранспортния бранш много добре пасва на колебливата българска икономика – подпомага я със своята гъвкавост.

1.2. Фирмена структура

Наличието на много и сравнително малки фирми е в резултат на формирането на сектора след 90-те години на миналия век, след денационализацията и последвалите я процеси на приватизация. Оказва се, че този вид транспорт по най-лесен и бърз начин може да премине в частни ръце и да изпълнява своята роля като основно свързващо звено в икономиката. Държавните автомобилни предприятия са приватизирани и на тяхно място се появяват

множество малки и средни предприятия, конкурирайки се на пазара на автотранспортни услуги.

Наличието на множество превозвачески фирми определя и високата степен на конкуренция вътре в автомобилния транспорт.

2. Характеристика на пазара като вид пазарна структура според степента на конкурентост

Характерните особености на съвършената конкуренция са добре изразени при пазара на автотранспортни услуги

- налици са много и сравнително малки пазарни участници
- достъпът до пазара е свободен. Влизането и излизането на пазара не е свързано с големи инвестиции
- отделните участници не могат да влияят на установилата се пазарна цена. Тя се явява зададена за тях от пазара и те могат единствено да променят обема на предлагането.
- предлаганата услуга като цяло е еднородна. Специфичните изисквания на клиентите по отношение на срокове на доставка, време за натоварване и доставка извън стандартните за фирмата сервиси са проява на монополистична конкуренция. За тези услуги могат да се определят по-високи цени, защото могат да издържат на пазарната конкуренция.

Пазарът на международни автомобилни превози от и за България може да се определи като пазар със съвършена конкуренция от което следва, че цените се определят свободно под действието на пазарния механизъм.

3. Основни ценообразуващи фактори

3.1. Разходите като основен ценообразуващ фактор

Към разходите отнасяме разходите за транспортни средства, разходите за горива, за пътни такси и разходите за труд. Резултатът е общи разходи или цена на километър

На база на тези разходи плюс надбавка въз основа на очакванията за търсенето и на база на конкурентните цени се формира цена за определен период от време.

Падането на цените на горивата предизвиква автоматично натиск от страна на клиентите за намаляване на цените за транспорт, като не се държи сметка за реалния им дял в общите разходи. От друга страна при рязък ръст на цените на горивата цените на автотранспортните услуги могат да бъдат повишени много трудно. Конкуренцията е висока, а платежоспособното търсене ограничено.

Работната заплата на шофьорите бележат устойчива тенденция към повишаване. В резултат на отварянето на пазара на труда от тесните рамки на националния пазар към общото европейско пространство се повишава търсенето на международни шофьори.

3.2. Действието на пазарния механизъм – търсенето и предлагането.

Традиционните методи на ценообразуване: от конкуренцията, от разходите и от търсенето ни отвеждат до незадоволителни финансови резултати за автомобилните предприемачи. Конкуренцията е висока, разходите са устойчиви към повишаващи се, търсенето – намаляващо в първите няколко години след 2007г. , а след това колебливо без устойчива тенденция за растеж.

4. Ценообразуващи фактори произтичащи от присъединяване на България към единното европейско пространство

Присъединяването на България към единното Европейско пространство е свързано с появата на нови специфични ценообразуващи фактори произтичащи от присъединяването. Технологичните и законовите предизвикателства пред доставчиците на международни автомобилни услуги изискват все по-големи инвестиции.

4.1. Бурното развитие на автомобилната индустрия е в унисон със законовите изисквания за екологични стандарти по отношение на двигателите и техническо ниво на оборудване на автомобилите.

4.2. Въвеждат се и нови такси в различните европейски държави за ползване на инфраструктурата.

4.3. Налице са нови закони изисквания относно заплащането и почивките на шофьорите През текущата година големи вълнения в бранша предизвиква т. нар. пакет Мобилност. Той засяга изключително фирмите, които извършват превози между другите европейски държави, а не между България и другите европейски държави. Съвкупният резултат за автопревозвачите е по-големи разходи за автопарк, сервизно обслужване и труд.

4.4. Налице е и по-голяма конкуренция, която тласка цените надолу.

4.5. От друга страна е налице възможност за ефективно използване на европейски фондове и финансиращи институции.

5. Тенденции на развитие на пазарните цени след членството на България в ЕС

Изследването на влиянието на различните ценообразуващи фактори върху действието на пазарния механизъм на пазара на транспортни услуги води до извода, че се налага тенденция за намаляване на цените. Динамичното развитие на сектора в съчетание с все по-високата конкуренция прави въпроса за ефективността на транспортно-спедиторските фирми все по-актуален и изпълнен с напрежение. Цените на комплектните товари и групажните пратки от северозападна Германия са намалели с около 20% след 2007 г. Този% през периода 2007 – 2018 има колебания, при които е още по-висок, т. е цените са още по-ниски и никога не е по-нисък, т.е. цените не са по-високи от намалението с 20%. (според реални фирмени данни)

Специфичните ценообразуващи фактори при международните автомобилни превози между България и Европа обуславят несигурна и изпълнена с предизвикателства среда за развитие.

6. Основни предизвикателства пред бранша – постигане на добра ефективност в условията на все по-конкурентна среда

В условията на увеличаващи се разходи и намаляващи пазарни цени под натиска на все по-голяма конкуренция се налага транспортните фирми да съсредоточават по-големи усилия за подобряване на своята ефективност.

Тези усилия могат да се обобщят в няколко насоки:

6.1. Оптимизиране на фирмената организация и работния процес

При групажните превози се изисква все по-прецизно:

- оптимизиране на маршрута
- по-големи са изискванията към по-пълно капацитиране на товарното помещение
- организаторите на транспорта се налага да съвместяват повече и по-разнообразни задачи поради оптимизиране на човешките ресурси

6.2. Въвеждане на нови методи на ценообразуване – например динамично ценообразуване

В ценовата политика се прилагат калкулативни методи за ценообразуване основани на фирмени критерии – ценообразуване на база разходи и пазарни подходи на база търсенето и конкуренцията. Всъщност всяка пазарноориентирана фирма при формиране на цените си отчита както разходите си така и държи сметка за търсенето и цените на конкурентите. Може да се обобщи, че нивото на променливите разходи определят долната граница на фирмените цени, под която фирмената дейност е безсмислена. Платежоспособното търсене очертава горната граница, а конкуренцията посочва точното ниво, от което не трябва да се отклоняват, за да не загуби фирмата пазарните си позиции.

При традиционните методи на ценообразуване на база на разходите и пазарните изисквания се изготвят тарифи за определен период от време при определени условия (стандартни размери, определени териториални зони за товарни и разтоварни пунктове, определено транзитно време и определено време за реакция).

Динамичното ценообразуване включва промяна на цените за едни и същи продукти или услуги в отговор на променящото се търсене. От друга страна управлението на приходите означава различни цени за различни продукти за различни клиенти.

Динамично ценообразуване се основава на следните условия:

- пикове в търсенето
- по-специални изисквания на клиентите
- определени обстоятелства свързани с превозвания товар (нестандартни размери, висока рискост при транспортиране, висока стойност)
- при обстоятелства свързани с времето за транспортиране - много спешни срокове за доставка, отправяне на заявка в деня на товаренето
- при обстоятелства свързани с отправната или крайната дестинация – нестандартни дестинации (не са упоменати в тарифите)

Горепосочените обстоятелства имат обща характеристика, че се различават от стандартните посочени в офертите. За организиране на транспортите с по-специални изисквания са необходими повече ресурси, по голям опит, по-големи и специфични и организаторски умения. Поема се по-голям риск. Всичко това е основание за допълнителна печалба. Организирането на транспортите със специални изисквания дава свобода при ценообразуването, защото се преминава към монополистична конкуренция. Смишълът на монополистичната конкуренция е да се замъгли пряката връзка между разходите и цената и на тази основа да се постигне по-гъвкаво ценообразуване.

За транспортно-спедиторските фирми динамичното ценообразуване е шанс за подобряване на финансовия резултат. То е ефективно, защото основният ресурс е свързан с повишена квалификация на човешкия фактор, а не с несигурни и лесно амортизиращи се материални вложения. Производителите и крайните потребители не са ощетени, защото зад по-високите цени стои по-висока стойност на услугата за самите тях. (свързана е със спешна и по-високо платена поръчка, със стартиране на ново начинание, с по-високи потенциални печалби)

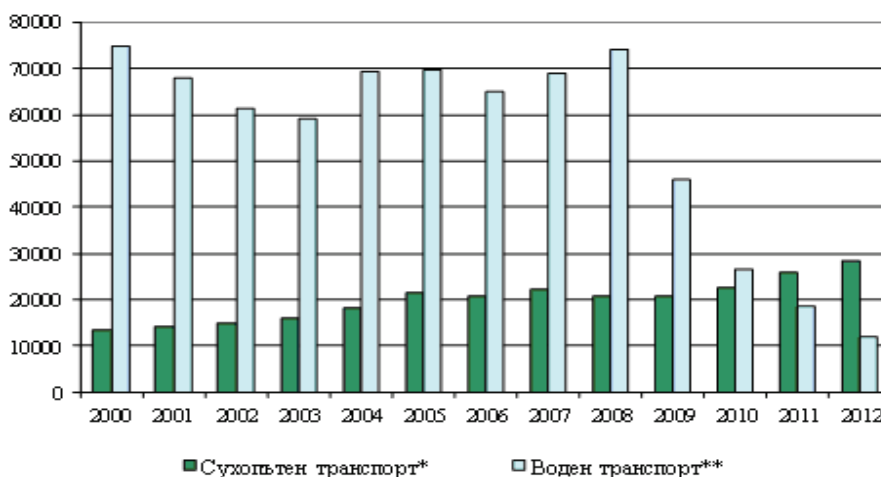
7. Промени в автотранспортния бранш в резултат от Еврочленството и значението им за повишаване на фирмената конкурентоспособност

С приемането на България в ЕС през 2007г. българските превозвачи получават достъп до Европейският пазар на автотранспортни услуги т. е. могат да извършват превози между различни европейски държави, без да са им необходими специални разрешителни. Безспорно това води до разрастване на бранша и до увеличаване на БВП създаван в него.

7.1. Увеличаване на товаропотоците превозвани по шосе

Свободното движение на хора и стоки в рамките на общността генерира нови товаропотоци за автотранспорта.

Фиг. 3. Дял на автомобилния спрямо водния транспорт по години за периода 2000-2012г.



Източник: НСИ

По данни на НСИ, през последните десет години разпределението на товарните превози по видове транспорт се променя. Чувствително нараства относителният дял на автомобилния транспорт (от 51,9% през 2000 г. на 85,0% през 2012 г.) за сметка на железопътния транспорт, чийто дял от 44,9% спада до 10,1% от товарните превози.

7.2. Ускоряване на стокооборота

С формирането на обща митническа територия за страните членки, отпадат митническите процедури в отправната и получаващата дестинация. Сроковете за доставка се съкращават минимум с един ден от тези преди членството. Ефектите от по-кратките срокове за доставка има два аспекта – за автотранспортните фирми и за търговските фирми потребител на услугата. За автотранспортните фирми се увеличава извършената работа на едно превозно средство измерена в изминати км или време за движение. От гледна точка на търговските фирми доставките достигат до тях по-бързо, както и продукцията им своето местоназначение. Стокооборотът се увеличава от една страна под влияние на увеличените товаропотоци, а от друга поради съкращаване на сроковете за доставка. В резултат на това се наблюдава ръст в БВП на България. Отпадането на митническите процедури при вноса и износа на стоки от и за страни членки на ЕС води до повишаване на фирмената конкурентноспособност както на автотранспортните така и на търговските фирми.

Фиг. 4 Реален БВП на глава от населението и темп на прираст Верижни обеми (2010 г.), евро на глава от населението

Държава	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
България	4800	5100	5000	5100	5300	5300	5400	5400	5800	6000	6300

Източник: НСИ

7.3. Намаляване на транспортните разходи

Либерализирането на автотранспортния пазар, отпадването на специалните разрешителни за превоз на стоки до другите европейски държави довежда до навлизането на пазара на други нови български превозвачи с по-малък брой транспортни средства. В резултат на това под действието на конкурентния натиск цените на автотранспортните услуги намаляват. От гледна точка на търговски фирми това означава по-ниски транспортни разходи и повишаване конкурентноспособността на тяхната продукция на Европейския пазар.

Извод

От краткото изследване на въздействието на еврочленството върху развитието на автомобилния транспорт може да се обобщи, че то може да се разглежда и като предизвикателство и като предпоставка за повишена конкурентоспособност на бранша.

Предпоставка за развитие са увеличените товаропотоци, по-кратките срокове за доставка, опростените митнически формалности по границите и отпадането на вътрешните митници.

От друга страна еврочленството предполага по-голяма конкуренция и натиск за намаляване на цените, по-високи технологични и екологични изисквания, по-високи разходи за труд и модернизиране на автопарка. Двойният натиск към автотранспортните фирми от една страна за смъкване на цените, а от друга за покачване на разходите е предизвикателство към тяхната ефективност. Изходът е в повишаване на организационната ефективност, повишаване на ефективността на трудовите ресурси и по-гъвкави решения в областта на ценовата политика.

Информационни източници

Книги и монографии и цялостни разработки на български и чуждестранни автори, публикации в интернет и др.

Васил Петков, Видове Цени и тяхното приложение на международните стокови пазари

Елка Мичева, Пазари Цени Маркетинг – теория и практика на пазарното ценообразуване – (част първа), Полиграфически комбинат, София 1993 г.

Елка Мичева, Пазари Цени Маркетинг – международни цени и ценообразуване – (част втора), Полиграфически комбинат, София 1995 г.

Васил Петков, Видове Цени и тяхното приложение на международните стокови пазари

Стойчев, И., Ценова политика, НБУ, София 2010г.

Х. Първанов, Ив. Мануилова, Транспортни Пазари

Хр. Николова, Транспортния пазар в България: състояние и перспективи за развитие, УИ Стопанство, С. 2010

Хр. Николова, Устойчиво развитие на транспорта в България: анализ и оценка на ключови показатели, Издателски комплекс на УНСС

Периодика

научни публикации в местни и чуждестранни печатни издания;

www.logistika.bg

www.manager.bg

www.economymagazine.bg

www.economist.com

Статистически електронни източници

www.nsi.bg

<https://www.mtitc.government.bg/>

нормативна база на Република България и ЕС

РАЗКРИВАНЕ НА НЕФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ В ДОКЛАДИТЕ ЗА УСТОЙЧИВОСТ И ПРИМЕРА НА DAIMLER

*докторант Даниела Михнева,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Настоящата студия се фокусира върху практиките за разкриване на информация относно въздействието на компаниите върху околната среда в докладите за устойчивост. Въз основа на различни проучвания на докладите за устойчивост на компаниите, студията цели да проследи как се променят практиките на разкриване на информация и кои принципи и подходи влияят и стимулират развитието на такова разкриване. Разглеждат се различни формати за разкриване на информация, като по-сериозно внимание се обръща на Глобалната инициатива за разкриване на информация (GRI) като най-често използван формат. Задачата е да се покажат положителните страни от разкриване на информация за устойчивостта, както и да се представят някои недостатъци на форматите за докладване и влиянието което оказват върху фирменото представяне. Представен е модел – спектър на устойчивостта, изследващ етапите на устойчивост, които компаниите достигат при представяне на информация за устойчивостта. Изследването включва и пример от практиката на автомобилна компания за докладване на устойчивостта.

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

Summary

The present study focuses on the disclosure practices of the companies' environmental impact in their sustainability reports. Based on various studies of companies' sustainability reports, the study aims to follow how the disclosure practices change and which principles and approaches influence and stimulate the development of such disclosure. Different formats for disclosure are being considered, with more attention being paid to the Global Reporting Initiative (GRI) as the most commonly used format. The goal is to highlight the positive aspects of disclosure of sustainability information, as well as to be presented some shortcomings in the reporting formats and the impact they have on the company performance. A sustainability spectrum model is presented, exploring the stages of sustainability that companies reach when providing sustainability information. The study also includes an practical example for a sustainability reporting by an automotive company.

Keywords: sustainability reporting, CSR reporting, GRI, automotive industry
JEL Q5 O3

Разкриването на информация е основополагащ принцип на корпоративното управление. Историята на утвърждаването на този принцип като законово задължение и промените в обхвата на законово разкриваната информация са обект на различни проучвания и академични изследвания.

Интерес представлява разкриваната информация от страна на публичните дружества за техните действия по опазване на околната среда, решаване на социални проблеми и проблеми на управлението.

Именно тези три направления в дейността на компанията и разкриването на информация се отъждествяват с понятието **нефинансова информация**. (Боева, Капитали, топене на ледове и 2°C, Корпоративно управление и устойчиво развитие, 2018)

Защо е важно да се разкрива нефинансова информация за дейността на компаниите в областта на опазване на околната среда, социалните въпроси и управление?

Целта на настоящата студия е да представи вижданията, насоките и критериите за разкриване на нефинансова информация, различни формати за разкриване на информацията, както и пример от практиката на автомобилна компания.

Методологията, която е използвана в настоящата работа е изследване на първична и вторична информация, разглеждане на проучвания направени от международни консултантски компании, контент анализ и казусен подход за извеждане на модел на корпоративна устойчивост, спектър на устойчивостта и други.

Анализът на съдържанието е вид текстов анализ, който изследва посланията или характеристиките на доклада за тълкуване на значението. Този подход на концептуален анализ определя честотата на понятията, като думи или фрази. Анализът на съдържанието е методология, използвана от други за проучване на корпоративната устойчивост и докладите за корпоративната социална отговорност (например, Bondy et al., 2008, Campopiano и de Massis, 2015, Dobbs и van Staden, 2016, Lock и Seele, 2016, Manetti и Toccafondi, 2014; Vurro и Perrini, 2011 и други).

Една от основните дейности, свързани с отговорното и устойчиво поведение на компаниите и вградено в тяхната корпоративна социална отговорност е доброволното разкриване (представяне) на информацията, както на заинтересованите страни така и на цялото общество. (Боева, Стойчев, Моллов, Живкова, & Годоров, 2017)

Според някои автори фирмите, които имат добро екологично поведение биха искали да оповестят тази информация с цел да получат конкурентно предимство пред фирмите, които имат лоши показатели по отношение на опазването на околната среда. Тези фирми използват различни показатели и правят оценка как тяхното поведение спрямо природата ще се приеме от обществото и въз основа на резултатите от тази оценка вземат решение дали да оповестяват поведението си по отношение на околната среда или не.

Разкриването на нефинансова информация в продължение на години се осъществява на доброволен принцип. Постепенно законодатели, регулатори и саморегулиращи се организации залагат като императив разкриването на нефинансова информация. В рамките на ЕС от доброволно разкриване на тази информация се премина към законови изисквания по отношение на публичните дружества. В България с влезлите в сила промени в Закона за счетоводството от 01.01.2017 г. тази материя се урежда в нефинансовата декларация. (Боева, 2018)

Прегледът на публикациите позволява да се отбележи, че доминират практико-приложните изследвания – обобщения, казусен подход за изясняване на предимствата и недостатъците на разкриване на нефинансова информация.

Тенденциите са следните:

- Утвърждаване на формати за информацията – обект на разкриване, по предложения от неправителствения и правителствения сектор;
- Преход от доброволно към законово наложено разкриване на информацията за опазване на околната среда, решаване на социалните проблеми и корпоративното управление;
- Преход от конкуриращи се формати към единен (обединен), например GRI;
- Информация най-често се предоставя за компании в развитите икономики, по-малко, но все по-често в появяващите се пазарни икономики и развиващи се икономики;
- Отчитане ролята на потребителя на "устойчиви" стоки/услуги при подготовката на нефинансовата информация и други.

Години наред регулатори и пазари увеличават изискванията за разкриване на финансова информация (Все по-често репутацията на даден бранд се определя от политиката на компанията към устойчивото развитие). (Боева, Капитали, топене на ледове и 2°C, Корпоративно управление и устойчиво развитие, 2018)

Известни са аргументите за положителния ефект от разкриването на информация върху цената на капитала, по-добър достъп до финансови източници и до стойността на компанията. (Beyond the balance sheet, IFC, W.D.C., 2017) Традиционно тези аргументи се привеждат за развитите икономики, но те се потвърждават и в появяващите се пазарни икономики и развиващите се пазарни икономики. През последните години подобна е констатацията и по отношение на разкриване на нефинансова информация или информация за опазване на околната среда, за защита правата на хората и корпоративното управление. Именно чрез разкриване на нефинансова информация се изгражда представа у инвеститори, заинтересовани лица и пазарите за това, как компанията решава въпросите на устойчивото развитие, включително каква е нейната стратегия за устойчиво развитие, как и доколко тя се справя с новите рискове – резултат на промени в климата, нарушаване на човешките права и други. Възможно е да се добави и още едно съображение: разкриването на нефинансова информация има и дисциплиниращ ефект върху корпоративните ръководства и корпоративното управление като цяло.

Постепенно се предлагат и утвърждават различни подходи за това, как и какво да се разкрива по отношение на нефинансовата информация и как трябва да се разкрива тази информация. Съвместно проучване на Организацията на ООН за опазване на околната среда (UNEP), консултантската компания KPMG и Глобалната инициатива за разкриване на информация (Global reporting initiative – GRI) в 45 страни показва следното: съществуват 180 различни политики, норми и формати за разкриване на информация за устойчиво развитие. Друго изследване отбелязва, че 80% от първите 100 компании в 40 държави прилагат формата на споменатата Глобална инициатива за разкриване на информация (GRI). Едва ли е възможно да бъдат представени всички тези законоустановени и доброволно споделени формати. (Боева, Капитали, топене на ледове и 2°C, Корпоративно управление и устойчиво развитие, 2018)

Утвърдените формати за разкриване на нефинансова информация по реда на своето създаване са:

- Глобалната инициатива за разкриване на информация (Global reporting initiative – GRI), позната още в края на XX в., тя предлага конкретни показатели за представяне на дейностите на компаниите в областта на устойчивото развитие;
- Съветът по интегрирано отчитане на информация – The international integrated reporting council (IIRC); и
- Базираният в САЩ Съвет за счетоводни стандарти за устойчиво развитие (The sustainability accounting standards board – SASB).

По данни и от Beyond the balance sheet, IFC, W.D.C., 2017

В допълнение може да се спомене информация и за други формати:

- Проектът за разкриване на въглеродни емисии (Carbon Disclosure Project – CDP), чието начало е дадено през май 2002 г. от 35 институционални инвеститори, представляващи активи над 4,5 трилиона долара, които настояват пред председателите на компаниите от глобалния индекс FT500 с искане за представяне на информация, свързана с ограничаване на емисиите на парникови газове. Първият годишен доклад е публикуван през 2003 г., а днес се публикуват доклади на ниво индустрия, държава, град; в допълнение към това се публикуват доклади за разкриване на информация по отношение на водата, като началото е дадено през 2009 г. Проектът за разкриване на въглеродните емисии (CDP) се превръща в стандарт за доброволно разкриване на емисиите от парникови газове и рисковете, включително и рисковете от веригата на доставки.
- Международният съвет за интегрирано отчитане (IIRC), създаден през 2010 г., разработва рамка за интегрирано отчитане, която демонстрира връзките между стратегията на организацията, нейното управление и финансовите резултати; както и социалния,

екологичния и икономически контекст, в рамките на който работи – това е кратък, последователен и сравним формат. IIRC публикува през септември 2011 г. документ, описващ обосновката за интегрирано отчитане, и първоначалното предложение за разработване на международна интегрирана рамка за докладване. Очертанието на рамката е публикувано за пръв път през юли 2012 г. Съветът продължава да развива рамката, която ще включва насоки за определяне на съществеността и работи със 70 пилотни компании относно прилагането на формата.

- Формулиран от Съвета за финансови отчети (FASB), Съветът за счетоводни стандарти за устойчивост (SASB), бележи началото си през 2011 г., като си сътрудничи с регулаторни и счетоводни организации (например SEC, Център за качество на одита, PCAOB и други) за подпомагане на разработването и разпространението на набор от специфични за различните индустрии стандарти за отчитане на устойчивостта. SASB планира да определи кои въпроси за устойчивостта са от съществено значение за индустриите, за да установят минимален стандарт за оповестяване, който е кратък, сравним в дадена индустрия и е приложим за всички 35 000 публично регистрирани компании в САЩ. SASB издава пълен набор от стандарти, обхващащи всичките 10 сектора и 102 индустрии към 2015 г.
- През юни 2011 г. е стартирана Глобалната инициатива за рейтинги за устойчивост (GISR) за разработване и прилагане на глобален стандарт за рейтинг за устойчивост и за придвижване на съществуващите рейтинги за устойчивост към основен набор от принципи, процеси и резултати. Насърчаването на сближаване и хармонизиране между рейтингите ще подобри качеството и съпоставимостта на съществената информация, необходима за придвижване на пазарите към по-устойчиви резултати.

Глобалната инициатива за разкриване на информация (Global reporting initiative – GRI) е пионер в разработването на система от стандарти/показатели, чрез които бизнесът да информира пазарите за това, каква политика за устойчиво развитие следва.

Глобалната инициатива за разкриване на информация (GRI) е международна независима организация по стандартизация, която помага на бизнеса, правителствата и други организации да разбират и съобщават своите последици по въпроси като изменението на климата, човешките права и корупцията. Към 2015 г. 7500 организации използват указанията на GRI за докладите за устойчивост. Насоките на GRI се отнасят за многонационални организации, публични агенции, малки и средни предприятия, неправителствени организации, промишлени групи и други.

За разлика от основните защитени области на политиката като финансите или отбраната, околната среда изисква суверенните държави да се присъединят към договори и многостранни споразумения, за да координират действията. Отчитането на устойчивостта е по-скорошна концепция, която насърчава предприятията и институциите да докладват за екологичните си резултати.

"GRI" се отнася до глобалната мрежа на много хиляди хора по целия свят, която създава Рамката за отчитане, използва я при оповестяването на устойчивостта, изисква нейната употреба от страна на организациите като основа за разкриване на информация или активно участие в подобряването на стандарта.

Мрежата се поддържа от институционалната страна на GRI, която се състои от следните управленски структури: Съвет на директорите, Съвет на заинтересованите страни, Технически консултативен комитет, Организационни заинтересовани страни и Секретариат. Различни географски и секторни избирателни райони са представени в тези управленски органи. Седалището и секретариатът на GRI са в Амстердам, Холандия.

Стандарти и указания

Основната рамка на GRI има за цел да даде възможност на трети страни да оценят въздействието върху околната среда от дейностите на компанията и нейната верига на доставки. Стандартните насоки за отчитане на околната среда се съдържат в комплекта протоколи GRI Indicator. Индикаторите за ефективност включват критерии за енергията, биологичното разнообразие и емисиите. Съществуват 30 екологични показателя, вариращи от EN1 (използвани материали по тегло) до EN30 (общи екологични разходи по видове инвестиции).

Разкриване на информация за устойчивостта има за цел да стандартизира и да определи количествено екологичните, социалните и управленските (ECY) разходи и ползи, произтичащи от дейността на отчетните дружества.

За оценката на социалното въздействие, стандартите на GRI са създадени в съответствие с международните трудови практики и въздействието върху околната среда чрез провеждане на независим одит. ISO 14010, ISO 14011, ISO 14012 и ISO 26000 определят стандарт за оценка на въздействието върху околната среда, докато OHSAS 18001 установява система за управление на риска за здравето и безопасността. Стандартите за отчитане, определени от оценката и отчитането на ECY по Глобалната инициатива за разкриване на информация, са разработени въз основа на принципите, определени в насоките на ОИСП за многонационалните корпорации (Насоките представляват препоръки, предоставящи принципи и стандарти за отговорно бизнес поведение за мултинационалните корпорации (МНК), работещи в или от държави, придържащи се към Декларацията.) и ръководните принципи на ООН за бизнеса и правата на човека.

Често критиката към GRI и насоките за GRI са, че фокусът е повече върху разкриване на информация, а не върху по-добро отчитане или по-лесно използване или докладване. През 2013 г. GRI публикува актуализация на *насоките си за отчитане на устойчивостта* – G4.

Екологичните въздействия трябва да бъдат докладвани по отношение на екологичните прагове и социалните въздействия, свързани с човешките нужди. В същото време се засягат значителни въпроси, свързани с правата на човека, като свободата на изразяване и неприкосновеността на личния живот. Според Насоките не може да има истинско, автентично или емпирично разкриване на резултатите от устойчивостта, освен ако не е включен такъв контекст; също както не може да има финансово отчитане, без да се включват разходи.

Директива на Европейския съюз

През декември 2014 г. ЕК прие нова директива, задължаваща големите мултинационални корпорации да предоставят информация за факторите за устойчивост като част от годишните финансови отчети. Актът се прилага за публични дружества с над 500 служители. Компанията, които възнамеряват да представят такава информация, ще трябва да докладват по въпросите, свързани с околната среда, социалните въпроси и свързаните със служителите, човешките права, борбата с корупцията и подкупите. Освен това от тези големи корпорации ще се изисква да опишат техния бизнес модел, резултатите и рисковете на политиките по горепосочените теми и политиката, прилагана от управителните и надзорните органи.

Разкриване на информация за устойчивост

Все по-голям брой компании и други организации искат да направят операциите си устойчиви. Нещо повече, очакванията, че дългосрочната рентабилност трябва да върви ръка за ръка със социалната справедливост и опазването на околната среда. Тези очаквания се увеличават и засилват, тъй като инвеститорите, клиентите и другите заинтересовани страни разбират необходимостта от преминаване към действително устойчива икономика.

Докладът за устойчивост представя данни за влиянието на организацията върху околната среда, обществото и икономиката, независимо дали са положителни или отрицателни. По

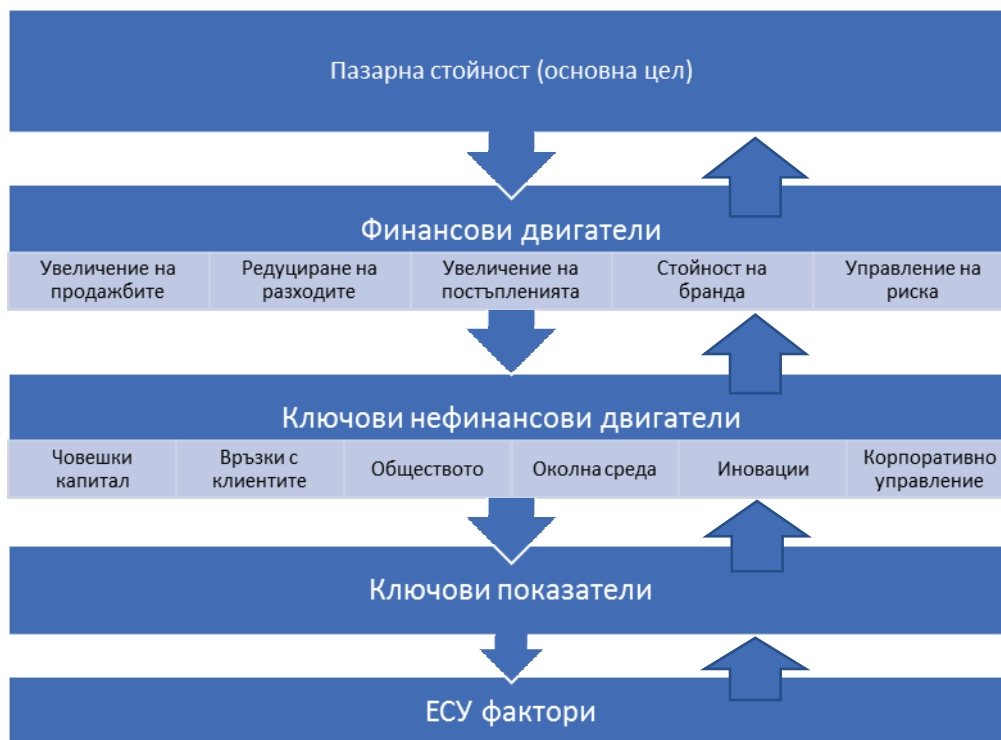
този начин отчитането на устойчивостта прави абстрактните въпроси осезаеми и конкретни, така се подпомага разбирането и управлението на ефектите от развитието на устойчивостта върху дейностите и стратегията на организацията.

Международно одобрените форми на отчитане и показатели позволяват информацията, съдържаща се в докладите за устойчиво развитие, да бъде достъпна и сравнима, като предоставя на заинтересованите страни по-добра информация, за да вземат информирани решения.

Насоките за отчитане на устойчивостта на GRI периодично се преразглеждат, за да осигурят най-добрите и най-актуални насоки за ефективно отчитане на устойчивостта. Целта на G4, четвъртата подобна актуализация, е проста: да помогне съставящите да изготвят доклади за устойчивостта, които са от значение, да съдържат ценна информация за най-критичните въпроси, свързани с устойчивостта на организацията, и да създадат практика за отчитане на устойчивостта.

Заедно с това, че е по-лесен за ползване от предишните версии на Насоките, G4 набляга на нуждата организациите да насочат процеса на докладване и окончателния доклад към онези теми, които са от съществено значение за техния бизнес и ключовите заинтересовани страни. Този фокус на "същественост" ще направи докладите по-подходящи, по-надеждни и по-лесни за ползване. Това от своя страна ще позволи на организациите да информират по-добре пазарите и обществото по въпросите на устойчивостта.

Фиг. 1. Интегриране на финансова и нефинансова информация



Авторска разработка по данни от *Beyond the balance sheet*, IFC, W.D.C., 2016

Насоките са разработени чрез обширен процес, обхващащ стотици докладващи, потребители и професионални посредници от цял свят. Поради това G4 предлага глобална рамка за подпомагане на стандартизиран подход към отчитането, като насърчава степента на

прозрачност и последователност, която е необходима, за да се направи информацията полезна и надеждна за пазарите и обществото.

G4 е проектиран да бъде универсално приложим за всички организации, големи и малки, по целия свят. Както при всички насоки за GRI, G4 включва препратки към широко приети и използвани специфични за издаването отчетни документи и е разработена като консолидирана рамка за отчитане на ефективността спрямо различни кодове и норми за устойчивост.

Нарастващата идея за интегриране на стратегическата свързана с устойчивостта информация с друга съществена финансова информация е значително и положително развитие. Устойчивостта е и ще бъде все по-важна за промяната, която ще направляват компаниите, пазарите и обществото. Информацията за устойчивостта, която е релевантна или съществена за перспективите за стойност на компанията, следователно трябва да бъде в основата на интегрираните отчети.

Таблица 1. Ключови показатели – ЕСУ фактори
(към фигура 2 – Интегриране на финансова и нефинансова информация)

Ключови показатели					
Ангажираност на служителите	Удовлетворение на клиентите	Публично възприемане, управление на веригата на доставките	Карбонови емисии; управление на отпадъците; оценка на жизнения цикъл	Разработване на продукт/услуга	Етично поведение; Състав на борда
ЕСУ (ESG) фактори					
Отсъствие	Лоялност на клиента	Мнение за минило възприятие	Енергийна ефективност	Нови продукти и услуги	Брой неизпълнителни – независими директори
Текучество на персонала	Задържане	Медийно покритие	Разгръщане на възобновяемите енергийни източници	Стойност за потребителите	Равенство и разнообразие
Безопасност и здраве	Репутация	Инвестиции в обществеността	Намаляване на отпадъците	Потребителско възприятие	Обучение и развитие
Справедливо реструктуриране	Доверие	Диалог със заинтересованите страни		Набиране и задържане на таланти	Одитни процеси
Управление на изпълнението	Цена, качество продукт/услуга	Специално въздействие		Обучение	Докладване и прозрачност
Равенство и разнообразие		Правни/регулаторни нарушения		Разходи за НИРД	Репутация
Репутация					Интереси на акционерите
Отговорност към клиента					Антикорупционна политика и практика
Набиране и задържане на таланти					Конкурентоспособност

Авторска разработка по информация от Beyond the balance sheet, IFC, W.D.C., 2016

Осъществяване на връзката между екологичните, социалните и управленски въпроси с корпоративната стратегия

Докладването на ЕСУ е важно за бизнеса и зависи преди всичко от начина, по който организацията се ангажира със своите заинтересовани страни (вътрешни и външни, за да определи кои въпроси от ЕСУ са най-съществени и след това да съсредоточи усилията си върху тях.

Фиг. 2. ЕСУ показатели – Примери за външни и вътрешни заинтересовани страни за компанията



Авторска разработка по данни от Насоките за GRI

Мениджърите и инвеститорите се нуждаят от практичен начин да оценят способността на дадена компания да създава пряка материална и стратегическа нематериална стойност по последователен, защитен и по-малко пристрастен начин. Добре установени инструменти за подпомагане на вземането на решения, широко използвани за навигация при трудни решения, могат да бъдат използвани тук, за да се анализира съществеността на екологичните, социалните и управленски въздействия, свързани с целите на организацията.

Ключова първа стъпка в структурирането на всяко бизнес решение е да се разберат най-важните стратегически цели на организацията, което е уникално за всяка организация. Стратегическите цели не трябва да се ограничават до финансовите резултати. Те могат да включват нефинансови резултати, като пазарен дял, взаимоотношения с доставчиците, енергийна ефективност, очаквания на заинтересованите страни, справедливост на марката и не на последно място здравето и безопасността на служителите.

Идентифицирането на мерките за ефективност е също толкова важно, колкото и набирането на двигателите на стойността на компанията и бъдещия успех. Това означава

определяне на показателите за ефективност за всяка стратегическа цел (финансова или нефинансова). Стойността на дружеството се основава на преки или материални стойности, като наличните активи и преките финансови разходи и ползи от дейността. Въпреки че мениджърите имат повече опит, измерващ преки стойности, те често се борят с прогнозирането как ключовите рискове и несигурност могат да повлияят върху бъдещата ефективност или как те могат да осигурят надеждни и последователни финансови предположения в различни сценарии, включително как влияят тези фактори върху екологичните, социалните и управленски фактори. Освен това стойността може да се създаде и непряко, но все пак да бъде ключ към бъдещия растеж. Това включва стратегически решения за управленската гъвкавост на компанията, надеждността на системата, стойността на марката, иновациите, въздействието върху околната среда, подобреното здраве и безопасност и удовлетвореността на клиентите. Създаването на тази по-стратегическа стойност е особено привлекателно за инвеститорите, които търсят компании със силен потенциал за бъдещ растеж и висока стойност на нематериалните активи. Стратегическата стойност е трудна за измерване, но съществуват начини за измерване на ефективността, тъй като тя се отнася до стойността.

Постигането на стратегически поглед върху изпълнението на екологичните, социалните и управленските задачи зависи от зрелостта на програмата за устойчивост на организацията и нейните цели, от нейната система за измерване и от това дали организацията иска да разбере въздействието на ЕСУ представяне върху нейната преценка. Съществуват все повече доказателства, че заинтересованите страни стимулират ЕСУ представянето и могат да окажат влияние върху финансовата оценка в близко бъдеще. Освен това стратегията на дружеството може да създаде дългосрочна бизнес стойност – стойност не само за висшето ръководство, но и за акционери, които се стремят да идентифицират компании, които се ангажират да създават стойност в дългосрочен план.

Докато докладването на устойчивостта се развива и разширява по целия свят, много компании не публикуват доклади или тъкмо започват да обмислят подобна инициатива. Начинаещите и компаниите, които са започнали да публикуват доклади могат да отговорят само на основните очаквания за оповестяване и често са критикувани заради липсата на прозрачност. Много от тях събират данни, свързани със спазването на разпоредбите (например законите за околната среда, здравето и безопасността), но не се ангажират проактивно със своите (нерегулаторни) заинтересовани страни. Подобна *ad hoc* реактивна позиция често принуждава тези компании да възприемат подход за управление на кризи на различен външен натиск от активни заинтересовани страни, включително протести в техните доставчици, бойкоти и други. Във всеки случай дружеството рискува отрицателното въздействие да окаже влияние върху цената на акциите.

Компаниите с по-зряла способност за докладване на ЕСУ, разбират по-добре как техните действия могат да повлияят върху техните заинтересовани страни и да се ангажират по-активно с тях, за да намерят правилните решения. Чрез непрекъснато ангажиране с някои от заинтересованите страни тези компании започват да управляват рисковете от екологичното, социалното и управленско въздействие и интегрират информацията за ЕСУ в бизнес решения. Тези организации използват насоките за GRI, за да решат каква информация ще оповестят в доклада си за устойчивост.

Тези водещи компании извеждат определението за същественост и включват матрицата на съществеността в своите доклади. Тези компании превръщат управлението на риска от екологично, социално и управленско въздействие в създаването на стойност чрез ефективно управление на тези данни и предприемат практически стъпки в своите компании за интегриране на информацията за ЕСУ в бизнес решения.

Компаниите, които се стремят да свържат отчитането на устойчивостта с бизнес стойността, са съсредоточени върху начина, по който измерването и управлението на ЕСУ въз-

действия могат да допринесат за бъдещия растеж. Те виждат устойчивостта като източник на иновации и конкурентно предимство и искат да я интегрират в основната си бизнес стратегия. За тези мениджъри приваждането на финансовата и нефинансовата информация в съответствие с ключовите цели на компанията е от решаващо значение за оптимизиране на резултатите и бъдещия растеж. След като въпросите на ЕСУ са включени в решенията за разпределяне на ресурсите, заинтересованите страни и особено акционерите могат да бъдат поупверени, че съображенията за устойчивост са част от основната бизнес стратегия на компанията.

Ефективното докладване на устойчивостта трябва да описва какво прави компанията за своите акционери и другите ключови заинтересовани страни, като свързва действията и резултатите с целите на организацията. Следователно, целият доклад за устойчивостта ще се основава на набор от значими надеждни данни, количествено определени и проследени, както и определяне на съществеността на въпросите на ЕСУ в стратегията на компанията. Този подход "отдолу-нагоре" помага на мениджърите да докажат, че имат солиден процес, в който се разглеждат операциите на цялата организация, ключовите бизнес партньорства и очакванията на заинтересованите страни. Както при финансовото отчитане, когато едно дружество е задължено да улови 100% от финансовите си трансакции, докладването на ЕСУ въздействие трябва да идентифицира всички потенциални рискове, които могат да доведат до текущо или бъдещо финансово въздействие.

Накратко, съществуват няколко важни ползи от по-ясния процес на определяне на съществеността на ЕСУ въздействие, включително тези, които спомагат за постигането на:

- Подобрения в качеството, обезпечението и доверието на решенията относно разкриването на ЕСУ въздействие;
- Измерима стратегическа стойност и по-ефективно използване на ресурсите;
- Интеграция с други системи и източници на данни;
- Подобрения в ангажираността на заинтересованите страни и организационното приваждане в съответствие;
- Обучение на организацията по отношение на ефективното управление на ЕСУ.

Проучвания и анализи

Постоянното увеличение на компаниите докладващи устойчивостта през последните години показва, че много лидери смятат, че издаването на доклад за устойчивостта е важно. Въпреки това въз основа на дискусии проведени от консултантската компания Deloitte със стотици заинтересовани страни по този въпрос се създава сериозно противоречие между различните категории заинтересовани лица, които изразяват несигурност по отношение стойността на информацията за екологичните, социалните и управленски резултати (ЕСУ) като основа за бизнес и инвестиционни решения.

Това показва, че докладването на устойчивостта е в противоречие. От една страна изборът е да се продължи със събиране, анализиране и обменяне на данни, които вземашите решения, инвеститорите и клиентите могат да пренебрегват а от друга – да се създаде процес на отчитане, който е по-пълно интегриран в смислени и съществени бизнес и инвестиционни решения. Ключът тук е да се направи информацията за екологичните, социалните и управленски резултати по-важна за вземането на решения, включително тези, свързани с проследяването, мониторинга, оценката на ефективността и стимулите.

Ползите от подобно по-добро отчитане на устойчивостта могат да бъдат огромни:

- Привличане на инвестиции в компанията, защото фокусът е върху информация свързана с бизнеса;
- Насочване на компанията как да разпределя капитал и формулира основната си бизнес стратегия;

- Изграждане и укрепване на репутацията на компанията и предложението за стойност;
- Създаване на доверие в заинтересованите страни.

Всъщност, най-ефективният начин за успешна оценка на съществеността на екологичните, социалните и управленски въпроси и за истинско извличане на бизнес стойност от отчитането на устойчивостта е да бъдат интегрирани в цялостния бизнес модел на компанията.

Въпросите, които възникват от заинтересованите страни – в частност от инвеститорите, могат да разкриват липса на доверие, както вътрешно, така и външно:

- Вътрешно – малко мениджъри свързват екологичните, социалните и управленски въпроси с корпоративната стратегия и създаването на стойност, формирайки възприемане, че информацията не е полезна;
- Външно – инвеститорите и другите заинтересовани страни се интересуват дали информацията е важна за бизнеса, а липсата на показатели за сравнение на ЕСУ фактори дори в дадена индустрия повдига въпроса дали информацията за ЕСУ въздействия може да им помогне да вземат по-добри решения.

Днес инвеститорите отделят повече внимание на нематериалните активи на компанията, като се смята, че те представляват 80% от пазарната стойност в сравнение с материалните активи. Нефинансовите показатели, използвани за измерване на нематериалните активи и пасиви, помагат на инвеститорите да създадат по-добра представа за дългосрочните организационни стратегии на компанията за изграждане на интелектуален капитал, лоялност на клиентите, управление на риска за устойчивост и устойчивост при бързо променящите се пазарни изисквания. Повечето фирми обаче не са много добри при измерването на тези нефинансови нематериални активи в сравнение с традиционните финансови показатели, които обхващат осезаемите краткосрочни резултати на компанията. Оказва се, че ползите от по-голямо внимание към нефинансовите данни, включително данните от екологичните, социални и управленски въпроси могат да бъдат значителни – това помага на компаниите да използват до 80% от пазарната си стойност.

Повечето компании днес избират кои ЕСУ данни да оповестят на базата на собствената си интуиция и опит, както и на индивидуални консултации със заинтересованите страни или групи от заинтересовани страни (например клиенти, служители, доставчици и общности). Тези методи обаче не помагат на мениджърите да установят относително класиране на екологичните, социалните и управленски проблеми въз основа на най-важното за бизнеса. В основата си предизвикателството има две страни:

- Свързване на управлението на ЕСУ въпроси със създаването или защитата на бизнес стойността;
- Балансиране на финансови и нефинансови данни, особено когато мениджърите са ангажирани ежедневно с финансови данни, но имат малък опит с проблемите на екологичните, социалните и управленски фактори, които обикновено се измерват в нефинансови единици или качествени данни.

Мнението за докладване на устойчивите практики може да обедини мениджърите, отговарящи за устойчивостта и главният финансов директор, администратора и други заинтересовани страни, които са в центъра на измерването, оценяването и инвестирането в дългосрочната стратегия за растеж на бизнеса, когато:

- има съответствие със стратегическите цели на бизнеса;
- има разбиране за ценното предложение за различни инвестиционни проекти;
- е включена преценката как различните проекти са оценени;
- са ефективно комуникирани с пряка връзка към стратегическите цели на бизнеса.

Принципът е добре установен в традиционното финансово отчитане и подчертава как информацията може да промени начина, по който нейните потребители оценяват перспективите за производителност и растеж на бизнеса.

Финансовото управление и одиторът трябва да отчитат както количествените, така и качествените фактори при оценката на съществеността на всеки елемент.

Съществеността може да помогне с избора на метрика за екологично, социално и управленско въздействие, защото:

- налага дисциплиниран подход за фокусиране върху данни, които са полезни за бизнес и инвестиционните решения;
- може да подобри притока на капитал към тези компании, които ограничават отрицателните социални и екологични въздействия на техните бизнес дейности и подобряват перспективите си за бъдещо генериране на стойност.

Според проведено проучване от международната консултантска компания KPMG изследващо докладите за корпоративна отговорност през 2017, регулирането се очертава като ясна и повтаряща се тема. Правителствата и фондовите борси по целия свят – от Латинска Америка до Япония, САЩ и ЕС, до Индия и Тайван, въвеждат нови нива на регулиране разкриването на информация за екологичните, социални и управленски принципи. Доброволните насоки бързо се превръщат в задължителни изисквания за отчитане. Страните, които все още нямат регулации относно отчетите, вероятно ще ги въведат. Онези, които имат, вероятно ще затвърдят тези практики и ще въведат нови изисквания за докладване по важни въпроси като изменението на климата и правата на човека. Доброволните формати вероятно ще продължат да стават задължителни. Нивата на разкриване вероятно ще продължат да се променят.

Бизнес лидерите трябва да гарантират, че техните организации са наясно с глобалните тенденции в областта на разкриване на информация и в добра позиция да предвидят и да отговорят на промените. Тъй като исканията за разкриване на информация продължават да растат, фирмите трябва да гарантират, че разполагат с актуални и ефективни системи за събиране, анализ и разкриване на необходимата информация за ЕСУ и че са в състояние да убедят регулаторите, инвеститорите и другите за надеждността на тази информация.

Доскоро информацията за корпоративната отговорност се приемаше за изключително "нефинансова" и несъотнесима към годишните финансови отчети. Докладът за корпоративната отговорност, какъвто го познаваме днес е създаден благодарение на тези разбирания. Но времената се променят. Повече от три четвърти от най-големите 250 компании в настоящия момент включват поне малка част от нефинансовата информация в годишните си финансови отчети. И където най-големите компании водят, останалите обикновено ги следват. Може също така да се види, че някои страни изглежда приемат ентузиастично концепцията за интегрирано финансово и "нефинансово" отчитане, което в много случаи е съпроводено от регулиране или насоки на фондовата борса.

Освен това условните линии между "финансовите" и "нефинансовите" отчети не само започват да се размиват, но в някои примери се разпадат напълно. Важно е да се отбележи, че препоръките на работната група на Борда за финансова стабилност относно финансовите оповестявания, свързани с климата, се отнасят до разкриването на риска за климата в годишните финансови отчети, а не в отчетите за корпоративната отговорност. Екологичните и социални въпроси като изменението на климата, недостига на вода и правата на човека ще се разглеждат все повече като финансови, отколкото като не-финансови въпроси. От компаниите се очаква да бъдат прозрачни не само за собственото си представяне по тези теми, но и за финансовите рискове и възможности, пред които са изправени, и вероятните ефекти върху създаването на стойност за бизнеса в краткосрочен и дългосрочен план.

Някои експерти твърдят, че сливането на финансовите и "нефинансовите" отчети ще се ускори бързо през следващите няколко години и финансовите екипи ще са тези, които ще предоставят информацията.

Целите на ООН за устойчиво развитие (SDG) захранват търсенето на данни за въздействието. Като само тематичното свързване на дейността по отношение на корпоративната отговорност с SDG не е достатъчно. Хората искат да знаят как компаниите допринасят за постигането на целите и какво е действителното въздействие на тези положителни приноси. По същия начин те искат да разберат как фирмената дейност отговаря на предизвикателствата, които SDG се стремят да решат, и какво отрицателно въздействие има в реално изражение. Не само гражданското общество и неправителствените организации са тези, които искат тази информация, а и редица големи институционални инвеститори също проучват как могат да приведат своите инвестиционни подходи към SDG. Такива инвестиционни стратегии неизбежно ще изискват оповестяване на въздействието от бизнеса.

Друго проучване проведено от Lundrum & Ohsowski (2018) допринася за базата от знания, като използва анализ на съдържанието на докладите за корпоративна устойчивост, за да покаже съответствие с етапа на корпоративна устойчивост. Проучването показва, че корпоративните доклади за устойчивост, както и стандартите на инициативата за глобални доклади, се основават на слаба устойчивост и не отчитат по-широкия контекст на науката за околната среда, необходим за истинското преследване на устойчивостта.

Тъй като доброволното изготвяне на доклади за устойчивостта започва през 80-те и 90-те години, много изследвания са фокусирани върху целите на докладването. Според Crane и Glozer (2016) целите на устойчивостта и комуникацията по КСО са (1) управление на заинтересованите страни за изграждане на взаимоотношения и поведение, (2) подобряване на представянето на компанията, (3) легитимност и отчетност (4) промяна на нагласата и поведението на потребителите, (5) разбиране на начина, по който компанията и заинтересованите страни създават представа за техния свят и (6) създаване на смисъл със заинтересованите страни за изграждане на фирмена идентичност. Въпреки това се твърди, че основната цел, за която компаниите комуникират корпоративните дейности за устойчивост и отговорност, е в очакване на повишена финансова възвръщаемост (Du et al., 2010). Всъщност научните и индустриалните доклади се съсредоточават върху икономическите ползи и стойност, които докладът за устойчивостта може да донесе на дружеството (Ernst & Young, 2016).

Сред най-големите компании в света 90 – 95% публикуват доклади за устойчивостта (Ernst & Young, 2014), въпреки че се отбелязва, че не всички компании виждат стойност при отчитане и по този начин не всички избират да представят доклад за устойчивостта. При прегледа на докладите за устойчивостта от 2012 до 2015 г. в базата данни Datamaran, Calace (2016) констатира, че над 95% от фирмите са използвали формата GRI, въпреки че използването му е намаляло до 85% до 2015 г. IR формата е бил използван от приблизително 4% през 2012 г. и използването му се е увеличило до 11% до 2015 г. (Calace, 2016). За формата SASB не е намерена информация в извадката за 2012 г., но използването му се е увеличило до 4% до 2015 г. (Calace, 2016). GRI е определено най-често използваният формат в световен мащаб за отчитане на устойчивостта (Calace, 2016; Ernst & Young, 2016).

Накратко, литературата показва, че значението на устойчивостта, КСО и свързаните с нея термини са двусмислени, поради което компаниите често не знаят как да дефинират и прилагат устойчивостта. Доказано е, че светогледа (или начина на възприятие) определят дейностите; следователно, уникалният начин, по който една компания дефинира и прилага устойчивостта, трябва да отразява нейното разбиране относно устойчивостта. Визията за корпоративната социална отговорност или устойчивостта може да бъде определена чрез реториката на доклада за устойчивостта.

Интерес представлява проучване, което анализира съдържанието на докладите за устойчивост като една от целите за разбиране на корпоративния мироглед за устойчивост, чрез поставяне на реториката на докладите по устойчивия спектър.

Компаниите имат разнообразни тълкувания за това, какво означава устойчивост и как трябва да се прилага. **Landrum (2017) предлага модел за развитие на етапите на корпоративна устойчивост, който отразява широкия спектър от корпоративни интерпретации на устойчивостта.** Изследването е проведено в САЩ между 2012-2015, като са изследвани 6000 компании от 90 индустриални сектора, които попълват различните формати за представяне на нефинансова информация.

Този модел следва спектъра на устойчивостта, който варира от слабата устойчивост до силна устойчивост. "Слабата и силна устойчивост се отличават по техния подход към интеграцията, амбицията и визията за промяна, сложността на иновациите и степента на сътрудничество между социалните, политическите и икономическите участници" (Roome, 2012). Няколко разбирания са разположени по протежение на спектъра на устойчивостта. В единия край на спектъра слабата и много слабата устойчивост е техноцентрична и изисква увеличаване на производството и потреблението, икономическия растеж, оценката и оползотворяването на природните ресурси и технократните решения на екологичните проблеми; тези позиции разглеждат ролята на човека като контрол над природата. В другия край на спектъра силната и много силна устойчивост е екоцентрична и признава, че икономическият растеж е в границите на ограниченията за околната среда, природните ресурси, които трябва да бъдат запазени, за да поддържат живота и цялата дейност трябва да остане в рамките на екологичните граници; ролята на човека е тази на един равен вид сред другите в природата.

Използвайки спектъра на устойчивостта, Landrum (2015, 2017) интегрира 22 организационни микро-нива и правителствени или обществени модели на макро ниво на корпоративна устойчивост, корпоративна социална отговорност, управление на околната среда и устойчиво развитие.

Таблица 2. Етапи на корпоративната устойчивост, спектър на устойчивостта

Етапи	Съответствие	Бизнес-центриран	Системен	Регенериране	Съвместен
1	2	3	4	5	6
Устойчива спектърна позиция	Много слаба	Слаба	Средна	Силна	Много силна
Ориентация	Научно-икономически ориентиран; бизнес-ориентиран	Научно-икономически ориентиран; бизнес-ориентиран	Научно-икономически ориентиран; бизнес-ориентиран	Екологично-научно ориентиран; екологично-ориентиран	Екологично-научно ориентиран; екологично-ориентиран
Разбиране на устойчивостта	Отговаря на изискванията за съответствие; вътрешно-фирмена ориентация	"да правиш по-малко зло"; вътрешно-фирмена ориентация	"да правиш повече добро"; започва да гледа външно на разбирането за устойчивост; бизнеса е част от голяма индустрия и общност, работещи заедно за системна промяна	Поправяне на повредите в системите	Хората и всички живи същества на планетата са във взаимно подкрепящи се и ползотворни отношения

Продължение

1	2	3	4	5	6
Връзка с природния свят	Да бъде управлявана и контролирана; антропоцентрична; експлоатация на ресурсите	Да бъде управлявана и контролирана; антропоцентрична; експлоатация на ресурсите; екологична ефективност	Да бъде управлявана и контролирана; антропоцентрична; експлоатация на ресурсите; екологична ефективност	Част от природния свят; работят в границите на планетата; управление и възстановяване	Самоуправление като част от естествения свят; участие във взаимовръзани връзки със света на природата
Икономически растеж	Преследване на производството, потреблението и растежа	Преследване на производството, потреблението и растежа	Преследване на производството, потреблението и растежа	качествено развитие без производство, потребление и растеж; стабилен растеж	липса на растеж в производството или потреблението; качествени подобрения
Важни въпроси за устойчивостта	Външно наложени или регулирани дейности; защитни действия по отношение на икономически, екологични или социални проблеми	"Положителният бизнес резултат" е мотивация и мярка за успех; приемане и вътрешно прилагане на дейностите; постепенно подобряване на бизнеса; може да се съсредоточи върху една или повече области на устойчивостта (икономическа, екологична, социална)	Интегрира три области на устойчивостта (икономическа, екологична, социална); работа с други системи включващи хора	Интегрира три области на устойчивостта (икономическа, екологична, социална); работа с други системи включващи хора и системи, които не включват хора – софтуери, изкуствен интелект и т.н.	Работа в баланс с други системи; допринасят за ускоряването на други системи

Етап 1: Съответствие (много слаба устойчивост) – фирмите се занимават с дейности, които се прилагат външно.

Етап 2: Бизнес-центрирана (слаба устойчивост) – фирмите се занимават с вътрешно-фокусирани дейности, които водят до икономически ползи.

Етап 3: Системна (средна/междинна устойчивост) – Фирмата работи с други организации, като интегрира пълната сфера на дейностите по устойчиво развитие (екологични, икономически и социални) за справяне със системните промени.

Етап 4: Регенериране (силна устойчивост) – Фирмите разбират науката за устойчивостта и се стремят да поправят щетите на потребителското общество в индустриална ера.

Етап 5: Съвместна (много силна устойчивост) – фирмите разбират мястото на хората, корпорациите и обществата като съществуващи в партньорство с естествения свят, давайки толкова, колкото и получават.

В този модел, Етапи 1, 2 и 3 са категоризирани като бизнес ориентирани, докато Етапи 4 и 5 – като ориентирани към екологията.

Този подход дава представа за разбирането на компанията за устойчивостта и посочва етапа на зрялост на компанията в корпоративната устойчивост, който в крайна сметка ще дефинира предприеманите корпоративни действия.

Всъщност Milne и Gray (2013, p. 17) заявяват, че бизнесът докладва своята дейност така, както разбира и желае да разбере устойчивостта.

След преглед на всички доклади (както GRI, така и различните от GRI), авторите на това проучване установяват, че най-голям дял имат компаниите, които следват бизнес-центрирания модел (Етап 2 – от таблица 2), устойчивостта е представена от гледна точка на бизнес интереса.

Бизнес-центрираният модел, който представлява слаба устойчива спектрална позиция, е фиксиран в техноцентричния миоглед на експлоатацията на човека и контрола върху природата. Тези констатации предоставят емпирични данни, в потвърждение на това, че корпоративна устойчивост се дължи на бизнес ползите, които тя носи на корпорацията. Освен това, изследването предоставя емпирични данни за да потвърди, че корпоративната устойчивост е дълбоко вкоренена в образа за слабата устойчивост. За съжаление, това тясно разбиране на устойчивостта информира и ограничава организацията в нейната идентичност и действие.

Наред с неяснотата в разбирането за устойчивостта, доминиращата и дълбока връзка със слабия спектър на устойчивостта е също толкова разрушителна и е друга основна пречка за постигането на устойчивост. Има няколко теории, които допринасят за това разбиране.

Това означава, че поведенческите и културните отговори стават институционализирани, за да укрепят статуквото. Като такива, Hoffman and Jennings, (2015) предполагат, че е необходима промяна във фокуса, за да се премине от текущия поведенчески и културен възглед, че околната среда е разсъждение, заложено в социалните и икономическите системи, до по-реалистично схващане, че социалните и икономическите системи са съображения, вградени в естествените системи. Те изтъкват, че много изследвания в областта на управлението на устойчивостта са в съответствие с първата позиция (Hoffman and Jennings, 2015).

Добавяйки тази гледна точка, парадоксалната теория предполага, че корпоративната устойчивост е в противоречие с конкурентните напрежения между желаните резултати на много нива и мащаби. Например, между социалното, икономическото и екологичното измерение на устойчивостта съществуват конкурентни напрежения между настоящите или краткосрочните и бъдещите или дългосрочните фирмените и обществени интереси, между устойчивостта и икономическото развитие и между акционерите и заинтересованите страни. Заключениета показват, че има и напрежение между изразените намерения, съобщени в докладите за устойчивост и действителното или реално изпълнение. Съществуват и напрежения между миогледа, който представя хората като доминираща сила и този, който разбира естествената среда като обхващаща всички социални и икономически дейности, включително и хората. Освен това съществуват значими и неопровержими напрежения между настоящите неокласически икономически модели, вкоренени в слабата устойчивост и алтернативните икономически модели, вкоренени в силната устойчивост. Невъзможността да се признаят и балансират тези напрежения позволява на фирмите да продължат по пътя на икономически приоритет.

Във всички доклади се споменава науката за околната среда или екологичната наука за устойчивостта, които отразяват екологичната реалност и неотложността на устойчивостта (Етап 4, Регенеративен и Етап 5, Съвместен). Но само 31 от приблизително 9000 доклада за корпоративната отговорност в проучването, са признали и обсъждат екологичните ограничения като критични за дейностите на корпоративната устойчивост.

Milne и Gray (2013) също отбелязват, че корпоративната устойчивост се основава на корпоративен интерес, а не на социална или екологична реалност. В интервюта с директори

и мениджъри – Проектът за разкриване на въглеродните емисии (2009) също установява, че устойчивостта е мотивирана от пазарните сили, а не от науката. Вместо да се изправи пред мрачната реалност на унищожаването на околната среда, акцентът в докладите в изследването пада върху посланието "да се почувстваме добре" в рамките на бизнес-ориентираните етапи, съобщавайки на заинтересованите страни, че се действа в рамките на закона и се подчертават многото ползи, реализирани от бизнеса за неговите устойчиви дейности, вероятно усилие да се покаже успехът на устойчивостта и да се валидират действията насочени към заинтересованите страни.

При идентифицирането на различията между докладите по формата на GRI и различните от GRI са отчетени значителни разлики при споменаването на ключови думи или концепции, отнасящи се до първите три етапа на корпоративна устойчивост. Отчетите по GRI поставят по-силен акцент върху съобщаването на съответствието (етап 1, съответствие) и бизнес интереса (етап 2, бизнес-центриран) по отношение на разбирането за устойчивостта, докато отчетите, които не са по формата на GRI, обръщат значително по-голямо внимание на комуникирането на системните промени (етап 3, Систематични) като тяхно разбиране за устойчивостта.

И във всички разглеждани формати на доклади не се обръща особено внимание на мерки за възстановяване на уврежданията от индустриалната дейност (Етап 4, Регенеративна) и се обръща още по-малко внимание на балансирането и хармонизирането с природния свят (Етап 5, Съвместно), всички разглеждани формати показват отсъствие в интегрирането на науката за околната среда. Това повдига въпроса дали компаниите, които попълват различни от GRI формати, са в по-висок стадий на устойчивост от компаниите, публикуващи доклади по формата GRI, или това е резултат от конфликта на формата GRI, който се фокусира върху слабата устойчивост.

При преразглеждането на категориите и подкатегиите за отчитане по GRI, компаниите трябва да докладват за шест категории и подкатегории: икономически показатели, екологично съответствие, трудови практики, човешки права, общество и отговорност за продукта. В рамките на тези шест категории компаниите трябва да докладват за 46 аспекта. В рамките на тези 46 аспекта няма изискване да се докладва за корпоративните усилия за въвеждане на системни промени (етап 3, систематичен), нито е посочена необходимост да се докладва за действия в контекста на науката за околната среда (Етап 4, Регенерация и Етап 5, Съвместно). Въпреки че GRI определя принципа на докладване, който изисква от организациите да разположат "представянето на организацията в по-широкия контекст на устойчивостта" (GRI, 2015), принципът е неясен, предлага малко насоки и отсъства всяко споменаване на науката за околната среда при дефинирането и прилагането на устойчивостта. Всъщност, фокусът на GRI върху вътрешното представяне на компанията и липсата на акцент върху външното представяне на компанията, особено по отношение на социалното и екологичното представяне, е идентифицирано като една от най-големите му слабости и е повод за оспорване от много критици.

Двете най-важни практически последици от изследването са, че разкрива (1) необходимостта от по-ясно дефиниране на това какво означава корпоративната устойчивост и (2) необходимостта да се премине отвъд бизнес интереса за устойчивост. Следва да се има предвид необходимостта от по-нататъшно разширяване на вижданията в спектъра на устойчивостта в етапите на екологичната наука за корпоративна устойчивост. Това важи както за корпорациите, така и за организациите, които предоставят напътствия, като GRI. КСО (и устойчивостта) е непрекъснат процес на идентифициране на това какво означава да бъдеш социално отговорен. Този анализ на съдържанието разкрива, че разглежданите доклади в това проучване основно дефинират КСО и устойчивост ориентирани към бизнес интереса,

но настоящите екологични кризи и разрушения показват, че тази дефиниция е съвсем недостатъчна.

Подобно мнение се потвърждава в работата на Reade et al. (2015), който заключава, че местните екологични проблеми, като например биоразнообразието, често са невидими за корпоративните участници, но ангажирането на местните заинтересовани страни позволява по-локална реагираща на място стратегия за устойчивост, която зачита местните екосистеми. По сходен начин, DeVoer et al. (2017) установява, че физическото местоположение на фирмата, особено близостта до местна зелена система, е индикатор за степента на ангажираност в екологичните практики. Ясно е, че връзката с екологичната среда оказва влияние върху дейностите за устойчиво развитие на фирмата.

При разглеждането на начините за преместване на бизнеса и индустрията извън статуквото, Kamani (2011) предполага, че има три възможности: корпоративно саморегулиране, правителствено регулиране и преса от гражданското общество. Докато саморегулирането и общественят натиск може да имат известен недостатък, той заключава, че "най-добрият начин за промяна на окончателното поведение за постигане на публичен интерес е правителствената регулация Главната роля на правителството е да накара компаниите да променят поведението си, за да бъдат съобразени с обществения интерес" (Kamani, 2011, стр. 83).

Важно е да се отбележат и някои ограничения: GRI, IR, SASB и други стандарти определят индикаторите за устойчивост и по този начин влияят върху това, което фирмите съобщават; те налагат насоки за докладване, които биха могли да повлияят на предприетите действия и които биха могли да накарат бизнеса да докладва за минимална или дори липса на дейност. Наложените указания за отчитане биха могли да поставят ударение върху определена концепция за устойчивост. Докладите на компанията, които не следват никакви указания, могат да бъдат по-добър индикатор за това, което компанията вижда като съществено в своето чувство за устойчивост.

Базата данни на GRI е само едно хранилище за отчети. Съществуват многобройни други бази данни за достъп до доклади за устойчивостта, като например Глобален договор, Корпоративен регистър и Datamagan.

Анализирането на тенденциите през многобройни отчетни години може да доведе до различни модели в сетивността на устойчивостта в рамките на една организация, поради глобални и икономически събития или дори зрялост по време на етапите на корпоративна устойчивост.

Годишният доклад за устойчивостта е само една форма на комуникация за устойчивост. Докладите за устойчивост представляват еднопосочна комуникация и статични исторически документи.

Открояват се две критични точки за бъдещо проучване. Първо, устойчивостта следва да се определя чрез разширяване на рамката за разбиране както на фирмите, така и на организациите, които предоставят насоки на компаниите (като GRI), за да преориентират контекста на корпоративната устойчивост, основавайки се на науката за околната среда, а не на бизнес интереса. Това би могло да помогне за изясняване на дефиницията или смисъла на устойчивостта. Вторият е ангажиран в екологично ориентираните етапи на корпоративната устойчивост (както в комуникацията, така и в действията), без да се набляга на начина, по който компаниите могат да станат по-екологично представени (Whiteman and Cooper, 2011).

Новият доклад на Arthur D. Little разкрива, че отговорите на компаниите за предизвикателството на устойчивостта са недостатъчни. Той разглежда по-отблизо докладването за устойчивото представяне в много компании и корпоративните стратегии, които го подкрепят. Корпоративното поведение е повърхностно предизвикано от потребностите на заинтересованите страни и клиенти и отговаря на основните изисквания на законодателството за докладване на КСО. В тай-новият доклад на Arthur D. Little "Устойчиво представяне" се

твърди, че като продължават да се съсредоточават върху традиционните бизнес цели и плащат малко повече за екологичните проблеми, много компании рискуват да загубят възможностите, които предлага устойчивостта – става въпрос за управление на по-конкурентен бизнес и привличане вниманието на инвеститори, които все повече признават екологичните показатели, като например показател за дългосрочен успех. Изследванията на Arthur D. Little например показват, че дори компаниите, които са регистрирани в северната част на света, които като цяло се възприемат за отличници по опазване на околната среда, не успяват да разберат реалните възможности, представени от устойчивостта, или да разработят стратегии и механизми за тяхното отчитане. Според доклада, законодателството, регулирането и потребителското търсене не успяват да повлияят на корпоративното поведение освен повърхностно. Законодателството и регулациите са твърде слабо формулирани, за да имат желания ефект. Само когато имат пряк ефект върху разходите на бизнеса, те водят до промяна. Също така, потребителите, макар и да имат потенциала да влияят чрез покупателно поведение, обикновено няма да четат докладите за КСО или да следват бизнес дейностите на компаниите, от които купуват. Те са повлияни, ако изобщо се случва, от медиите и в момента остават много слаба сила, стимулираща корпоративната устойчивост. И, разбира се, компаниите нямат адекватен стимул да бъдат добри корпоративни граждани сами по себе си; основната им цел остава да задоволяват икономическите интереси на акционерите. Изследването показва, че има ясни признаци, че мощна сила, която има способността да извърши бърза и дълбоко вкоренена промяна в корпоративното поведение, се появява и международната общност на инвеститорите вече признава, че онези компании, които могат да извлекат полза от устойчивостта ще надминат финансово техните партньори в дългосрочен план. В резултат на това, икономическите интереси на акционерите и двигателите на устойчивото представяне стават все по-съгласувани. Също така устойчивото представяне и ефективното управление на въглеродните емисии позволяват на компаниите да създават икономическа стойност, като им дават възможност да демонстрират превъзходни управленски умения и да станат по-конкурентни, предлагайки екологично чисти продукти и услуги. Има редица показатели, които се основават на концепциите за устойчивост и потенциал за намаляване на въглеродните емисии, включително Индекс на капиталовите печалби за въглеродни емисии на ECPI, FTSE4Good, Индексът за устойчивост на Dow Jones и Индекса на световната устойчивост на KLD (ECPI's Carbon Winners Equity Index, FTSE4Good, the Dow Jones Sustainability Index, KLD's Global Sustainability Index). Повечето от тях ясно показват ефективност, която надхвърля пазарните индекси. Според проучването на Arthur D. Little, компаниите, които някога са включени в индексите на устойчивостта, се стремят да останат част от тях. Предприятията признават, че ръстът на цените на акциите е тясно свързан с продължаващото им включване в такива индекси, тъй като големите финансови институции броят компаниите, които се появяват в тези индекси на акционерите. Докладът показва, че компаниите, които понастоящем не са включени в индексите на устойчивостта, трябва да положат всички усилия, за да станат част от тях. Също така, компаниите от всеки регион, които искат да запазят конкурентоспособността си, трябва да действат бързо по въпросите на устойчивостта. Конкурентното пространство в устойчивостта се запълва бързо, тъй като компаниите бързат да отключат скритите си ценности. Всяка компания, която иска да реализира възможностите, представени от устойчивостта, трябва да разработи ефективна стратегия за устойчиво развитие на бизнеса и отчитане на резултатите.

Пример от практиката: DAIMLER – Доклад за устойчивост за 2017

През 2006 г. Даймлер се присъединява към мрежата на множество заинтересовани страни на Глобалната инициатива за разкриване на информация (GRI) като организационна

заинтересована страна. Всеки доклад е изготвен в съответствие с международно признатите насоки за отчитане на устойчивостта, стандартите на GRI.

За да отговорят адекватно на всички изисквания Daimler изготвят стратегия за устойчивост за цялата група, която е част от тяхната корпоративна стратегия и прави устойчивостта основен корпоративен принцип на ниво изпълнение. Според информация от доклада за 2017 – Daimler редовно провежда многоетапен анализ на съществеността, за да изведе приоритетните области на действие. Този анализ съчетава своите оценки с тези на заинтересованите страни като служители, клиенти, акционери и доставчици, както и правителства, организации за опазване на околната среда и права на човека и други заинтересовани страни от гражданското общество. Техните мнения също се изискват, когато компанията решава да предприеме мерки за разширяване или приспособяване на стратегията за устойчиво развитие.

С помощта на многостепенен анализ на съществеността компанията приоритизира фокус темите и областите на действие. Получените ключови области на Стратегията за устойчивост 2030 също служат като рамка на този доклад, който е изготвен за първи път в съответствие с новите стандарти за отчетност на устойчивостта на Глобалната инициатива за отчитане (GRI).

Процесът на префокусиране обхваща четири стъпки:

- Стъпка 1: Определяне на полетата за действие. За да се получи възможно най-точна представа за очакванията на хората относно дейността на компанията, Daimler AG оценяват информацията от различни източници по време на процеса на стратегията за устойчивост. Базата данни се предоставя чрез интервюта с приблизително 70 вътрешни и външни експерти, които също са сред заинтересованите страни. Допълнителен принос има предоставена оценка от минали проучвания на заинтересованите страни и от анализи на програмата за устойчиво развитие в световен мащаб (по-специално целите за устойчиво развитие) и тенденциите в автомобилната индустрия. Резултатите от тези анализи са взети под внимание по време на предварителния подбор на фокус темите и области на действие.

- Стъпка 2: Утвърждаване на съществеността. Във втората стъпка се анализират темите и полетата, за да се определи тяхната значимост и въздействие върху Daimler AG. За целта са проведени разговори със специализираните отдели на Daimler, също е проведено и отворено международно онлайн проучване на външните заинтересовани страни през лятото на 2017 г. След приключването на проучването са получени повече от 1 000 отговора от различни групи заинтересовани страни. Тези резултати са използвани, за да се сравнят идентифицираните фокус теми и области на действие с възможно най-широк набор от гледни точки на заинтересованите страни и да бъдат коригирани, ако е необходимо.

- Стъпка 3: Финализиране на стратегията. С третата стъпка се прехвърлят темите, които са оценени като съществени, в крайната стратегия. Тя се състои от четири фокус теми и 11 области на действие, които са свързани с конкретни ключови фигури и цели. След като това се случи, стратегията е одобрена от Управителния съвет.

- Стъпка 4: Последователност в действията. По време на стратегическия процес Daimler успява да засили управлението на устойчивостта и да го приведе към ключови ориентирани към бъдещето теми. Тези теми включват дейностите като зачитане на правата на човека, така също и научноизследователските и развойни дейности за иновативни технологии на задвижващите системи и безопасността на автомобилите. Включването на целите на Стратегията за устойчивост 2030 във вътрешната система за управление и отчитане има за цел постоянно да осъществява дейностите за устойчиво развитие.

Стратегията за устойчивост 2030 на Daimler AG подкрепя прилагането на Целите на устойчивото развитие (SDG), одобрени от Организацията на обединените нации през септември 2015 г. Въпреки че SDG са насочени предимно към правителства и държави, постигането на тези цели ще зависи до голяма степен от бизнеса поради техния иновативен дух и широка способност да инвестират. В резултат на това от Daimler вземат предвид Целите за

устойчиво развитие и по време на реструктурирането на стратегията за устойчивост. Те съсредоточават дейностите си, свързани с устойчивостта, върху онези Цели за устойчиво развитие (SDG), които са силно повлияни от бизнес модела и веригата на стойността, и където всъщност могат да постигнат промяна. Това засяга главно следните цели (SDG) и свързаните с тях дейности за устойчиво развитие:

- Цел 8 – Достоеен труд и икономически растеж

Чрез разработването и прилагането на основаващ се на риска управленски подход към зачитането и защитата на правата на човека в собствените звена и верига на доставки, Daimler подкрепя прилагането на достойните условия на труд, както е определено в Цел 8.

- Цел 9 – Промисленост, иновации и инфраструктура

Чрез модерното развитие на автоматизираното и автономно шофиране и очакваните ползи за безопасността и опазването на климата се демонстрира дългосрочния потенциал на дигиталните иновации.

- Цел 11 – Устойчиви градове и общности

Като световен лидер за гъвкаво споделяне на автомобили (car2go), Daimler подкрепя създаването на устойчиви градски пространства за трафик и живот на общността.

- Цел 12 – Отговорно потребление и производство

Чрез значително намаляване и укрепване на материалните цикли на първични суровини, които са необходими за системата за е-задвижване, се следва курса за устойчиви производствени модели в съответствие с настоящата цел.

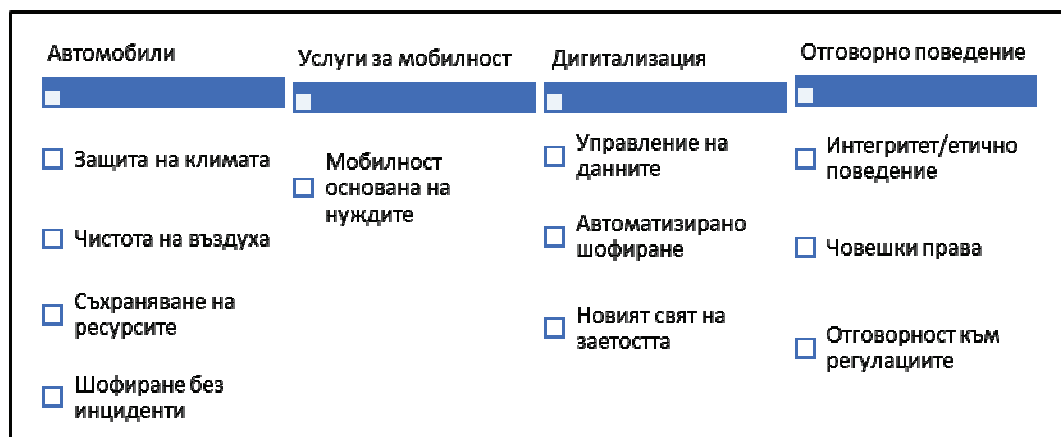
- Цел 13 – Изменение на климата

Чрез определянето на амбициозни цели за намаляване на емисиите на автомобилите – производство на компанията подпомага предпазването на планетата от последиците, следствие изменението на климата.

Видно от доклада за устойчивост за 2017 – най-важната корпоративна цел е създаване на устойчив и печеливш растеж.

В рамките на системата за управление на устойчивостта – програмата за устойчивост се насочва по начин, който да позволява проверка на изпълнението на целите и по този начин се насърчава непрекъснато усъвършенстване. Това е възможно чрез ясни линии на отговорност във всички бизнес структури. Целите за устойчивост на компанията са част от системата за корпоративно управление.

Фиг. 3. Основни теми за устойчивост



Авторска разработка, по данни от доклада за устойчивост за 2017- Daimler AG

По отношение **защита на климата** – Daimler се старее значително да намали въглеродните емисии на автомобилите си в реални експлоатационни условия. Хибридизацията и електрификацията на задвижващите системи на автомобилите са най-важното средство за намаляване на тези въглеродни емисии.

Чистотата на въздуха е друга цел, която се преследва чрез значително намаляване на азотните окиси от автомобилите на компанията при експлоатация в реални условия.

Опазване на ресурсите – чрез намаление изискването за първични суровини за електрически задвижваните автомобили и като се установят разнообразни процеси на рециклиране на пазара за високоволтовите батерии.

Шофиране без инциденти - подобряване на пътната безопасност чрез съвременни системи за подпомагане на водача и системи за защита на превозните средства, като крайната цел е да се даде възможност за шофиране без инциденти.

Мобилност според нуждите – чрез позициониране като водещ доставчик на всеобхватни и иновативни решения за мобилност. За целта се предоставя оперативен бизнес модел за дигитално свързана мобилност в градските райони ("интелигентни градове").

Управление на данни – целта е да се предложат на клиентите новаторски решения за мобилност и отговорно управление на данните. Целта на Daimler е да бъдат водещ доставчик на свързани превозни средства и услуги благодарение на техния подход, основаващ се на анализ на риска. Защитата на данните за клиентите е особено важна.

Автоматизирано шофиране – Daimler цели да продължи да развива технологията на автоматизирано шофиране и бързо да позволи монтирането на тези системи в серийното производство на автомобили.

Новият свят на заетостта – чрез оползотворяване на работната сила и повишаване информираността на служителите, така че да посрещнат предизвикателствата на дигитализацията. Освен това, специално ще се набират таланти в областта на дигиталните технологии.

Интегритет – целта е да се определят стандарти в секторите на автомобилостроенето и мобилността чрез управление на интегритета. В ежедневната работа на служителите трябва да се представя цялостно и етично поведение.

Човешки права – стратегията на Daimler има за цел да гарантира, че човешките права на нейните служители са зачитани в световен мащаб. Освен това тя ще работи за гарантиране спазването на човешките права на служителите на доставчиците от първи ред, както и при доставчиците на продукти. Чрез тази система компанията се стреми да се превърне в пример за автомобилните и мобилните сектори.

Отговорност към регулациите – целта е да се поддържа отворен диалог с правителствата, асоциациите и различните групи в гражданското общество. Чрез дейности, които отразяват чувство за отговорност на компанията и спазване на регулациите, тя цели да бъде надежден партньор на всеки етап от процеса на формиране на политическо мнение.

След направен анализ на съдържанието на доклада за устойчивост на Daimler се установи, че компанията се стреми към устойчив и печеливш растеж, което я поставя на етап 2 – бизнес-центриран етап от спектъра на устойчивостта – слаба устойчивост. Производството, потреблението и икономическия растеж са водещи на този етап. Наблюдават се обаче тенденции към намаляване на вредните влияния от автомобилите – минимални или нулеви въглеродни емисии (например представеният през октомври модел Mercedes-Benz GLC F-CELL (комбинирана консумация на водород: 0.34 кг / 100 км, комбинирани емисии на CO₂: 0 г / км, комбинирана електрическа консумация: 13.7 kWh / 100 км) със зарядно устройство за батерии, което може да се зарежда външно с помощта на plug-in технология. Моделът ще бъде на пазара през пролетта на 2019.). Този показател – защита на климата в синхрон с цел 13 – Изменение на климата, както и чистота на въздуха, съхраняване на ресурсите и шофиране без инциденти в тема "автомобили" проправя път на компанията към следващия етап

по спектъра на устойчивостта – системен етап или междинна устойчивост. Разбирането за устойчивостта на този етап включва – "да правиш повече добро", като започва да гледа външно на дейностите за устойчивост; бизнесът е част от голяма индустрия и общност, работещи заедно за системна промяна. Компанията работи с други организации, като интегрира пълната сфера на дейностите по устойчиво развитие (екологични, икономически и социални) за справяне със системните промени.

Заключение и изводи

Изследването и проучванията показват до каква степен компаниите са зрели за докладване на своето устойчиво представяне и до какъв етап от спектъра на устойчивостта достигат.

Коефициентите за отчитане на корпоративната отговорност, показани в проучване на KPMG за 2017 г., са много високи и свидетелстват за огромния напредък, постигнат през последните години. От друга страна форматите GRI, IR, SASB и други стандарти определят индикаторите за устойчивост и по този начин влияят върху това, което фирмите съобщават; те налагат насоки за докладване, които биха могли да повлияят на предприетите действия и които могат да накарат бизнеса да докладва за минимална или дори липса на дейност. Наложените указания за отчитане биха могли да поставят ударение върху определена концепция за устойчивост. Докладите на компанията, които не следват никакви указания, могат да бъдат по-добър индикатор за това, което компанията вижда като съществено в своето възприятие за устойчивост. Очакванията за следващите пет години са постигане на по-голямо съответствие и съгласуваност между различните формати за отчитане.

Традиционното докладване на корпоративната отговорност се фокусира върху отчитането на статистически данни, като например колко вода (м3) е спестила една компания, колко тона въглерод е намален, колко служители са изпратени на програми за обучение и т.н. Подобна статистика има все по-малко реално значение без информация за контекста и въздействието. Бъдещето на докладването на корпоративната отговорност е свързано с комуникацията на въздействието, а не със статистиката. Информацията, която се представя в докладите като основа за бизнес – въпросите за екологичните, социалните и управленски резултати, често е възприемана като статистика, а не като израз на въздействие и следствие на това заинтересованите страни често я намират за не особено полезна при вземане на инвестиционни решения.

В отговорното инвестиционно пространство въздействието върху инвестициите е област на растеж, която ще увеличи натиска върху компаниите да разкрият тяхното въздействие върху обществото по измерим и сравним начин.

Все повече се очертава необходимостта компаниите да интегрират нефинансовата информация за устойчивите си дейности във финансовите си отчети, като това най-вероятно ще бъде и нормативно заложено в бъдеще. Компаниите осъзнали ползите от подобно интегрирано отчитане са установили и въздействието на тази информация върху заинтересованите страни, особено що се касае за финансовите заинтересовани страни.

Препоръка към компаниите, които не публикуват доклади за устойчивост – в случай че желаят да останат в бизнеса в дългосрочен план – е да започнат с вътрешно събиране, анализиране на информация и докладване. След което разглеждайки въпросите глобално, могат да преценят върху кои бизнес модели могат да повлияят – положително и отрицателно – и след това да адаптират стратегиите си по съответен начин.

Проучването още показва, че компаниите обикновено разкриват информация за своите дейности, за да покажат съответствие с етапа на корпоративна устойчивост. За сега данните показват превес на докладите за устойчивост, както и стандартите на GRI, които се основа-

ват на слаба устойчивост и не отчитат по-широкия контекст на науката за околната среда, като необходимост за истинско преследване на устойчивостта.

Сред трите форми на контрол – саморегулиране, обществен натиск и правителствените регулации, най-голямо въздействие върху компаниите да променят поведението си, за да се съобразят с обществения интерес оказват правителствените регулации.

Компаниите нямат адекватен стимул да бъдат добри корпоративни граждани сами по себе си; основната им цел остава да задоволяват икономическите интереси на акционерите. Но ако се извърши бърза и дълбоко вкоренена промяна в корпоративното поведение – международната общност на инвеститорите признава, че онези компании, които могат да извлекат полза от устойчивостта ще надминат финансово техните партньори в дългосрочен план.

Литература

Боева, Б. (2018). *Капитали, топене на ледове и 2 градуса по Целзий (Корпоративно управление и устойчиво развитие)*. София: Издателство "Изток – Запад".

Боева, В. (2018) *Капитали, топене на ледове и 2 C (Корпоративно управление и устойчиво развитие)*. Sofia, Izdatelstvo "Iztok-Zapad"

Боева, Б., Стойчев, И., Моллов, Д., Живкова, С., & Тодоров, Е. (2017). *Корпоративно управление и глобални вериги на доставка*. София: Издателски комплекс – УНСС.

Боева, В., Stoichev, I., Mollov, D., Zhivkova, S., Todorov, E., (2017). *Korporativno upravlenie i globalni verigi za dostavka*. Sofia, Izdatelski kompleks – UNSS

Calace, D. (2016) *Battle of giants: GRI vs SASB vs IR.*, available at: <https://www.greenbiz.com/article/battle-giants-gri-vs-sasb-vs-ir>. (accessed on October 10, 2018)

Crane A, Glozer S. (2016). Researching corporate social responsibility communication: themes, opportunities and challenges. *Journal of Management Studies.*, available at:

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/joms.12196> (accessed on October 10, 2018)

DeBoer J, Panwar R, Rivra J. (2017). *Toward a place-based understanding of business sustainability: the role of green competitors and green locales in firms' voluntary environmental engagement*. *Business Strategy and the Environment*, available at:

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/bse.1957> (accessed on October 10, 2018)

Du S, Bhattacharya C, Sen S. (2010). *Maximizing business returns to corporate social responsibility (CSR): the role of CSR communication*. *International Journal of Management Reviews* 12 (1): 8–19.

Karnani A. (2011). *Doing well by doing good: the grand illusion*. *California Management Review* 53 (2): 69–86.

Lundrum, N., & Ohsowski, B. (2018). Identifying Worldviews on Corporate Sustainability: A Content Analysis of Corporate Sustainability Reports. *Business Strategy and Environment*, 128-151. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/bse.1989> (accessed on October 10, 2018)

Milne M, Gray R. (2013). *W(h)ither ecology?: the triple bottom line, the Global Reporting Initiative, and corporate sustainability reporting*. *Journal of Business Ethics*, 13–29.

Reade C, Thorp R, Goka K, Wasbauer M, McKenna M. (2015). *Invisible compromises: global business, local ecosystems, and the commercial bumble bee trade*.

Organization and Environment 28 (4): 436–457.

Roome N. (2012). *Looking back, thinking forward: distinguishing between weak and strong sustainability*. In *The Oxford Handbook of Business and the Natural Environment*, Bansal P, Hoffman A (eds). Oxford University Press: New York; 620–629.

Whiteman G, Cooper W. (2011). *Ecological sensemaking*. *Academy of Management Journal* 54 (5): 889–911.

Електронни източници:

Sustainability Reporting Guidelines G4 – Global Reporting Initiative, available at:
<https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf>" <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf> (accessed on October 10, 2018)

GRI Standards, available at:
<https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-download-center/?g=3156ba84-6170-472c-9b65-2234120bab50> (accessed on October 10, 2018)

Blesener, S. (2016) Beyond the balance sheet: Using sustainability reporting to better understand businesses, available at:

https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9032122f-e480-4822-961a-4414acf365b3/CG_Beyond_the_Balance_Sheet_Vienna_2016.pdf?MOD=AJPERES (accessed on October 10, 2018)

Delivering sustainable performance – Arthur D. Little, Global, available at:
<http://www.adlittle.com/en/insights/press/press-release/delivering-sustainable-performance>, (accessed on October 10, 2018)

KPMG, The Road Ahead – The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017, available at:

https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/campaigns/csr/pdf/CSR_Reporting_2017.pdf, (accessed on October 10, 2018)

Hespenheide, E., Alsdorf, Ch., Koehler, D. Going from good to great – Ways to make your sustainability report business-critical, Deloitte Insights, available at:

<https://www2.deloitte.com/insights/us/en/topics/social-impact/going-from-good-to-great.html> (accessed on October 10, 2018)

Daimler – Sustainability Report 2017, available at:
<https://www.daimler.com/documents/sustainability/other/daimler-sustainability-report-2017.pdf> (accessed on October 10, 2018)

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

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

Резюме

Все по-налагащата се тенденция за създаване на кръгова икономика в рамките на ЕС, оказва благоприятно влияние за появата на нови бизнес идеи, базирани на иновациите и в България. Социалното предприемачество и произлизащите от него стартъп компании, се явяват генератор за развитие на зелената икономика, благодарение на разработването на собствени иновационни решения. За целите на анализа, като пример е разгледан български стартъп, работещ в сферата на оползотворяването на биоразградими отпадъци по екологосъобразен начин. Въз основа на събраната информация, е изведено заключение за степента на значимост и мястото на бизнес модела в кръговата икономика на Общността. Допълнително е формулирана прогноза за развитието на конкретната иновация на международно ниво.

Ключови думи: социално предприемачество, стартъп компании, иновации, биоразградими отпадъци, кръгова икономика

JEL: L31

POTENTIAL OPPORTUNITIES OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE CIRCULAR ECONOMY OF EU AFTER THE ACCESSION OF BULGARIA

Summary

The increasing tendency for creating a circular economy within the EU has a favorable impact on the emergence of new business ideas based on innovations in Bulgaria as well. Social entrepreneurship and the start-ups as its result are about to be the source for green economy due to the development of their own innovative solutions. For the purposes of analysis, as an example a Bulgarian start-up company working in the field of biodegradable waste utilization in an environmentally sound manner is observed. On the basis of the information gathered, a conclusion for the level of significance and the place of the business model in the Community's circular economy is drawn. Additionally, a forecast for development of the particular innovation at international level is formulated.

Keywords: social entrepreneurship, start-up companies, innovations, biodegradable waste, circular economy

JEL: L31

Увод

Осъзнатата нужда от промяна в начина на производство и потребление на редица стоки и услуги, води до динамичното развитие на социалното предприемачество в световен мащаб. Екологичното замърсяване се превръща във все по-голям проблем, а изчерпаемостта на ресурсите налага фундаментална промяна от икономическа гледна точка. В тази връзка, през последните години ЕС отдава все по-сериозно внимание на екологичните проблеми, които създават производствата и домакинствата, като работи в посока за установяване на унифицирана законова регламентация за цялата Общност. Сред основните проблеми на ЕС са липсата на разделно събиране на отпадъците във всички страни членки, което е предпоставка за невъзможността за рециклиране им; високата степен на замърсяване на водата и

въздуха; изхвърлянето на големи количества годна за употреба храна; както и на опасни отпадъци, които вредят на околната среда и човешкото здраве.

Социалното предприемачество може да бъде възприемано като показател за развитие на дадена страна в икономическо и социално отношение. За България това е все още сравнително ново понятие. Въпреки административните тежести и променливото законодателство, се наблюдава растеж в броя на стартърп компаниите в страната, макар и с бавни темпове.

Обект на изследването е социалното предприемачество в България и в частност нестандартният бизнес модел на фирма "Насекомо" АД.

Целта на настоящото изследване е да се докаже ефектът от българското социално предприемачество за кръговата икономика на ЕС.

За да се постигне гореспоменатата цел, се изисква формулирането на следните основни задачи:

- да се анализира степента на развитие на социалното предприемачество в България
- да се проучи бизнес моделът на българската компания "Насекомо" АД
- да се формулира извод и прогноза за потенциала на българското социалното предприемачество в кръговата икономика на ЕС на база обобщената информация в проучването

1. Същност и етапите на развитие на социалното предприемачество в България

За социално предприемачество започва да се говори още в началото на 50-те години на XX век в книгата на Хауърд Боуен "Социалните отговорности на бизнесмена", но понятието добива популярност между 1980г. и 1990г. поради нарастващото неравенство в обществото и изчерпването на реурсите в световен мащаб.¹

Терминът "*социално предприемачество*" се отличава от традиционното предприемачество със социално отговорна икономическа идея, залегнала в основата на бизнеса. Често тези идеи са свързани с разработването на стоки, услуги или платформи, които имат за цел да допринесат за развитието на общественото благосъстояние в сферата на екологията, социалните и културни дейности. Важно е да се дефинира разликата между предприемачество и стартърп компаниите и как тези понятия се съотнасят към социалното предприемачество.

Предприемачеството е свързано с учредяването на фирма и разработването на бизнес идея, както и с разширяването на вече съществуваща компания чрез следване на технологичните новости. Като най-общоприета концепция за предприемачеството, се счита тази на Йозеф Шумпетер. Той представя предприемачът като иноватор, който е източник на икономическа промяна, а предприемаческата дейност като съвкупност от "*нови комбинации*" – нови продукти, методи на производство, пазари, източници за снабдяване или индустриални такива, които преместват икономиката от предишното равновесно състояние чрез процеса, който Шумпетер нарича "*съзидателно рушене*".

Характерно за съвременното предприемачество е усвояването на вече установени на пазара иновационни решения, като основна цел е те да бъдат доразвити и подобрени чрез добър бизнес подход. По този начин фирмата сама може да създаде свои пазарни предимства пред конкурентите.

Друг водещ учен в областта, Питър Дракър, има по-различно обяснение за явлението предприемачество. Той счита, че предприемачеството е *по-скоро социално-психологическо, отколкото икономическо явление*. В тази връзка, може да се каже, че гореспоменатата де-

¹ Уикипедия: https://en.wikipedia.org/wiki/Social_entrepreneurship#2000s

финиция е своеобразен преход между определението за традиционно предприемачество и определението за социалното предприемачество.

Важна роля за развитието на предприемачеството, и в частност социалното предприемачество, имат т.н. *стартъпи*. Дефиницията за *стартъп компания* е широко понятие и често неправомерно се използва като синоним на предприемачеството. Според различни литературни източници най-общо казано стартъп компаниите са "*фирма или предприятие, което наскоро е започнало дейност*".¹ В основата си стартъпът е вид предприемачество, което се характеризира с още няколко отличителни черти. От една страна, стартъп компанията представява изцяло нов бизнес, който се базира на разработването на нови решения, които целят подобряване живота на хората. Тези компании често възникват като идея за намиране на решение, което да спомогне за запълване на неоползотворена пазарна ниша. От друга страна, бизнес подходът и функционирането на един стартъп се характеризира с нестандартност и уникалност, а ролята на иновациите е фундаментална. Стартъп компаниите разполагат със собствени лаборатории, в които се разработва определена технология и след успешно тестване, тя се пуска на пазара.

Накратко, *социалното предприемачество* се припокрива като термин със смисъла на предприемачеството, но носи в себе си специфичната особеност на обществено и социално ангажирана дейност. Обикновено социалното предприемачество се свързва със стартъп компаниите, които са негова производна.

За социално предприемачество в България по-сериозно може да се говори след приключването на първия програмен период на ЕС през 2013г. Създават се организации, които имат за цел да подпомогнат развитието на социалното предприемачество. Една от тези организации е *Фондация ВCause*, която стартира своята дейност през 1995г.² В самото начало фондацията стартира под името "*Помощ за благотворителността в България*", като основната дейност е свързана с набирането на средства за дарителските компании. Паралелно с това, фондацията разработва и изпълнява програми за корпоративна социална отговорност. През 2005г. организацията търпи своето развитие, като предоставя възможност за онлайн дарения. На следващ по-късен етап през 2014г. концепцията на фондацията бива допълнена от идеята за социалното предприемачество чрез *Център за предприемачество и обучения "Ринкър"* и *Форум "Социални предприятия в България"*. В центъра на младите предприемачи се предоставя възможност да получат знания за новостартиращите бизнеси, както и да участват в състезание за безвъзмездно финансиране на проект. Обмен на информация между предприемачите се осъществява във форума за социални предприятия, който е важно обединение с непосредствено значение за икономическото развитие на страната. Следващата стъпка на фондацията е да подкрепи младите хора посредством обучителни дейности за придобиване на предприемаческа култура чрез демонстрационни дейности по т.н. *Програми за деца и младежи "Кълнове"*.³

Това са стъпките, по които *Фондация ВCause* минава за да стигне до развитие цялостна последователна политика за подкрепа на социалното предприемачество.

Междувременно, паралелно с дейностите на фондацията, тече проект за популяризиране на социалното предприемачество под името *Проект BG051PO0017.0.07-0001-C0002 "Социалното предприемачество – мисия за равенство между различните"*. Дейностите на проекта са свързани с обмен на опит, информация и добри практики с други страни членки на ЕС, организиране на бизнес семинари и социологически проучвания. Проектът разполага с наръчник, чиято основна цел е да осигури възможност на хора в неравностойно положение

¹ <http://www.thefreedictionary.com/startups>

² Фондация ВCause: <http://www.bcause.bg/about-us.html>

³ Социално предприемачество: <http://www.bcause.bg/enterpneuership/social-entrepreneurship.html>

успешно да се реализират на пазара на труда и да формулира ясна дефиниция на термина "социално предприемачество", като на база реализирани практики да запълни смисловите дупки в досегашните определения.¹

Казано накратко, в началото българското социално предприемачество е насочено в по-голямата си част към сфери като култура, образование и подпомагане на хора в неравностойно положение. В последствие, предприемачите се насочват към области като екология, рециклиране и създаване на решения за зелена икономика. Оказва се, че към настоящия момент нуждата от подкрепа за социалния бизнес в България е осезаема, тъй като много от проектите и идеите не успяват да се реализират поради липсата на информационна яснота и финансиране.

2. Политики за ефективно оползотворяване на отпадъците в ЕС

Поради нарастващите нива на замърсяване в световен мащаб, цялостната политика за опазване на околната среда на ЕС е насочена към спазването на следните принципи: отстраняване на замърсяванията, превенция и допълнителни такси за замърсителите. Подтемите, включени в целевата рамка, касаят следните направления:

- Обща политика в областта на околната среда
- Изменението на климата и околната среда
- Биологично разнообразие, природа и почви
- Опазване и управление на водите
- Замърсяване на въздуха и шумово замърсяване
- Ефективното използване на ресурсите и кръговата икономика
- Устойчиво потребление и производство
- Химични вещества и пестициди²

За Общността основна цел е създаването на кръгова икономика чрез контролирането на процеса по разделно събиране на отпадъците и рециклирането им. В *Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС³)* правно е регламентирана политика на действие, свързани с околната среда и рационалното използване на ресурсите. Основните инициативи са в няколко области и са заложени в стратегия "Европа 2020".

Ефективно използване на ресурсите е предвидено да се постигне чрез преминаване към нисковъглеродна икономика, като се предлагат начини за повишаване на производителността на ресурсите. Допълнително, специално внимание е отделено на *Управлението и превенцията на отпадъците*, което е рамкирано в "Директивата относно опасните отпадъци (91/689/ЕИО)" и "Директивата относно обезвреждането на отработени масла (75/439/ЕИО)". В тях са включени също определения за отпадъци, рециклиране и вторично оползотворяване на отпадъците.

Междувременно, стратегията разполага с подробно *Законодателство в областта на производството и потоците от отпадъци*, включващо в себе си различни поднаправления, които са регламентирани чрез директиви. Основни цели са намаляването на отпадъците на излезли от употреба превозни средства и увеличаване на нивото на рециклирането им най-малко до 85%; намаляне на произшествията и нараняванията, които застрашават човешкото здраве и околната среда, поради рециклирането на кораби, като се гарантира, че опасните отпадъци се третират по екологосъобразен начин; намаляване изхвърлянето на опасни ве-

¹ Социално предприемачество – Мисия за равенство между различните: <http://www.social2business.org/guide/>

² Информационни фишове на ЕС: <http://www.europarl.europa.eu/portal/bg>

³ Договор за функциониране на ЕС: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>

щества, електрическо и електронно оборудване с цел опазване на почвата, водата и въздуха; създаване на правила за екологично събиране, обезвреждане и рециклиране на отпадъци от батерии и акумулатори; сигнализиране от страна на всяка държава членка в случай на йонизираща радиация; формирането на превенция срещу отпадъци от опаковки, създадени от производствата и домакинствата и намаляването на употребата на пластмасови торбички; управление на отпадъците от миннодобивната промишленост, които носят значителен риск за здравето и околната среда.

Обработване и обезвреждане на отпадъци поради увеличеното количество утайки в градските и селскостопански отпадни води също е залегнало в цялостната екологична политика на ЕС. Наличието на тежки метали и други опасни вещества, които могат да причинят сериозни здравословни щети на хората, налагат нуждата от прецизно пречистване на отпадните води.

Като страна членка, България следва общите цели на ЕС за устойчив растеж. В индивидуалния план за развитие са включени средносрочни и дългосрочни цели, изпълнението на които минава през два етапа.

Първият програмен период за България след влизането в ЕС е свързан с ефективно усвояване на Кохезионния и Структурните фондове. В рамките на периода 2007-2013г. пред страната са поставени средносрочни цели, свързани с икономически растеж, увеличаване на доходите на населението, повишаване стандарта на живот и интегриране на малцинствени групи и хора в неравностойно положение като пълноценни граждани.

Като част от Общността България трябва да следва цялостната политика на ЕС за постигане на устойчив растеж. Във вторият програмен период с времеви рамки 2014г.-2020г. са заложили дългосрочни цели, свързани със създаването на базова инфраструктура, развитие на технологии и иновации, разделно събиране на отпадъците, инвестиране в наука и човешки ресурси.

Таблица 1. Разпределение по оперативни програми 2014-2020¹

ОП "Транспорт и транспортна инфраструктура"	1 612
ОП "Околна среда"	1 494
ОП "Региони в растеж"	1 351
ОП "Иновации и конкурентоспособност"	1 202
ОП "Развитие на човешките ресурси"*	895
ОП "Наука и образование за интелигентен растеж"	583
ОП "Добро управление"	285
ОБЩО	7 422

*Данните в таблицата са в млн. евро

¹ Структурни фондове на ЕС: <https://www.eufunds.bg/index.php/bg/>

Посредством данните от *Таблица 1* можем да заключим, че един от основните приоритети в политиката на ЕС спрямо България до края на 2020г. е опазването на околната среда и създаването на конкурентоспособност чрез иновации. Това са двата фундаментални прийома, залегнали в основата на социалното предприемачество.

3. Място на социалното предприемачество в кръговата икономика

Във времена на ресурсен недостиг и нараснало потребление, което дава сериозно отражение върху околната среда, стартъп компаниите, начело със своите иновационни решения и нестандартни идеи, са двигателят на съвременната кръгова икономика. Засиленото консуматорство през последните няколко десетилетия в рамките на ЕС и в световен мащаб, изправя Съюза пред редица екологични проблеми, които налагат нуждата от повторното използване на отпадните суровини и материали с цел да се удовлетвори увеличеното търсене, като междувременно се избегне екологична катастрофа.

Освен промишленото замърсяване и битовите отпадъци, през последните години в ЕС са изхвърлени тонове биоразградими отпадъци, като данните само за България са 700 000 тона храна за 2017г.

Рециклирането и разделното събиране на отпадъците са основни инструменти за борба с екологичните проблеми. По тази причина Европейският парламент призовава всяка страна членка да създава ефективни икономически стимули, които да мотивират бизнеса към повторно използване на суровините и избягването на отпадъците. Чрез пакета от мерки за кръговата икономика ЕС цели до 2035г. да рециклира 65% от битовите отпадъци; 70% от опаковъчните отпадъци до 2030г.; намаляване на депонирането в депата с 10% до 2035г.

Пакетът от мерки налага още разделно събиране на биологичните отпадъци до 2023г., както и на текстилните и опасни отпадъци от домакинствата до 2025г. Друг важен момент е забраната за депониране на разделно събрани отпадъци.

За да постигне заложените цели в областта на екологията, Общността предвижда да се опростят определенията и хармонизираните методи за изчисляване на нивото на рециклиране. Популяризиране на икономическите инструменти за намаляване на депонирането и насърчаване на повторното използване на суровините също са част от пакета мерки. Мотивирането на бизнеса да произвежда екологосъобразни продукти и да възприема принципите на рециклиране е част от плана за създаване на кръгова икономика.¹

На практика, бизнес изложенията в областта са много полезни за популяризиране на добрите екологични практики в ЕС. Такъв пример е италианското изложение *Ecomondo*, което се провежда ежегодно през ноември в град Римини. Не е случаен фактът, че най-голямото изложение Европа за екология, енергийна ефективност, пречистване на водите и иновации за устойчиво развитие, се провежда именно в Италия – европейският лидер в рециклирането. По данни от 2017г. страната преработва 76,9% от общия си обем отпадъци.² Години наред основна тема на изложението е развитието на зелена кръгова икономика за устойчив растеж.³

Важна е ролята на стартъп компаниите за изграждането на кръгова икономика, тъй като те запълват много ефективно във времето ниши на пазара, посредством прилагането на неизползвани досега методи. Идеите на стартъп компаниите в областта на екологията са свързани основно с решения за енергийната ефективност, пречистването на водата и въздуха, разделно събиране на боклуци и повторното им използване чрез рециклиране.

¹ Сайт на Европейския парламент: <http://www.europarl.europa.eu/portal/bg>

² Италианска медия: <http://www.italiangoodnews.com/italy-is-the-waste-recycling-leader-in-europe/>

³ Официален сайт на Екомондо: <https://en.ecomondo.com/>

4. Иновативно социално предприемачество по примера на българския стартап "Насекомо" АД

Липсата на предприемаческо мислене, заедно с неясните регулации и ограничения, поставени пред бизнеса, са сред причините за слабото ниво на развитие на предприемачеството в България в сравнение със западните страни в Европа. Към 2018г. се забелязва повишен интерес към сферата на социалното предприемачество, но все още липсват достатъчно знания и умения за да се създаде осезаема социална промяна.

Въпреки това, идеи и ентузиазъм от страна на българските предприемачи не липсват. Ярък пример за това е компанията "Насекомо" АД, която е вписана в търговския регистър на България средата на 2017г.¹ Само година по-късно вече е първият участник от Източна Европа в конкурса на Chivas Venture (глобално състезание за бизнеси с кауза) и сред един от деветте полуфиналисти на финала в Амстердам.

Острата нужда от нови източници на храна за нарастващото население на планетата, провокира създателите на "Насекомо" АД към използването на нововъзникналата алтернатива на бъдещето за преработване на отпадъци чрез насекоми. Идеята за създаването на подобен род стартап се базира върху няколко фундаментални факта:

- С увеличаването на потреблението и нарастващия жизнен стандарт до 15 години се очаква нуждата от протеини да нарастне с най-малко 70%.
- Използването на антибиотици при отглеждането на добитък дава сериозно отражение върху човешкото здраве.
- Близко 1/3 от свтеевните обработваеми площи са засяти с фуражи, като соя, бобови и маслодайни култури, което изисква голямо количество ресурси (вода и площ) и води до износване на почвите.
- Рибата, която също е изчерпаем ресурс, се използва за храна не само на човека, но и на други риби и добитък. За тази цел е предназначен 1/4 от световния риболов. В случай че тази тенденция продължи, до 30 години целия рибен ресурс на земята ще бъде изпчерпан.
- Почти 1/3 от световното годишно производство на храна се губи във вид на отпадъци: от 40 до 50% от плодовете, зеленчуците и кореноплодите; 35% от рибата; 30% от зърнените култури и 20% от маслодайните семена, месото и млечните продукти. Годишните отпадъци на глава от населението в Европа и Северна Америка са между 95-115 кг.²

На база на световните прогнози за сериозна изчерпаемост на хранителните ресурси в идните 15 години, стартира идеята за "Насекомо" АД благодарение на Олга и Ксавие Марсенак. *"Искахме да започнем нов проект, но за нас беше важно да не е просто стандартен бизнес, който да цели бърза възвръщаемост, а да има и социален принос"*, споделя Олга Марсенак.³

Освната концепция на бизнеса на компанията е създаването на устойчива система за трансформиране на биоразградими отпадъци в протеин, който от своя страна да се превърне в алтернативна храна за аквакултури, а на по-късен етап за хора и животни също. За постигането на тази цел е нужно използването на насекоми – в частност т.н. черна муха (*Black Soldier Fly*).

¹ Търговски регистър на България: <https://public.brra.bg/CheckUps/Verifications/ActiveCondition.ra?guid=eaa494d8472c4668984d0fab498e8a44>

² Официален сайт на "Насекомо" АД: <http://nasekomo.life/>

³ Вестник "Капитал": https://www.capital.bg/biznes/predpriemach/2018/01/19/3114406_vurti_mi_se_edna_muha/

Насекомото е избрано неслучайно, тъй като ларвите му имат способността да увеличават биомасата си до 7 хиляди пъти. Насекомото обитава топли местности в Южна Европа и Африка, но се среща и в България. Зрялата възраст на черната муха е около 8 дни, в които не консумира храна, а само вода, което я прави безопасна за човека. Една женска снася до 900 яйца, като най-важна за бизнеса е фазата на ларвата, която всъщност усвоява биоразградимите растителни отпадъци, като е важно в отпадъците да няма следи от човешка консумация. Телесната маса на ларвите се насища с протеин за две до три седмици консумация на органични отпадъци. Следващият етап от веригата е обработката или още казано – извличането на протеина. Това става посредством замразяване, изсушаване или поставяне в гореща вода, което прави продукта готов за приложение в селското стопанство.

Това е първата компания в Източна Европа за разграждане на органични отпадъци чрез използването на потенциала на насекомите. В ЕС има няколко фирми-конкуренти, които използват този бизнес подход, като някои от тях използват бръмбари, а други също черната муха.

Към момента дейността на фирмата е в тестов период. До края на 2018г. бизнес моделът планира изграждане на демо фабрика за тестване на цикъла на отглеждане на черните мухи. Следващата стъпка от проекта е насочена към създаването на мрежа от задови. За да заработи моделът, през 2019г. е планирано построяването на първия голям завод. След влизането в експлоатация на съоръженията, е предвиден ясен алгоритъм на производство. В една централна фабрика се случва размножаването на мухите, след което те биват откарвани към по-малки заводи, където ларвите се отглеждат. За развитието на ларвите са нужни големи количества органичен отпадък, който изисква предварителна преработка за да се достигне до не прекалено мокра кашообразна субстанция. Ресурсът за хранене на ларвите ще бъде набавян основно от отпадъците на агросектора, тъй като разделното събиране на биоотпадъци все още не е задължително. След като ларвите набъбнат достатъчно, те ще бъдат връщани обратно в централната фабрика, където 10% от тях се вкарват отново в цикъла на производство чрез размножаване, а останалата част е предвидена да бъде превърната в протеинови продукти.

Фиг. 1. Схематично представяне на затворения цикъл на производство на "Насекомо" АД¹

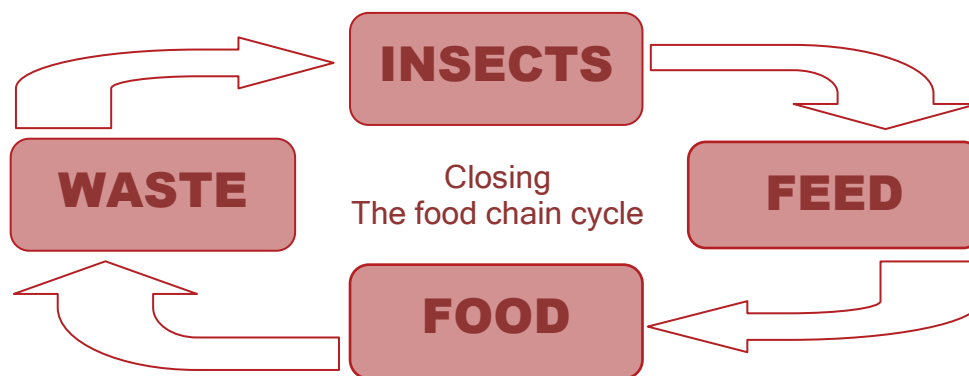


Схема 1 онагледява на практика как и къде в кръговата икономика на ЕС може да се позиционира "Насекомо" АД. При експлоатацията на този бизнес модел, от 10 тона мокър биоразградим отпадък може да бъде извлечен 1 тон протеин като краен продукт. Той нами-

¹ Официален сайт фирма "Насекомо" АД: <http://nasekomo.life/>

ра място в икономиката под формата на хранителни продукти. Към момента компанията предвижда производство на хиляди тонове протеинови хранителни добавки, за началото на което ще бъдат нужни поне 20-30 хил. тона органичен отпадък. Първоначално готовата продукция ще бъде продавана на ферми за риба, тъй като в ЕС все още няма ясна регулация за производството на храна чрез насекоми за хора и други животни, освен риба. На следващ етап, след като законодателството го позволи, пазарът ще бъде разширен и крайните продукти на "Насекомо" АД ще бъдат насочени към добитък, домашни любимци, а в последствие и към хора.

За да стартира проектът, бизнес финансирането идва изцяло от лични средства на основателите. Тъй като разходите за изграждането на първия завод се прогнозира между 3 и 5 млн. евро, компанията предвижда външно финансиране от банки и инвестиционни фондове.

Във връзка с иновативния бизнес модел на "Насекомо" АД, следва да се споменат няколко международни доклада и изследвания в областта. През 2013г. *Организацията за храните и селското стопанство (ФАО)* публикува доклад¹, в който насекомите са приети като храната на бъдещето. Докладът откроява перспективите и сигурността при използването на насекомите за хранене. С оглед на факта, че хранителните ресурси на планетата намаляват, ФАО подкрепя идеята насекомите да бъдат алтернативен източник на храна, тъй като в тях се съдържат високи нива на протеини, минерали и мазнини.

В отговор на световните тенденции, от няколко години насам *Европейската агенция за безопасност на храните* също работи върху проучвания на производителите на насекоми и потвърждава безопасното им използване като храна за животни.² Към 1 юли 2017г. използването на насекоми за рибни фуражи е официално законово регламентирано.³

Към момента проектът на "Насекомо" АД може да звучи далечен и футуристичен за България, но в световен мащаб вече е осъзната нуждата от приемането на насекомите като алтернативен хранителен източник.

Изводи

Предвид направеното изложение, касаещо ролята на българското социалното предприемачество в кръговата икономика на ЕС, могат да бъдат направени няколко извода. Базирайки се на конкретния пример за стартъп "Насекомо" АД, можем да заключим, че социалното предприемачество в България притежава потенциал за развитие на международно ниво. Използването на нестандартната технология за преработването на био-отпадъци в протеин посредством насекоми, се превръща в една от възможностите на бъдещето за създаване на зелена икономика. В тази връзка, не е случана посоката на законите и регламентации, в която ЕС работи. Въвеждането на общи правила за сметосъбиране и рециклиране цели да насърчи и подпомогне бизнес идеи и практики, чрез които ще се намали нивото на използвани ресурси в производствата и ще се редуцира нивото на замърсяване на околната среда. Компании като "Насекомо" АД са икономическата алтернатива за създаване на устойчив растеж в Общността.

След преминаването на тестовия период, бизнес планът на "Насекомо" АД предвижда трансформирането на поне 30 хил. тона биоразградими отпадъци в протеин през първите години на производството. Базирайки се на информацията от анализа, може да се прогнози-

¹ Доклад на ФАО "Edible Insects: future prospects for food and feed security", 2013: <http://www.fao.org/docrep/018/i3253e/i3253e.pdf>

² Официален журнал на ЕФСА: <https://efsa.onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.2903/j.efsa.2015.4257>

³ Официален журнал на ЕС: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R0893&from=EN>

ра в дългосрочен план, че с предприетата законова регламентация за сметосъбиране в рамките на Общността през следващите 10 до 15 години, компании като "Насекомо" АД имат потенциална да трансформират 1/10 от всеки тон био-отпадък на ЕС в продукция, под формата хранителни добавки за селското стопанство, а в последствие и за човека. Предвид замърсяването, глада и ограничеността на ресурсите, този бизнес модел е предпоставка за обещаващ благотворен ефект не само върху околната среда, но и в икономическо отношение в световен мащаб.

Литература

1. Проф. Хаджиниколов Д. "Европейска икономика", ИК-УНСС, 2016г.
2. Тодоров К. "Бизнес предприемачество", издателство "БАРМП", 2011г.
3. Митева А., Стоянова З., Харизанова Х. "Екология и устойчиво развитие", ИК-УНСС, 2017 г.
4. Петров К. "Регионална политика на Европейския съюз", ИК-УНСС, 2015г.
5. Brooks A. "Social entrepreneurship: A modern approach to social value creation", 2006
6. Chachine T. "Introduction to Social Entrepreneurship", 2016
7. Информационни фишове на ЕС: <http://www.europarl.europa.eu/portal/bg>
8. Договор за функциониране на ЕС: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>
9. Структурни фондове на ЕС: <https://www.eufunds.bg/index.php/bg/>
10. Официален сайт на Фондация ВCause: <http://www.bcause.bg/about-us.html>
11. Сайт на Европейския парламент: <http://www.europarl.europa.eu/portal/bg>
12. Търговски регистър на България: <https://public.brra.bg/CheckUps/Verifications/ActiveCondition.ra?guid=eaa494d8472c4668984d0fab498e8a44>
13. Социално предприемачество – Мисия за равенство между различните: <http://www.social2business.org/guide/>
14. Официален сайт фирма "Насекомо" АД: <http://nasekomo.life/>
15. Вестник "Капитал": https://www.capital.bg/biznes/predpriemach/2018/01/19/3114406_vurti_mi_se_edna_muha/
16. The free dictionary: <http://www.thefreedictionary.com/startups>
17. Официален сайт на Ecomondo: <https://en.ecomondo.com/>

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

*докторант Кристина Стоянова,
катедра "Социално-икономическа география",
Софийски университет "Св. Климент Охридски",*

Резюме

Задълбочаващите се социално-икономическите диспропорции и негативните тенденции в развитието на ЕС и страната ни, определят необходимостта от обосноваване на нов подход за управление на процесите, протичащи в сложните териториални системи. От особена значимост е същностното разбиране на обективно съществуващата регионалност и факторите, допринасящи за нарастването на диспропорции в развитието. За целта е необходимо разработването на нова методология за анализ и оценка на сложната организация и устройство на социално-икономическите и културно-екологични процеси и системи, в чиято основа да бъде обяснението и измерването на генерираните в геопространството неравенства.

Summary

The deepening socio-economic imbalances and the negative trends in the development of the EU and our country determine the need to justify a new approach to managing the processes in the complex territorial systems. Of particular importance is the underlying understanding of the objectively existing regionality and the factors contributing to the growth of development imbalances. For this purpose, it is necessary to develop a new methodology for analyzing and evaluating the complex organization and structure of socio-economic and cultural-ecological processes and systems, based on the interpretation and measurement of geospatial inequalities.

Увод

За съвременната реалност са характерни многомерността, високата степен на динамичност, както нестабилността и несправедливостта. Ускоряващият се процес на глобализация, в резултат на бързо извършващата се цифровизация на общественно-икономическото развитие, обозначена като Четвъртата индустриална революция, преходът към т.нар. "Общество 5.0"¹, отварянето на националните икономики и същевременно интегрирането им в регионални организации, каквато е и Европейския съюз (ЕС), налагащо цялостни структурни промени в начина на организация на управление на всички равнища, са факторите, които значително променят траекторията на развитие на националните пространства и имат силно диференцирано проявление по тяхната територия.

В ЕС и България, от началото на XXI в. до днес, социално-икономическото развитие се характеризира с нарастващи неравенства между районите и страните от Общността. Нарушават се структурни териториални социално-икономически пропорции, увеличават се разходите при управление на територията, а противоречията между "центъра и периферията" стават непредвидими. Резултатите от редица научни изследвания разкриват тревожни тенденции – в глобален и регионален план се отбелязва нарастване на социалната ентропия, изоставащите в развитието си райони разширяват своя териториален обхват, а положител-

¹ Вж. Калецки, А., "Капитализъм 4.0, раждането на новата икономика след кризата", Изд. Класика и стил, С., 2013

ните ефекти от иновациите и чуждестранните инвестиции са недостатъчни за повишаване на доходите и благоденствието.

Тези промени в природно-социалните системи на различни равнища, включително и регионално, изискват нова интерпретация, която да постави акцент върху качеството на растежа, като в основата на новото тълкуване на различията в развитието следва да бъде благосъстоянието на населението.

Това от своя страна налага необходимостта от извършване на системни изследвания, които да бъдат използвани за определянето на балансирана рамка за развитие на националните територии. Също така, напълно естествено е да се постави акцент върху премахването на несправедливостта в обществото и да се утвърдят справедливи принципи на управление на обществено-икономическите отношения. Въпросът, чиито отговор се търси и в настоящето изследване, е на кои стълбове да се гради ефективното, но същевременно и справедливо, управление на сложните процеси, протичащи в геопространството.

Реалност, регионалност и неравенства

Съвременният етап от развитието на човешката цивилизация се характеризира със задълбочаващото се взаимодействие между обществото и природата, предизвиквайки непрестанна еволюция на природно-социалната реалност, при което се формират сложни нелинейни структури с различен пространствен обхват и функции. С развитието на тези взаимовръзки възниква и непрекъснато нараства регионалната контрастност в света, тъй като измененията в организацията на социално-икономическите процеси имат изразено регионално проявление.

Регионалността е едно от универсалните свойства в организацията на природата и обществото, тяхна неизменна характеристика, непрекъснато нарастваща и дължаща се на различията в териториалното разпределение на природните ресурси, населението, селищната мрежа и стопанството, както и в промяната в интензитета на обменните материали, енергийните и информационни потоци поддържащи функционирането на сложните териториални системи.¹ От своя страна, тази неравномерност генерира неравенства от различен характер и съдържание в пространството, които предизвикват процеси на трансформация и преход от един тип структури към друг тип структури и организация и водят до изменения в свойствата и функциите на природно-социалните системи. От това следва, че по своята същност, обществото и икономиката са сложни, взаимнообвързани системи, за чието развитие е характерен процеса на самоорганизация, като същевременно протичащите социално-икономическите и културно-екологичните процеси в глобален, национален и регионален мащаб се отличават с нарастваща динамика и усложняваща се многомерност. В резултат на задълбочаващото се взаимодействие между човека и природата се формират сложни нелинейни структури с различен пространствен обхват и функции, което води до промяната на типа териториална организация на природно-социалните системи и до възникване на нова и различна регионалност в света.

По своята същност регионалността и неравенствата са основни, универсални и взаимнообусловени пространствени категории на Земята (на реалността). Носителите им са природата и социума, или проявлението им е повече интегрално, отколкото по отделни сфери. Ето защо, считаме, че тази позиция следва да бъде изходна при анализиране и оценяване на процеса (регионално) развитие.

¹ Вж. Димов, Н., Регионално устойчиво развитие на България: предимства, ограничения и синергичен ефект. В: Евроинтеграция и устойчиво развитие., издателство "Изток-Запад", София, 2014

За необходимостта от дефиниране на понятията роостранствени/ регионални различия и пространствени/регионални неравенства

За научното обяснение на процеса (регионално) развитие от първостепенно значение е "диагностицирането" състоянието на изследваната територия, познаването на формираните връзки между отделните ѝ части, функциите на отделните елементи, изграждащи я, отличаването на характерните за нея структура, функции, организация. В тази връзка е важно да бъде дефинирани понятията "различия" и "неравенства", които могат (и трябва) да бъдат използвани като стълбове, върху които да се гради научния анализ на (регионалното) развитието.

Различията и неравенствата са основни категории при изследването и научното обяснение на сложните природно-социални системи. Биват обект на научен интерес още в първите писмени сведения за организираните общества и държавни образувания. Така например, още Хипократ през V в. пр.н.е. в трактата "За въздуха, водите и животните" обръща внимание на връзката между различията в средата, обитавана от човека и неговия здравен статус.

Следва да се посочи, че следвайки хода на общественото развитие и нарастващите неравенства в обществата, през XVIII в. швейцарският философ Жан-Жак Русо публикува подробно изследване на тема "Какъв е произхода на неравенството между хората и основава ли се то на природния закон"¹. В него, авторът влага основно политико-социално и природно-социално съдържание и за неравенство приема многообразието "в средния живот на човека в отделни страни и равнището на развитие на медицината"².

Биномът "различия-неравенства" е обект на научни изследвания и понастоящем. Но дали между тези две категории може да се постави знак за равенство? Редица автори имат принос за изясняване същността на двете понятия.

Така например френският историк и географ Фернан Бродел, използвайки термина различия, счита, че развитието на икономиката ги генерира, отбелязвайки, че съществува "... изумително противопоставяне между отворените области и затворени зони, между градове и аграрни региони"³. Следва да се има предвид, че в това обяснение доминира не толкова различията, колкото противопоставянето на различни (природно-социални) пространствени структури.

В своя труд "Произход на политическия ред" американският изследовател Франсис Фукояма пише: "... действително ми се струва, че имаме основание да разглеждаме времето и пространството със способа на сравнителния метод"⁴, продължавайки обяснението си по следния начин: "Без сравнителният анализ не можем да установим дали определена практика или поведения са уникални за дадено общество, или общовалидни за много общества. Само сравнителният анализ ни позволява да направим връзка между причини като география, климат, технология, религия или конфликт с диапазона от резултати, съществуващи в света днес"⁵.

Понятието "неравенство" идва от математиката, като най-общо в математиката под неравенство се приема съотношение между две величини, които имат различни стойности. Като понятие и категория неравенството навлезе и се използва и в социологията – социални неравенства, и в икономиката – икономически неравенства. Приноси за това имат англича-

¹ Вж. Русо, Жан-Жак, "Избрани съчинения 1", издателство "Наука и изкуство", София, 1998, с.565-694

² Вж. Русо, Жан-Жак, "Избрани съчинения 1", издателство "Наука и изкуство", София, 1998, с.593

³ Вж. Бродел, Ф., "Грамматика на цивилизациите", издателство "Изток-Запад", София, 2014, стр.198

⁴ Вж. Фукояма, Фр. "Произход на политическия ред", издателство "Изток-Запад", София, 2015, стр.14

⁵ Фукояма, Фр. "Произход на политическия ред", издателство "Изток-Запад", София, 2015, стр.35

ните Р. Уилкинсън и К. Пикет в труда им "Патология на неравенствата" (2009) , както и Дж. Стиглиц , П. Кругман, Т. Пикети.

Но неравенства има и в природата. Те по-скоро биха могли да се определят като различия, които характеризират съществуващите контрасти и несъвпадения в организацията на природните системи, като несъвпадение в признаци, свойства и количествени характеристики между отделните природни географски обекти и системи, разкривайки нелинейната същност за земната природа.

В този смисъл, социално-икономическите неравенства са относителни – бързо променящи се във време-пространството характеристики на сложните природно-социални системи, докато различията са характеристика на природните структури и от своя страна са по-устойчиви във време пространството, поради което могат да бъдат определени като абсолютно свойство на пространствените структури. Така например, абсолютни, т.е. устойчиви във времето (от гледна точка на човешкият живот), различия са земния релеф, хидросферата, климата, почвите, флората, фауната, а относителните пространствени характеристики, каквито например са населените места, териториалната конфигурация на пътната инфраструктура, специализацията на трудовата дейност на човека и обществото, са резултат от културно-икономическото и геополитическо развитие и се променят динамично са например формата и функциите.

Именно генезисът и проявлението са характеристиките отличаващи различията и неравенствата като категории. Но и още нещо – **неравенствата могат да се управляват, регулират, оптимизират**, докато различията са по-консервативна характеристики, поддържащи динамиката и цикличността на природните системи.

Следва да се отбележи, че в своето оригинално изследване "Капиталът XXI век" Томас Пикети, анализирайки за дълги периоди от време с цел да разкрие и интерпретира зависимостите между икономическото развитие и разпределението на доходите и богатствата във Франция, въвежда неравенствата в икономическите изследвания като основна и базова характеристика на икономическите системи.

От тук може да се направи заключението, че неравенствата в геопространството са системни и реални процеси с природно-социално съдържание, които причиняват непрекъснато отклонения и пространствени аномалии в териториалната организация на природно-социалните системи и формират спецификата на (регионалната) организация на природата и обществото.

Методологически проблеми при измерване на неравенствата в развитието

Тук възниква въпросът как да измерим неравенството. Проблемът за съдържанието на използваните показатели и индикатори за описание, измерване и регулиране на социално-икономическите процеси, каквито са неравенствата, е в основата на научната им интерпретация¹. Същевременно, измерването на неравенството е предимно фокусирано върху материалното неравенство и то конкретно по отношение на доходите². Най-често използваният показател е БВП/ БВП на глава от населението, който се счита, че отразява цялостното развитие на обществото и напредъка по принцип. Но БВП например не измерва екологичната устойчивост или социалната интеграция като в действителност не разкрива детайлно регионалните диспропорции и реалното благосъстояние на обществото. Джоузеф Стиглиц отбелязва, че БВП е показател, който не оценява устойчивостта на растежа³. Въпреки, че изчис-

¹ Вж. Димов, Н., Регионални измерения в социалното развитие на България: опит за нелинеен анализ, Институт по социология – Фондация "Фридрих Еберт", С., 2009

² Вж. Бедност и неравенства в България, Институт по пазарна икономика, София, 2015, с.5

³ Вж. Стиглиц, Дж., Цената на неравенството, издателство "Изток-Запад", София, 2014, с. 161

ленията относно БВП се основават на ясна методология, която позволява сравнения във времето, както и между държави и региони, БВП е показател, който не успява да измери разходите за околна среда. Освен това се увеличават изследванията доказващи, че икономическия растеж не е гаранция за подобряване благоденствието на обществото. Стилглиц, например, прави заключението, че "стандартният начин за измерване на икономическите резултати, нивото на реалния БВП на глава от населението (...) и темпът, с който БВП нараства, не е добър показател за това доколко успешно се развива икономиката." ¹.

Показателите като БВП, съответно БВП на глава от населението, са обобщаващи, конвенционални показатели, които могат да дадат насока за динамиката на социално-икономическото развитие на дадена териториална структура, но не могат да разкрият в дълбочина нивото на социално неравенство. Несъответствието между най-често използвания показател за описание състоянието на териториалните системи от различен ранг – БВП и реално протичащите процеси в тях предопределя необходимостта от разработването и използването на по-всеобхватни показатели, които синтетично отчитат постиженията в обществената сфера и в опазването на околната среда (като по-добра социална спойка, достъпност на и до базовите продукти и услуги, образованието, общественото здравеопазване и качеството на въздуха), както и неуспехите (напр. увеличаване на бедността и престъпността, изчерпване на природните ресурси) ².

Измерването на развитието, съответно и на неравенствата, като обективен процес на реалността, изисква и по-добро разбиране на същността на използваните показатели за измерване на икономическия и социален напредък, както и на регионалните диспропорции. Този проблем е засегнат в доклада на Stiglitz, Sen и Fitoussi ³ за измерването на икономическите резултати и социалния напредък, публикуван като резултат от работата на създадената от френския президент Никола Саркози Международна комисия, председателствана от Джоузеф Стилглиц. Един от основните изводи, е че показателите не трябва да се ограничават до средните стойности, а да обхващат тяхното разпределение сред населението, което да гарантира по-голяма точност и обективност на направените изводи за развитието на обществото в изследваната част от пространството. Необходимостта от прилагането на този подход се обяснява с възможността нарастването на даден показател, характеризиращ благосъстоянието на населението, да се дължи на увеличението му само за малка част от него, но за останалата част да не се наблюдава промяна или дори да се отчита неговото намаление. По този начин разминаването между официалната статистика и реално протичащите процеси на територията ще доведе до неточно възприемане на реалността, което от своя страна би било причина за намаляване ефективността при управлението на съответните процеси.

Измерването на разпределението на публичните блага и неравенството по своята същност означава по-добро териториално разбиране. Допълването на системата от показатели е от определящо значение за научното обяснение на обективни съществуващите регионалност и неравенства, които следва да бъдат разглеждани като основополагащи категории при формирането на политики за управление на (регионалното) развитието.

Заключение

Нарастването на неравенствата води до увеличаване на разходите за управление на територията, което намалява ефективността на провежданата регионална политика и ограничава

¹ Стилглиц, Дж., *Цената на неравенството*, издателство "Изток-Запад", София, 2014, с. 270

² Отвѣд БВП, СОМ (2009) 433 заключителен вариант, с.4

³ Stiglitz, E., Sen, A. и Fitoussi, J. P., 2009, Доклад на Комисията по измерване на икономическите резултати и социалния напредък. http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf

и задържа интегралния регионален растеж. Това от своя страна обуславя необходимостта от коренна промяна на философията на провежданата регионална политика в страната и приложението на нов подход и нова парадигма. Отчитайки динамиката на социално-икономическите (регионални) процеси считаме, че съвсем естествено е в (регионалната) политиката/ите в ЕС и в България да се прилагат нови практики и подходи при управлението на геопространство (преход към пространствена функционалност) и че **териториалните измервания на неравенствата следва да бъдат основа за определяне на приоритетите за развитие**. Считаме, че детайлният анализ и оценка на структурата и динамиката на неравенствата може да послужи за целите на управленската практика при определянето на приоритетите на регионалната политика, с цел прилаганите мерки да гарантират преодоляване на слабите страни в (регионалното) развитието и създаването на оптимална среда за повишаване на конкурентоспособността на регионите и страните.

Литература

- Бродел, Ф., "Грамматика на цивилизациите", издателство "Изток-Запад", София, 2014
- Димов, Н., Регионални измервания в социалното развитие на България: опит за нелинеен анализ, Институт по социология – Фондация "Фридрих Еберт", С., 2009
- Димов, Н., Регионално устойчиво развитие на България: предимства, ограничения и синергетичен ефект. В: Евроинтеграция и устойчиво развитие., издателство "Изток-Запад", София, 2014
- Калецки, А., "Капитализъм 4.0, раждането на новата икономика след кризата", Изд. Класика и стил, София, 2013
- Русо, Жан-Жак, "Избрани съчинения 1", издателство "Наука и изкуство", София, 1998
- Стиглиц, Дж., Цената на неравенството, издателство "Изток-Запад", София, 2014
- Фукояма, Фр. "Произход на политическия ред", издателство "Изток-Запад", София, 2015
- Stiglitz, E., Sen, A. и Fitoussi, J. P., 2009, Доклад на Комисията по измерване на икономическите резултати и социалния напредък. (http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf)
- Бедност и неравенства в България, Институт по пазарна икономика, София, 2015
- Отвъд БВП, СОМ (2009) 433 заключителен вариант

ЕВРОПА И ЛИДЕРСТВО ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ИНОВАЦИИ (ФИНТЕХ)

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

Резюме

Взаимодействието между технологии и финанси има дълга история, но през последните години сме свидетели на нова вълна от технологични иновации, които навлязоха на финансовите пазари и ги промениха съществено. Целта на това изследване е да проследи развитието на финтех индустрията през последното десетилетие и да покаже къде се намира Европа в настоящия етап спрямо останалия свят по отношение на развитието и използването на финансовите технологични иновации. Представени са също и инициативите, които се предприемат на европейско ниво, за да може Европа да заеме лидерски позиции във финтех, а европейските граждани да се възползват в пълен мащаб от новите технологични възможности.

Ключови думи: финансови иновации, технологии, финтех, финансови пазари
JEL класификация: G20, G21, G23, G28

Увод

Финтех е термин, който все по-често навлиза в употреба. По същество, финтех е обобщаващо понятие за технологични иновации, които се използват в сферата на финансовите услуги. В по-тесен смисъл под финтех се има предвид индустрията, компаниите, които предлагат финансови услуги, базирани на технологични решения.

Взаимодействието между технологии и финанси има дълга история от няколко века и благодарение на това взаимодействие ние днес можем да се разплащаме с банкови карти, да теглим пари от банкомат, да изпращаме пари от една точка на земното кълбо до друга, да инвестираме в компании извън нашата собствена страна. Въпреки тази дълга история, именно през последното десетилетие станахме свидетели на нова вълна от технологични иновации, които смело навлизат на територията на финансите. Причината за това развитие е, че след кризата от 2008 година имаме налице няколко много мощни фактора, които доведоха до бурното развитие на технологичните иновации във финансите до такава степен, че финтех компаниите да бъдат определени като "смутители" (на английски е "disruptors"), които едва ли не нарушават спокойствието на традиционните финансови играчи.

Целта на това изследване е да проследи развитието на финтех индустрията през последното десетилетие и да покаже къде се намира Европа в настоящия етап спрямо останалия свят по отношение на развитието и използването на финансовите технологични иновации. Представени са също и инициативите, които се предприемат на европейско ниво, за да може Европа да заеме лидерски позиции във финтех, а европейските граждани да се възползват в пълен мащаб от новите технологични възможности.

Същност и фактори за развитие на финтех

На първо място сред факторите, които предопределят бурното развитие на финтех през последното десетилетие е драстичната загуба на доверие в банките след Глобалната финансова криза. Именно фактът, че финансовите услуги се основават на доверие правеше банко-

вата индустрия една от най-трудно подаваща се на смущения извън сектора. Със загубата на това доверие беше отворен пътя на новите играчи. Освен това, по време на кризата много специалисти от банковия сектор загубиха своето работно място и сега използват своите познания и опит, за да предложат традиционните банкови услуги през други канали.

Друг фактор са очакванията на потребителите за по-добри услуги. Редица изследвания¹ показват, че потребителите смятат банковите такси за твърде високи и непрозрачни. Потребителите вярват също, че банките са водени само от желанието за по-голяма печалба, а не се интересуват от техните нужди. Сега те вече виждат алтернативата в технологичните компании, които могат да предложат всяка една от традиционните банкови услуги при по-ниски разходи, по-прозрачни условия и с по-добро клиентско обслужване.

На трето място е възходът на поколението на хилядолетието, известно като Millennials или поколението Y. Това поколение обхваща хората, родени през 80-те и 90-те години на миналия век и представлява най-голямото на брой поколение в човешката история, което освен всичко друго има и значителна покупателна способност. Този демографски фактор е от значение, защото отличителните черти на това поколение и техните покупателни навици са съвсем различни от тези на предшестващите ги². Хората от това поколение са в по-малка степен лоялни към някой конкретен доставчик и респективно много по-гъвкави и отворени към алтернативни решения.

Развитието на информационните и мобилните технологии също спомогна за промяната на средата и нагласите на хората. Широкото разпространение на мобилни телефони и преносими компютри съществено промени начина, по който потребителите ползват услуги и позволи приобщаване към пазара на потребители, които преди десетилетие бяха изключени от него.

Взаимодействието на всички тези фактори доведе до появата и развитието на финтех и днес за всички участници на финансовите пазари е ясно, че тази вълна коренно променя финансовия сектор. За потребителите се променя начина, по който получават и използват финансови услуги. Тя постепенно променя бизнес моделите на традиционните участници на финансовите пазари – банки, застрахователи, дружества за управление на активи и т.н. Не на последно място, тази вълна е сериозно предизвикателство за регулаторите и надзорните институции, които все още са в търсене на подход към финтех.

Развитието на финтех се основава на напредъка в няколко фундаментални технологии, които дават тласък на нови приложения във всички сфери на финансовите услуги. На фигура 1 може да се види кои са тези фундаментални технологии, какви иновации са свързани с тях и съответно къде на финансовите пазари те намират приложение.

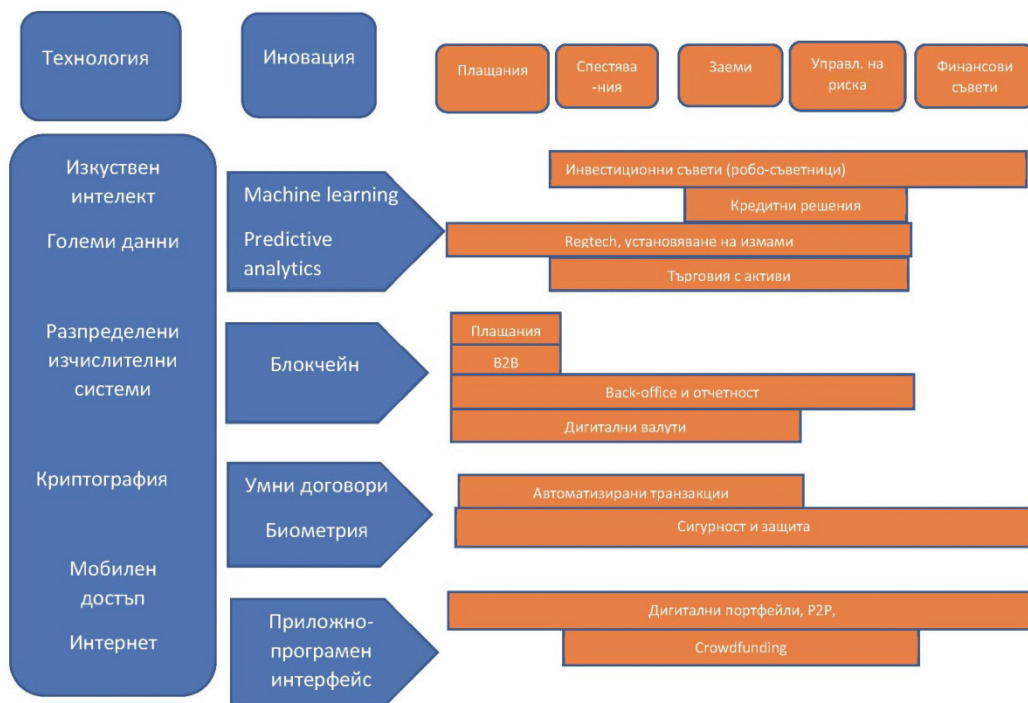
Как работят финтех компаниите? Те избират дадена услуга, която банките или други финансови компании традиционно предлагат и се опитват да я доставят на потребителите по-евтино, иновативно, бързо, сигурно и гъвкаво. Първите сфери, в които навлизат финтех компаниите са презграничните преводи и плащанията, заемите за малки и средни предприятия и управлението на активи. Това са предимно направления, в които банките не успяваха да предложат добри условия за клиентите си. Към днешна дата иновациите, базирани на технологии покриват всички възможни финансови услуги: разплащания (тук се включват дигиталните портфейли, споделени плащания, парични трансфери и валутни преводи, разплащания с криптовалута), спестявания, инвестиции и кредитиране (тук спадат платформите за споделено кредитиране и инвестиране (P2P), компании за студентски заеми, за заеми за

¹ The Future of Finance 2017: Breaking Up is hard to do, <https://transferwise.com/gb/blog/future-of-finance-2017> и EY Global Consumer Banking Survey 2016: Winning the battle for relevance;

² The Massive Millennial Shake Up in Traditional Wealth Management, 20.03.2018, <https://thefinancialbrand.com/71459/millennial-wealth-management-banking-digital-cx-trends/>

малки и средни предприятия), управление на риска и финансово консултиране (кредитни оценки и роботизирани съветници за управление на активи). От гледна точка на технологиите, интересът все повече се пренасочва от по-зрелите сектори на финтех като плащанията и заемите към по-нови направления, каквито са използване на изкуствения интелект и роботизиране на процесите, иншуъртех (използване на технологиите при застраховането) и регтех (сектор на финансовата индустрия, който използва технологии, с цел подобрене на регулаторните процеси). Въпреки, че са смятани за сериозни конкуренти на финансовите институции, важно е да се отбележи, че няма нито една финтех компания, която да предлага пълен набор от финансови услуги, подобно на универсалните банки. Освен това, за да работят компаниите от финтех сектора, те се нуждаят от сътрудничество с традиционните участници на финансовите пазари.

Фиг. 1. Финансови технологии, иновации и приложението им на финансовите пазари.



Източник: *Fintech and Financial Services: Initial Considerations, IMF Discussion Note 17/05, June 2017;*

Развитие на финтех пазара в периода 2010-2018 г.

В периода от 2010 г. насам финтех пазарът е в непрекъснат възход, като това показват както цифрите за инвестиции във финтех стартъпи, така и броя на сделките по финансиране. По данни на консултантската компания KPMG в нейния доклад "The Pulse of Fintech" от 2018 г., в глобален мащаб инвестициите във финтех стартъпи нарастват от 2,5 млрд. долара през 2011 година до 46,7 през 2015 г. Броят на финансираните сделки също нарастват през периода. След този рекорд, през 2016 г. инвестициите спадат до 24,7 млрд. долара. Въпреки спада, равнището на инвестициите е над това от преди 2015 г. През 2017 г. инвестициите

във финтех достигат 31 млрд. долара. От 2017 г. се забелязва отдръпване на инвестициите от Китай и САЩ и нарастване на инвестициите във финтех в Европа (с около 121% спрямо предходната година). В САЩ се говори вече за финтех балон, подобно на дот-ком балона от началото на 21 век. Отдръпването на инвестициите от финтех стартъпи там се обяснява със съмнения в устойчивостта на бизнес моделите на финтех компаниите.

Според доклада на KPMG, само за първата половина на 2018 г. инвестициите във финтех компании възлизат на 57,9 млрд. долара, от които по 14 млрд. са инвестициите в САЩ и Китай и 26 млрд. долара са насочени към европейски финтех компании. От тези 26 млрд. долара 16 млрд. са отишли към Англия. Големият обем от инвестиции в Европа през първата половина на 2018 година се обяснява с реализирането на две големи сделки по придобиване на финтех компании, но също така и с повишената активност на фондовете за рисков капитал.

Различни институции правят класации на най-големите финтех компании, като използват различна методология и съвсем естествено стигат до различни резултати, които не са сравними. Така например Forbes прави класация на 50-те най-значими финтех стартъпи в света Forbes Fintech 50, в която класация попадат само компании, които са частни, а не публични и такива, и които имат дейност и клиентска база в САЩ. Поради тези особености в списъка на Forbes от 50 компании има само 5, които не са базирани в САЩ и сред тях не попадат големи играчи, включително най-голямата частна финтех компания. Подобни класации има и за европейските финтех компании с известен уклон и превес на английски представители. Консултантската компания KPMG също съставя класация – такава на стоте най-иновативни финтех фирми, като освен стойността им, тя отчита и други фактори, като географско покритие и секторно разнообразие. През 2017 г. сред топ 10 финтех иноватори откриваме 5 китайски, 3 американски и две европейски финтех компании - една английска (Atom Bank) и една немска (Kreditech).

По-надолу е представена класацията на Techcrunch на т. нар. финтех "еднорози" към 2017 година. Techcrunch е онлайн медия за новини и анализи в областта на технологиите, която разработва и продава бази данни и аналитични материали. В предприемачеството, терминът "еднорог" означава стартъп, стартиращо предприятие, в което обикновено инвестират фондове за рисков капитал и което е достигнало пазарна стойност над 1 милиард долара.

Списъкът с най-големите финтех играчи на Techcrunch съдържа 21 еднорога, които се финансират посредством фондове за рисков капитал. От този списък отсъстват публично търгуваните компании (като например PayPal, смятана за най-старата финтех фирма). Този списък разкрива доминацията на китайски и американски финтех стартъпи сред най-големите участници на пазара.

Според Джеф Дежарден, главен редактор на Visual Capitalist, въпреки големия брой стартъпи в сектора, броят на еднорозите е сравнително малък – 27 броя през 2016 година. От тези 27 най-големи финтех стартъпи, 18 са от САЩ (с обща пазарна стойност 31 млрд. долара), 8 от Китай (с обща пазарна стойност 96,4 млрд. долара) и само 5 от останалата част на света (с обща пазарна стойност 11,5 млрд. долара). Въпреки по-малкия брой еднорози в Китай в сравнение със САЩ, Китай е родината на четирите най-големи по пазарна стойност финтех стартъпи. Ant Financial е най-голямата финтех компания в света, с пазарна стойност от 60 млрд. долара към 2016 г. Към юли 2018 г. нейната пазарна стойност вече е 150 млрд. долара. Ant Financial е подразделение на Alibaba, и оперира най-голямата платформа за онлайн и мобилни плащания, преди известна като Alipay. За сравнение, най-голямата американска финтех компания е Stripe (подобно на Ant Financial работи в областта на плащанията), и нейната пазарна стойност към 2016 г. е 5 млрд. долара. Другите големи американски финтех компании са SoFi (за рефинансиране на студентски заеми, ипотечи и др.) и Credit

Карма (финансови оценки). Интересен факт е, че 64% от американските финтех стартапи произхождат от Силициевата долина.

Фиг. 2. Списък на финтех еднорозите към 2017 г.

	Компания	Страна на произход	Пазарна стойност (млрд. долара)
1.	ANT Financial	Китай	60
2.	Lufax	Китай	18,5
3.	Stripe	САЩ	9,2
4.	ZhongAn	Китай	8
5.	JD Finance	Китай	7,1
6.	One97 Communications	Индия	4,83
7.	SoFi	САЩ	4,3
8.	Credit Karma	САЩ	3,5
9.	Adyen	Холандия	2,3
10.	Mozido	САЩ	2,39
11.	Avant	САЩ	2
12.	First2p	Китай	2
13.	Prosper	САЩ	1,9
14.	Lakala	Китай	1,6
15.	Qudian	Китай	1,5
16.	Robinhood	САЩ	1,3
17.	TransferWise	Обединено Кралство	1,1
18.	Gusto	САЩ	1,05
19.	Kabbage	САЩ	1
20.	Funding Circle	Обединено Кралство	1
21.	Rong360	Китай	1

Източник: www.thefinanser.com

От петте еднорога, произлизащи извън САЩ и Китай в тази класация, четири са европейски компании: Adyen (Холандия), Klarna (Швеция), TransferWise (Обединено Кралство) и Funding Circle (Обединено Кралство). От тях Adyen е с най-голяма пазарна стойност към 2016 г. – 2,3 млрд. долара. Три от тях работят в областта на плащанията, а една единствена Funding Circle – в областта на кредитирането.

Плащанията и кредитирането са двете сфери, които са най-добре обхванати от финтех сектора. От всичките 27 еднорога, 15 работят именно в областта на плащанията.

Независимо от източника на данни, тези списъци на финтех еднорозите разкриват подобна картина. В тях доминират китайски и американски стартапи, като САЩ е родината на най-големия брой еднорози, но Китай води от гледна точка на пазарната стойност. Европа се нарежда след САЩ и Китай, както като брой, така и като пазарна стойност на еднорозите, като Англия е водещата европейска държава във финтех сектора.

Фактори, обуславящи географските различия в развитието на финтех

От посочените горе данни става ясно, че Китай е родината на най-големите финтех компании в света. Причините за формирането на Китай във финтех лидер са няколко. На първо място е огромният пазар, характеризиращ се с високо проникване на интернет и мобилни устройства. В Китай има 500 млн. собственици на смартфони, поради което мобилните плащания са много по-развити, отколкото в останалите части на света. Огромните разстояния и откъснатостта на някои населени места превръща мобилните и онлайн решения в единствена възможност за приобщаване на големи групи от потребители. Другия фактор, който е свързан с предходните е липсата на достатъчно развити финансови пазари и финансовото изключване на милиони китайски потребители преди кризата. Липсата на развитост на финансовите пазари и финансовото изключване там на практика спомагат за разгръщането на потенциалните възможности на финтех и превръщането на Китай в най-развита финтех пазар.

Мащабът на пазара е само една от причините да виждаме финтех гиганти в Китай и САЩ, но не и в Европа, където пазарът все още има осезаеми национални граници. Една очевидно, но понякога пренебрегвана разлика е липсата на езикова бариера в САЩ и Китай и наличието на такава в Европа, между отделните национални пазари.

Друга причина, която се изтъква е размерът на финансирането и дейността на фондовете за рисков капитал. Финтех стартъпите се финансират главно по линия на бизнес ангелите и фондовете за рисков капитал и тук възможностите в Китай и САЩ са много по големи. Привличането на финансов ресурс от страна на финтех стартъпите е важно, за да могат за кратко време да "съберат всички парчета от пъзела на своя бизнес" и да се възползват от инерцията, за да го превърнат в един успешен бизнес модел. Ако големите финтех фирми в Китай и САЩ, създадени след 2000 г. са привличали финансиране средно по 7,3 млрд. долара, то за европейските им конкуренти размерът е в пъти по-малък – 1,6 млрд. долара. Едва в последните 2 години се забелязва тенденцията на увеличаване на интереса към финансиране на финтех в Европа. Отчита се все по-големия интерес на банките в Европа да създават свои фондове за рисков капитал с цел инвестиции във финтех. Подобни инициативи имат Unicredit, Reiffeisen, DBN.

Друга разлика се крие и в начина на финансиране на финтех стартъпите. В САЩ финансирането на финтех стартъпи се основава на фондове за рисков капитал, бизнес ангели и образователни хъбове около големите американски университети. Силно развитият предприемачески дух и култура, така присъщи за американците стимулира инвестирането на огромни средства във финтех стартъпи с очакването за голям пробив, бърз растеж и печалба. В Европа нещата стоят по съвсем различен начин. Броят на инвеститорите във финтех сектора е много по-малък. Обикновено иновациите и работата по финтех произлиза от вече съществуващи компании.

Възвръщаемостта на собствения капитал е от значение за стартиращите финтех бизнес както в Европа, така и САЩ. За инвеститорите, вложители във финтех стартъпи, възможността за реализиране на IPO е важна още от самото начало. В САЩ първичните публични предлагания са много по-чести, включително за финтех компаниите и посредством тях компаниите получават много висока пазарна оценка, което позволява на инвеститорите в тях да получат много добра възвръщаемост. Освен това в САЩ дейността на фондовете за рисков капитал е много по-активна и много финтех стартъпи получават финансиране или биват купени от традиционни финансови играчи, преди да помислят за IPO. В Европа стойността на финтех стартъпите не се измерва единствено чрез IPO, а по-скоро чрез вътрешната стойност, която тя допринася към стойността на компанията.

Изброените досега фактори дават предимство на САЩ и Китай. Съществуват обаче фактори, които крият възможности Европа да разгърне своя потенциал в тази сфера. Един от тези факторите е от географски характер. Географската близост между градовете в Европа допринася за по-доброто взаимодействие между финанси и технологии. В Европа финансовите центрове са и центровете, в които се развива финтех индустрията. Въпреки, че разстоянията между финансовите центрове в Европа са големи, те са по-малки, отколкото разстоянията в САЩ. Финансовите гиганти в Лондон например са заобиколени от най-добрите технологични фирми. За разлика от Европа, в САЩ финансовия бизнес се асоциира с източното крайбрежие (Ню Йорк и Филадельфия), а технологичното развитие е съсредоточено на западния бряг (Сан Франциско).

Друга съществена разлика има във възрастта на занимаващите се с финтех от двете страни на Атлантическия океан. Лицата зад американските финтех стартапи са обикновено на възраст между двадесет и тридесет години и тяхната цел е да предизвикат, да застрашат съществуващия модел на финансовите пазари, а не да се впишат и пригледат към него. В Европа нещата стоят по различен начин. Работещите във финтех сектора предприемачи са обикновено лица на средна възраст, които вече са изминали немалък път в професионалното си развитие и работят, интегрирайки се в съществуващата вече инфраструктура във финансовите столици на Европа. Целта им е не да рушат съществуващите модели и технологии, а да използват технологиите, така че да намаляват разходите, да повишат функционалността и т.н. В този смисъл европейският финтех не е така "смущаващ", както американския и може по-лесно да навлезе в ежедневието на хората.

Не на последно място съществена разлика между САЩ и Европа е отношението на държавата и нейната намеса в сектора. Смята се, че в Европа средата е по-подкрепяща за финтех стартапите. Нещо повече, през последните години регулаторните промени в Европа са главна движеща сила на развитието на финтех. С влизането в сила на ревизираната Директива за платежните услуги (PSD2) и Регламентът за защита на личните данни (GDPR) Европа се превърна в своеобразен лидер в отвореното банкиране. Някои държави в Европа, като Англия и Германия имат правни режими, които подпомагат развитието на алтернативни банкови модели.

В САЩ финтех компаниите имат недотам добри отношения с регулаторите на щатско и федерално ниво. Суровите правила срещу прането на пари и финансовите измами правят по-труден пътя на продуктите на финтех компаниите до потребителите. Това е още една причина те да търсят да заобиколят съществуващата среда, а не да се впишат в нея.

Въз основа на това се смята, че в Европа финтех секторът не изглежда толкова лъскав и показан, а пътеката към успеха не е толкова бърза, както в САЩ, но има устойчиви перспективи за развитие. Тенденциите показват също, че Лондон ще бъде европейската столица на финтех през следващите години и Брекзит не оказва съществено влияние върху потенциала в тази област. Бизнес моделът на развитие на финтех в Европа е по-бавен и методичен, по-зрял, отколкото в Америка. Залага на взаимодействие и развитие на съществуващата рамка, а не на разбиване на стария модел.

Какви действия предприема Европа, за да се превърне във финтех лидер

През месец март 2018 г. Европейската комисия (ЕК) публикува план за действие в областта на финтех. Пак през месец март 2018 г. Европейският банков орган публикува своя пътна карта за финтех, която очертава приоритетите на ЕБО относно сектора за периода 2018/2019 година. Успоредно с това ЕБО създаде и Fintech Knowledge Hub, с цел да стимулира обмена на знание в тази област.

В изложението по-надолу е направен преглед на основните положения и намерения, съдържащите се в плана за действие на ЕК.

Планът за действие на ЕК е резултат от предварителни обществени консултации, проведени в периода март-юни 2017 година. В резултат от тези предварителни проучвания, ЕК стига до извода, че на този етап възможностите за широка законодателна и регулаторна намеса са ограничени. Същевременно ЕК предлага различни инициативи, които смята за необходими за да може европейските граждани да се ползват в пълна степен от възможностите, които съвременните технологии предлагат.

На първо място Европейската комисия си поставя за задача да работи за това иновативните бизнес модели да придобият общоевропейско измерение. Важна предпоставка за това е да има ясни и съвместими правила за лицензиране. В Европейския съюз регулирането и надзора на финансовите институции се осъществява в зависимост от характера на дейността, продукта или услугата, които се предоставят. Благодарение на европейския паспорт, финансовите институции, които са получили лиценз в една държава-членка могат да представят услугите си в целия Европейски съюз. Участниците в консултациите по финтех смятат, че и най-иновативните бизнес модели могат да работят по съществуващите европейски разпоредби, стига те да осигурят възможности да се приложи пропорционалност при регистрацията или лицензирането. Европейските органи откриват съществуващи различия в лицензионните и регистрационни режими или различия в подходите на отделните национални регулаторни органи. За тази цел ЕК приканва европейските надзорни органи до началото на 2019 г. да прегледат съществуващите режими и да направят оценка доколко те са приложими към новите пазарни играчи.

Освен това, някои нови дейности, като краудфъндинг и реег-2-реег платформите не попадат изцяло в приложното поле на съществуващото законодателство. Поради това вече 11 държави от ЕС са приели свое законодателство, регулиращо тази дейност. Различията в националните законодателства пречат да се създаде единен пазар за crowdfunding, затварят отделните играчи на националните им пазари и им пречат да постигнат европейски мащаб. Поради това ЕК предлага прилагането на Европейски паспорт за тези пазарни участници, които изберат да работят като европейски доставчици на услуги за споделено финансиране (European Crowdfunding Service Providers - ECSP).

Комисията отчита и наблюдава развитието на пазара на крипто-активи и на ICO (initial coin-offering), заедно с останалите европейски регулаторни органи и международни финансови институции. Въз основа на анализ на възможните рискове Комисията ще вземе решение дали и кога да предприеме регулаторни действия в тази област.

Целта на ЕК е да се работи за повишаване на конкуренцията и сътрудничеството между пазарните участници чрез общи стандарти и оперативни решения. Разбирането е, че финтех пазарът не може да развие своя пълен потенциал без да се формира конкурентна среда на отворени стандарти и улеснен достъп и обмен на информация между отделните играчи. В тази връзка промените в Директивата за платежните услуги, влезли в сила от началото на 2018 г. представляват едно добро тестване – от банките се изисква да осигурят достъп на финтех индустрията до информация за платежните сметки на клиентите си, така че те да имат възможност да им предоставят своите услуги.

Европейската комисия работи също в посока да подпомогне появата на иновативни бизнес модели в Европа чрез иновативни фасилитатори. От отговорите, които ЕК е получила в процеса на обществени консултации става ясно, че сред финансовите надзорници има явен интерес да се задълбочат познанията им за най-новите тенденции във финтех, както и да се подсилят връзките между надзорници и пазарни участници. В 13 държави в Европейския съюз вече работят т.нар. "финтех фасилитатори" които осигуряват подкрепа на фирмите в процеса на лицензиране. Финтех фасилитаторите са организирани като хъбове за иновации

или регулаторни опитни станции (regulatory sandboxes). Последните са контролирани "сигурни пространства", подобно на опитни полета, в които иновативни компании могат да тестват своите нови продукти, услуги и бизнес модели, без да бъдат подложени още от самото начало на всички регулаторни изисквания. Тези форми позволяват от една страна на фирмите по-добре да разбират изискванията и очакванията на регулаторите, а от друга страна позволява на регулаторите и надзорниците да разбират по-добре новите бизнес модели и развиващите се на пазара тенденции. Отношението към финтех фасилитаторите е смесено. Финтех индустрията ги приветства, а част от надзорните институции смятат, че създаването им и участието им такива структури излиза извън техния мандат.

Втори приоритет на ЕК в плана за действие е подкрепата за навлизането на технологичните иновации във финансовия сектор. Работата на ЕК по този приоритет е насочена към идентифициране и премахване на бариерите пред навлизането на новите технологии във финансовия сектор. Резултатите от обществените консултации посочват, че съществуват някои законови бариери, като изисквания за писмена идентификация или необходимост от физическо присъствие. Липсата на ясни и хармонизирани процеси за онлайн идентификация на лицата, които да са в съответствие с правилата за противодействие на прането на пари и защита на личните данни също са посочени като пречка пред навлизането на финтех. Друго направление в работата по тази точка ще бъде премахването на пречките пред облачните услуги.

Оценявайки важноста на блокчейн технологията и нейния потенциал да промени всички сектори на икономиката и обществото, ЕК ще работи също и за премахване на всички пречки и създаването на благоприятна среда, така че този потенциал да бъде използван. В тази връзка през месец февруари 2018 е създаден EU Blockchain Observatory and Forum, с амбицията да съдейства за повишаване на конкурентоспособността на Европа и завоюването на технологично лидерство.

ЕК планира да създаде EU FinTech Lab, като целта е да се повиши капацитета и разбирането на регулаторите и надзорниците за новите технологии. Идеята на това начинание е в неутрална обстановка да се стимулират дискусиите между финтех бизнеса и регулатори и надзорници.

Третият приоритет в плана на ЕК е свързан с повишаване на сигурността и интегритета на финансовия сектор. Финансовият сектор е един от най-подготвените сектори в икономиката, но и същевременно най-застрашеният от кибер-рискове. Ето защо ЕК смята за своя задача да гарантира сигурността и устойчивостта на финансовия сектор. С тази цел ЕК предлага в своя план за действие създаването на европейска рамка за сертифициране на продукти и услуги, свързани с информационната сигурност.

Заключение

Последните десет години са белязани от значителни технологични иновации, които навлизат във финансовата сфера, предизвикват традиционните участници на финансовите пазари и регулаторите и коренно променят начина, по-който потребителите потребяват финансови услуги. Развитието на финтех е съпроводено и с масово навлизане на финтех компании, като през този период инвестициите във финтех стартъпи, броят и размерът на сделките нарастват непрекъснато. Въпреки, че към настоящия момент лидерството във финтех е в ръцете на Китай и САЩ, тенденциите от последните две години показват отчетливо повишаване на интереса към финтех в Европа, като се увеличават инвестициите във финтех компании, броят на сделките и средният обем на инвестициите. Анализът на факторите, които предопределят географските различия е развитието на финтех в повечето случаи дават предимство на САЩ и Китай, но в тези пазари развитието на финтех достига известна

зрялост и можем да очакваме, че в Европа бъдещето на финтех предстои. Бизнес моделът на европейските стартапи и екосистемата, в която се развива финтех като цяло изглеждат устойчиви и носят потенциал. Според експертите финтех в Европа се развива по-бавно, но по-устойчиво, промяната идва предимно отвътре, стреми се да се интегрира в съществуващата инфраструктура, а не да я предизвика и разбие.

През последните няколко години финтех индустрията се развива и в България, като страната ни предлага добри условия и възможности, а финансовите регулатори следят внимателно развитията и стартираха някои инициативи по отношение на финтех. Познаването на особеностите и на проблемите на финтех в Европа ще бъде ключово за създаването и поддържането на добра среда, в която да израснат български финтех стартапи.

Бъдещето е в ръцете на всички участници в тази среда – на традиционните финансови играчи, на новите "смутители" и на регулаторите. От техните действия и взаимодействие ще зависи дали Европа ще заеме място сред лидерите във финансовите иновации.

Литература

Desjardins, J., 2016. 27 Fintech Unicorns, and where they were born, *Visual Capitalist* [online] Available at: <http://www.visualcapitalist.com/27-fintech-unicorns-where-born> [Accessed: October 18, 2018].

European Commission, 2018. Fintech Action Plan: For a more competitive and innovative European financial sector, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European Central Bank, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM 2018/0109, [online] Available at: https://ec.europa.eu/info/publications/180308-action-plan-fintech_en [Accessed October 18, 2018].

European banking authority, 2018. Fintech Roadmap, [online] Available at: <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/1919160/EBA+FinTech+Roadmap.pdf> [Accessed October 18, 2018].

EY Global Consumer Banking Survey 2016: Winning the battle for relevance.

IMF, 2017. Fintech and Financial Services: Initial Considerations, IMF Discussion Note 17/05, June 2017.

KPMG, 2018. The Pulse of Fintech-2018, [online] Available at: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2018/07/pulse-of-fintech-h1-2018.html> [Accessed October 18, 2018].

Transferwise, The Future of Finance 2017: Breaking Up is hard to do, [online] Available at: <https://transferwise.com/gb/blog/future-of-finance-2017> [Accessed March 18, 2019].

The Massive Millennial Shake Up in Traditional Wealth Management, 20.03.2018, [online] Available at: <https://thefinancialbrand.com/71459/millennial-wealth-management-banking-digital-cx-trends/> [Accessed March 18, 2019].

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

*докторант Деан Иванов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Първичното монетно предлагане е нов и алтернативен модел за набиране на капитал от стартиращи компании, това прави изследването на проблемите в областта актуални и значими. Разработката изследва целите, предимствата и същността на първоначалното монетно предлагане. А по-конкретно се анализира регулативната рамка, възвращаемостта сред инвеститорите и рисковете в областта на този тип финансиране. Базирайки се на събраните данни и след анализ на тенденциите и проблемите по темата, се формулират изводи и препоръки що се отнася до всички участници при първичното монетно предлагане.

Ключови думи: първично монетно предлагане/ICO/, криптовалюти, инвестиции

JEL: F20, G20, L26, O30

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

Summary

Initial coin offering is a new and alternative model for raising capital by startup companies, making the study of problems in the field relevant and of great significance. The article explores the aims, the advantages and the essence of the initial coin offering. In particular, the regulatory framework, investor returns and risks in the area of this type of financing are analyzed. Based on the collected data and after analyzing the trends and problems related to the topic, conclusions and recommendations are formulated regarding all participants in the initial coin offering.

Keywords: initial coin offering / ICO /, crypto currencies, investments

JEL: F20, G20, L26, O30

Увод

Традиционните компании разполагат с няколко начина да наберат средствата, необходими за тяхното развитие и разширяването на дейността им. А по-конкретно, възможен подход за постигане на желаното разширение на бизнеса, е чрез използване единствено на генерираните печалби от компанията без да се ползва привлечен капитал. В алтернатива, компаниите могат да разчитат на външни инвеститори, които да им осигурят бърз приток на капитали в ранен стадий на развитие на бизнеса, но обикновено финансирането бива получено в замяна на придобиване на дяловото участие. Също така компаниите могат да станат публични, като набират средства от отделни инвеститори, като продават акции чрез провеждане на първично публично предлагане /IPO/.

Първично монетно предлагане /ICO/ е груб еквивалент, на IPO в традиционния инвестиционен свят. Чрез ICO се набират средства за разнородни проекти и дейности, като създаване на нова дигитална валута, приложение или услуга. След това заинтересованите инвеститори закупуват предложените монети/жетони/, било с фиатна валута, или с друга криптовалута. В замяна на подкрепата си, инвеститорите получават token/жетон, специфичен за съ-

ответното ICO. Инвеститорите се надяват, че борсово жетонът ще се представи изключително добре в бъдеще, като ще им осигури многократна възвращаемост на инвестициите. Дружеството, което провежда ICO, използва капитала на инвеститорите като средство за постигане на целите си, а именно стартиране на своя продукт или стартиране на своята дигитална валута. ICO се използва основно от новосъздадени технологични компании/стартъпи, "за да избегнат строгия и регулиран процес на увеличаване на капитала, изискван от рисковите капиталисти, банките или Комисията за финансов надзор."¹

Първичното монетно предлагане, бързо започна да доминира в сферата на дигиталните валути и блокчейн индустрията, също така донесе предизвикателства, рискове и непредвидени възможности в сектора. Инвеститорите купуват дигиталните жетони пускани в обръщение при ICO като се надяват на бърза възвръщаемост на инвестициите си. Най-успешните кампании през последните няколко години, дават на инвеститорите основание да запазят тази надежда, тъй като те действително са довели до висока възвращаемост. Въпреки това, този ентузиазъм на инвеститорите също ги въвежда в заблуда. Тъй като този тип предлагане е до голяма степен нерегулирано, "ICO са се превърнали в притегателен център на измами и измамни идеи,"² чиято цел са инвеститори, които са, както прекалено ентузиазирани, така и неинформирани. Също така трябва да се има в предвид, че "56% от стартиращите компании, престават да съществуват четири месеца след провеждане на първично си монетно предлагане."³

Когато един стартъп набира капитал чрез първично монетно предлагане, обикновено създава бяла книга, в която се посочва какъв е проектът, какво трябва да изпълни проекта след завършването си, какви средства са необходими за предприемане на това начинание, колко от дигиталните жетони, които създателите на проекта ще запазят за себе си, какъв вид валути се приемат и колко дълго ще трае кампанията на провеждане на ICO. По време на кампанията, ентузиастите и поддръжниците на инициативата на стартъпа купуват част от разпределените жетони с фиатна или виртуална валута. Тези монети се наричат жетони/tokens и са подобни на акциите при традиционните компании, продавани на инвеститорите при сделка от тип IPO. Ако размерът на набрания капитал не отговаря на първоначално, изисквания от фирмата, парите се връщат на инвеститорите и първичното монетно предлагане се счита за неуспешно. Ако изискванията за размера на средствата са изпълнени в рамките на определения срок, натрупаният капитал се използва или за инициране на новата кампания, или за нейното завършване.

ICO е подобно на IPO и взаимното финансиране. Подобно на IPO, дяловете на стартиращата компания или на традиционната компанията се продават, с цел да се набере капитал за осъществяване на дейността на предприятието по време на провеждането на ICO. Въпреки това, докато при IPO предприемачите са подкрепени от инвеститори, то при ICO са подкрепени от съмишленици, които се стремят да инвестират в нов проект или идея, подобно на взаимното финансиране. Но ICO се различават от взаимното финансиране/crowdfunding/ в това, че при ICO инвеститорите са мотивирани от бъдеща възвръщаемост на инвестициите си, докато средствата, набрани при краудфъндинг кампания, са считани основно за дарения. Поради тези причини ICO се счита за взаимна продажба/crowdsale/.

¹ Schueffel, Patrick (2017). *The Concise Fintech Compendium*. Fribourg: School of Management Fribourg/Switzerland.

² Shifflett, Shane; Jones, Coulter (May 17, 2018). "Buyer Beware: Hundreds of Bitcoin Wannabes Show Hallmarks of Fraud". *Wall Street Journal*. Retrieved May 18, 2018.

³ Kharif, Olga (9 July 2018). "Half of ICOs Die Within Four Months After Token Sales Finalized". *Bloomberg*. Retrieved 13 July 2018.

ICO също така запазват най-малко три важни структурни разлики от IPO. Първо, те са децентрализирани, като няма контролираща държавна структура. Второ, ICO са до голяма степен нерегулирани, което означава, че правителствени органи, като Комисията за ценни книжа и борси в САЩ /SEC/ не ги контролират. И накрая, в резултат на децентрализация и липса на регулиране, ICO са много по-свободни по отношение на структурата от IPO. ICO могат да бъдат структурирани по различни начини. В някои случаи компанията определя конкретна цел или лимита за финансиране на проекта, което означава, че всеки продаван в ICO жетон има предварително определена цена и че общото предлагано количество жетони е фиксирано. В други случаи съществува фиксирано предлагане на жетони, но поставената цел, относно постигането на набиране на определено количество капитал е динамична, което означава, че разпределението на жетоните към инвеститорите ще зависи от получените средства /и че колкото повече средства са набрани чрез ICO, толкова по-висока ще бъде общата цена на жетоните/. При друг тип ICO предлагането на жетони е динамично, което се определя според размера на полученото финансиране. В тези случаи цената на жетоните е статична, но няма ограничение на техния брой, освен за параметри като продължителността на ICO.

Предимства на първичното монетно предлагане: При IPO, инвеститорите получават дялово участие в компанията в замяна на инвестицията си. В случая на ICO инвеститорите не получават дялово участие или право на глас в компанията. Вместо това компаниите, набиращи средства чрез ICO, предоставят блокчейн, еквивалента на акционерния дял: криптовалутен жетон. В повечето случаи инвеститорите плащат чрез популярна съществуваща криптовалута като биткойн или етериум и получават в замяна съответен брой нови жетони. Сравнително лесно е дадена компания да осъществи ICO, при което целта е създаване на криптовалута. Съществуват онлайн услуги, които позволяват генерирането на /жетони / за секунди. Инвеститорите трябва да са наясно че, основната разлика между акционерния дял и дигиталния жетон е това че, жетонът няма никаква присъща стойност. Мениджърите на ICO създават жетоните съгласно условията публикувани в бялата книга, получават ги и след това ги преразпределят според своя план между отделните инвеститори.

Ранните инвеститори в ICO обикновено са мотивирани да купуват криптожетони с надеждата, че планът ще стане успешен след пускането му в действие. Ако това се случи, стойността на закупените от тях по време на ICO жетони ще се покачи над определената по време на самото ICO цена и те ще постигнат високи печалби. Това е основното предимство на ICO: потенциалът за много висока възвращаемост. Добър пример за това твърдение е че през 2017 година е има 435 успешни ICOs, всяко от които е средно е набра средства в размер на 12,7 милиона долара, докато общата сума, набрана за 2017 г., е била 5,6 милиарда долара, като 10-те най-големи проекта са набрали 25% от тази сума, която постигнатата средна възвръщаемост сред инвеститорите е в размер на 1280% от първоначалната инвестиция в доларово изражение. ICO продължава да увеличава количеството набран капитал. През първото тримесечие на 2018 г. ICO са набрали 6,3 милиарда долара, като вече са надхвърлили целия обем от 2017 г. При оценката на ICO що се отнася до мащаба, може да се вземе предвид както размерът на набраните средства, така и възвръщаемостта на инвестициите. Понякога кампания със забележителна възвращаемост на инвестициите не са сред тези набрали най-голямо количество капитал и обратно. ICO на Етериум през 2014 г. набира 18 милиона долара за период от 42 дни. Ethereum се оказва от решаващо значение за сферата на ICO като цяло благодарение на своята иновативност по отношение на децентрализираните приложения /DApps/. При дебюта си, етериум е на цена от около \$ 0.30; към 24 юли 2018 г. той се търгува на 474,62 долара, като отбелязва възвращаемост от близо 160000%. През 2015 г. компанията Antshares стартира двустепенно първично монетно предлагане, която по-късно се ребрандира, за да стане NEO. Първата фаза на ICO приключи през октом-

ври 2015 г., а втората продължи до края на 2016 г. През това време НЕО набира около 4,5 млн. долара. Въпреки че, не е една от най-големите кампании по отношение на набран капитал, тя е осигурила изключителна възвръщаемост на инвеститорите си. Цената на жетоните предоставени от НЕО по време на ICO е била от около 3 цента, а пиковите стойности на са били 50 долара, отбелязвайки повишаване на цената с около 150,000%. ICO са генерирали значително по-големи суми по отношение на общите набрани средства. Най-голямото ICO по този показател е filecoin, проект за създаване на децентрализирано облачно хранилище за данни. По време на едномесечното ICO, завършило през септември 2017 г, filecoin успява да набере около 257 милиона долара.

Рискове и предизвикателства: Инвеститорите, които желаят да инвестират в ICO, първо би трябвало да се запознаят със спецификата на криптовалутите. Най-често инвеститорите закупуват жетони с предварително съществуващи криптовалуты; това означава, че един инвеститор ще трябва да има вече създаден криптовалутен портфейл. За да избере в най-добрата инвестиционна възможност това, което заинтересованият инвеститор може да направи, е да се информира за новите кампании в интернет пространството. Също така съществуват многобройни онлайн форуми, в които инвеститорите се събират, за да обсъждат новите възможности, онлайн общности като Reddit предлагат такъв тип разговори. Освен това има отделни сайтове, които предоставят съвкупна информация за налични ICO на инвеститорите. Сайтове като ICO Watchlist например, позволяват на инвеститорите не само да получават информация за провеждането на нови ICO, за които може и да не знаят, но и да сравняват различните оферти.

Регулативна рамка: Въпреки че има успешно осъществени кампании, понякога те се разглеждат като разрушителни новаторски инструменти в дигиталната ера, инвеститорите редовно биват предупреждавани да бъдат предпазливи, тъй като някои кампании на ICO или взаимни продажби са всъщност измамни. Тъй като тези операции по набиране на средства не са регулирани от финансови органи като SEC, средствата, загубени поради измамни инициативи, никога не могат да бъдат възстановени. Бързото нарастване на обемите на ICO през 2017 г. предизвика създаването на редица регулативни норми. В началото на септември 2017 г. Китайската народна банка официално забрани /ICO/, като мотивите за това бяха, че ICO разрушават икономическата и финансова стабилност. Централната банка заяви, че токени не могат да се използват като валута на пазара, а банките не могат да предлагат услуги, свързани с първично монетно предлагане. В резултат на това стойността на Bitcoin и Ethereum се срива и това се разглежда като знак, за навлизане на регулации в сферата на дигиталните валути. Забраната също така санкционира предлаганията, които вече са осъществени. В началото на 2018 г. Facebook, Twitter и Google забраниха реклами на ICO.¹

В Европейския съюз първичното монетно предлагане е позволено, но е предмет на бъдещи регламенти, като се има предвид спазването на правилата за предотвратяване на изпирането на пари /познавай клиента си /AML / KYC/ и изискваните бизнес правила и лицензи, относими към бизнес функциите на ICO. На 13 ноември 2017 г. Европейският орган за ценни книжа и пазари, заема по-строга позиция по отношение на ICO, като заяви, че представлява висок риск за инвеститорите и изисква от фирмите, занимаващи се с ICO, да се съобразят със съответните регулаторни изисквания. Това предполага, че ЕС е готов да приеме позицията на САЩ по отношение на ICO, което е промяна на предишната позиция на Съюза. Канадската комисия по ценни книжа са постановили, че ICO и алтернативните на биткойн криптовалути са ценни книжа, и са предмет на регулации, като всеки случай се разглежда по отделно. Канадските власти са разработили "регулаторен пясъчник" за целите на регламентирането на финтек проектите, които нормално не биха могли да се впишат в национал-

¹ <https://www.investopedia.com/terms/i/initial-coin-offering-ico.asp>

ната регулаторна система, като например ICOs. Алтернативните криптовалюти се признават за нематериални активи и се очаква търговските посредници да бъдат регистрирани и регулирани като посредници на парични услуги в близко бъдеще. Налице е временна банкова забрана на покупки на алтернативни валути от няколко от най-големите банки в Канада.

Германия няма специални разпоредби за осъществяване на ICO, но очаква да се придържат към съществуващите разпоредби, включително тези, включени в Закона за банките, Закона за инвестициите, Закона за търгуване на ценни книжа, Закона за надзор на платежните услуги и Закона за проспектите. Федералният орган за финансов надзор обаче е издал предупреждение относно рисковете, свързани с инвестициите в алтернативни криптовалюти, съгласно изявлението: "Поради липсата на правни изисквания и правила за прозрачност, потребителят може да разчита сам на себе си, когато става въпрос за проверка на самоличността, репутацията и кредитния рейтинг на доставчика на жетони и разбирането и оценката на предлаганата инвестиция. Също така не може да се гарантира, че личните данни ще бъдат защитени в съответствие с германските стандарти."

Както много държави, Великобритания е издала предупреждение към инвеститорите относно нерегулирания характер на ICO. Службата за финансов контрол твърди, че дори ако хората осъществяващи ICO действат добросъвестно, за инвеститорите все още съществува голяма вероятност да загубят цялата си инвестиция. "Обикновено проектите на ICO са на много ранен стадий на развитие и техните бизнес модели са експериментални," според твърденията на FCA. Великобритания признава, че "алтернативните валути" са "частна валута", подобно на "Дисни доларите" използвани в имоти на Дисни. Понастоящем операторите на ICO са свободни да тълкуват съществуващите закони и разпоредби, когато сметнат за подходящо за собствените си цели. Обединеното кралство обаче изпробва ICO и алтернативните валути в своя "регулаторен пясъчник", като понастоящем има забрана за закупуване на altcoins от националните банки.¹

Има няколко важни момента, които инвеститорите трябва да запомнят за да не бъдат измамени, когато инвестират в кампании от този род. Нужно е да имат увереност, че работчиците на проекти могат ясно да определят какви са техните цели, като логично успешните ICO обикновено имат ясна, разбираема бяла книга с ясни и кратки цели. Инвеститорите трябва да очакват 100% прозрачност от фирмата, която провежда ICO. Това означава, че трябва да е известно кой участва в проекта, какви са неговите бизнес планове, къде се намират, какъв е графикът на проекта итн. Правната рамка, определени за ICO също е от голяма важност. Тъй като външни регулаторни органи обикновено не контролират това инвестиционно пространство, установяването на нелегитимността на съответното ICO зависи от инвеститора. Средствата на ICO трябва да се съхраняват в escrow портфейл. Това е портфейл, който изисква множество пароли, за да бъде достъпен. Това е полезна защита срещу измами, особено когато неутрална трета страна е притежател на една от паролите.²

В заключение няма начин да се гарантира, че инвеститорът няма да попадне на измамна кампания. Това е риск, който инвеститорът трябва да бъде готов да приеме, като се има предвид възможната възвращаемост надвишаваща многократно тази при стандартните инвестиции. Ключът към успеха на инвеститорите е да вземат необходимите предпазни мерки, за да избегнат вземането на нерационални или емоционални решения и да проучат колкото е възможно повече за сферата на ICO, за да се възползват максимално от отличния потенциал на дигиталните монети.

¹ <https://www.bitcoinmarketjournal.com/ico-regulations/>

² <https://www.investopedia.com/terms/i/initial-coin-offering-ico.asp>

Литература

1. <https://www.investopedia.com/terms/i/initial-coin-offering-ico.asp>
2. <https://www.bitcoinmarketjournal.com/ico-regulations/>
3. Schueffel, Patrick (2017). *The Concise Fintech Compendium*. Fribourg: School of Management Fribourg/Switzerland.
4. Kharif, Olga (9 July 2018). "Half of ICOs Die Within Four Months After Token Sales Finalized". Bloomberg. Retrieved 13 July 2018.
5. Shifflett, Shane; Jones, Coulter (May 17, 2018). "Buyer Beware: Hundreds of Bitcoin Wannabes Show Hallmarks of Fraud". Wall Street Journal. Retrieved May 18, 2018.

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

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

Резюме

През 2012 г. ЕС повдига въпроса за нуждата от Всестранно инвестиционно споразумение (ВИС) с Китай – своя втория най-голям търговски партньор. Докладът прави обзор от гледната точка на европейските държави над текущото състояние на потоците от ПЧИ между ЕС и Китай, препятствията пред изпълняването на ефективна международна инвестиционна търговия, задачите и целите на споразумението, както и очаквания ефект от спогодбата. В края на доклада на база на анализа се правят изводи за произтичащите за България икономически възможности.

Ключови думи: Всестранно инвестиционно споразумение, ЕС, Китай, България.

JEL: F21, F55

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

Abstract

In 2012 the EU brings up the need of a Comprehensive investment agreement with China – its second largest trade partner. The report presents from the European perspective the current situation with the FDI flows between EU and China, the obstacles in front of a more effective international investment policy, the objectives and tasks of the agreement and also the estimated effect of the treaty. At the end of the report conclusions on the eventual economic opportunities for Bulgaria are made based on the analysis.

Keywords: Bilateral investment agreement, EU, China, Bulgaria

JEL: F21, F55

Икономическите взаимоотношения между ЕС и Китай придобиват все по-голямо значение, поради позицията на Китай като втория най-голям търговски партньор на ЕС и на ЕС като първия най-голям търговски партньор за Китай (European Commission, 2018), както и заради нарастващата дейност на китайските инвеститори след финансовата криза през 2008г. Въпреки засилената търговия с Китай, мащабът и условията за взаимни инвестиции далеч не отговарят на това, което се очаква за едни от най-големите икономически актьори в света (European Commission, 2014). Затова през февруари 2012г. по време на 14-тата среща на върха на ЕС и Китай се повдига въпросът за нуждата от всестранно инвестиционно споразумение (ВИС) между двата партньора, а през 2013 година се залага като приоритет в Стратегическата програма за сътрудничество 2020 между ЕС и Китай (EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation).

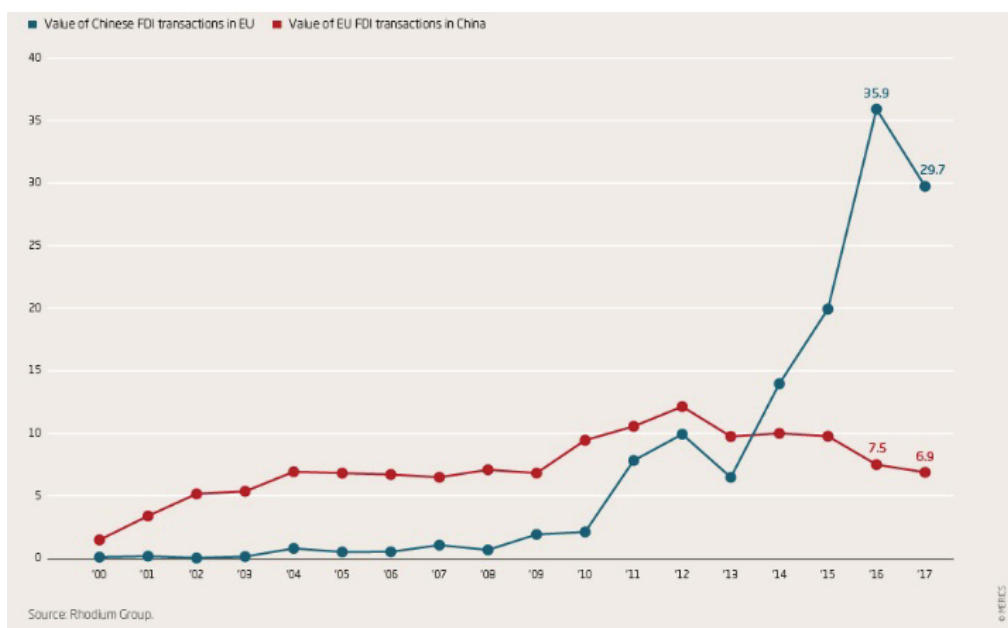
Целта на този доклад е да представи налични данни и анализ за значението на споразумение, който да задълбочава тези връзки, целите му и потенциалното му влияние и да се направят изводи за възможностите за България.

* kdzhongova@unwe.bg

Инвестиционните отношения между ЕС и Китай

Традиционно изходящите инвестиции на ЕС към Китай надвишаваха обемите на входящите китайски ПЧИ в съюза. Вследствие обаче на финансовата криза през 2008 година и експанзивната китайска инвестиционна дейност в чужбина, насърчавана от водещата китайска политика, от 2014 година се наблюдава размяна на позициите откъм годишни потоци ПЧИ (както е посочено на графика 1) и изравняване на кумулативните стойности на потоците (показано на графика 2) (Rhodium Group, 2018) с очакването Китай да стане нетен инвеститор в идващите години (Ecorys Nederland et al. 2017).

Графика 1. Динамика на потоците на европейски ПЧИ (в синьо) и на китайските ПЧИ (в червено) за периода 2000-2017 г.

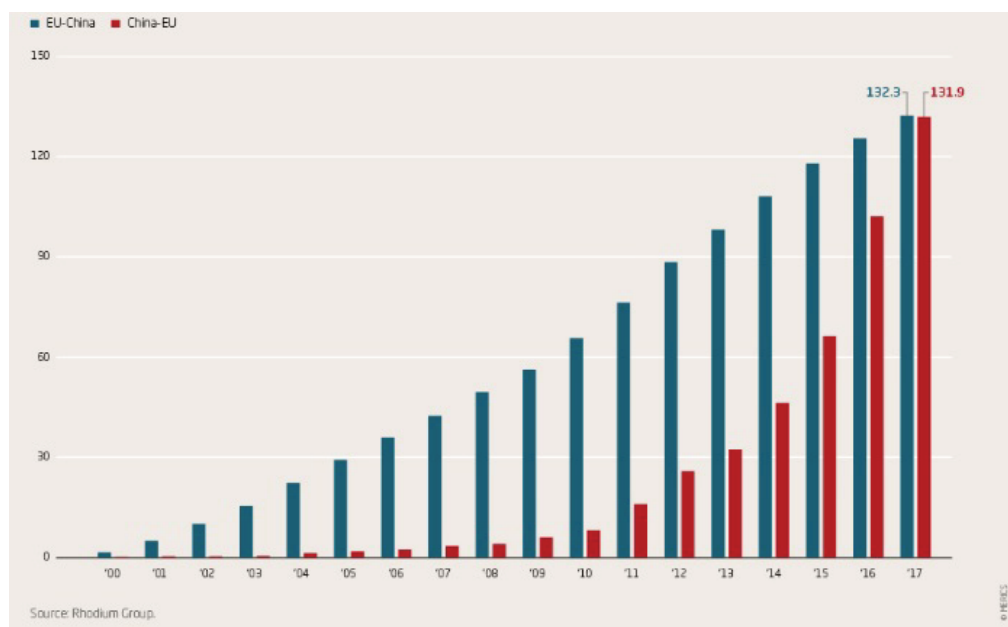


Източник: Rhodium Group, 2018

Около 7% от чуждестранните инвестиции в Китай идват от ЕС (National Bureau of Statistics in China, 2017), които от своя страна представляват около 3% от всички европейски инвестиции в чужбина (Eurostat, 2017). Китайските инвестиции в ЕС са около 5-6% от всички инвестиции в чужбина (National Bureau of Statistics in China, 2017). Трябва да се отчетат затруднения за набиране на точни и прецизни статистическите данни поради ограничеността на информацията, отклоняване на инвестиции през "данъчни убежища", установяване на дружества със специална цел в Хонг Конг и също времеви лаг при отчитането им.

Китайските инвестиции включват проекти на зелено, но по-голямата част от тяхната стойност (86%) е генерирана от сделки за сливания и придобивания. Проблемите от 2008г. дадоха тласък на китайските инвеститори да придобият влияние в ЕС чрез спечелването на различни концесионни и приватизационни сделки и придобиването на активи на изгодни цени. По-голям брой от транзакциите (62%) се дължат на частни инвеститори, но по-големият дял от общата им стойност се дължи на държавни предприятия (69%) (Baker & Mckenzie, Rhodium Group, 2016).

Графика 2. Кумулативни стойности на ПЧИ потоци от ЕС към Китай (в синьо) и от Китай към ЕС (в червено) за периода 2000-2017г.



Източник: Rhodium Group, 2018

Роля и значение на ВИС между ЕС и Китай

ВИС цели да осигури правна рамка за условията във фазите на навлизане на пазара и след установяване на ПЧИ за двете страни от договора и да замени съществуващите 26 двустранни инвестиционни споразумения между Китай и всяка една от членките на ЕС (Berger, A., 2014). ВИС ще покрива и осигурява взаимно благоприятни условията за защита на инвестициите, процедури за разрешаване на съдебни конфликти и условия за пазарен достъп и издаване на разрешения за извършване на дейност. Това включва осигуряването на прозрачност в политиката и регулациите за ПЧИ, конкретни разпоредби за справедливо и равноправно третиране без дискриминация, защита от незаконно изземване, адекватно и ефективно обезщетение в случаи на отчуждаване и пряко прибягване до международен арбитраж от страна на инвеститорите. То покрива също изисквания за отчетливост и прозрачността в управлението на китайските държавни предприятия, защитата върху правата на интелектуална и индустриална собственост, правила за опазването на околната среда, подобряването на условията на труд и цели за устойчиво развитие. (Copenhagen Economics, 2012; Ecorys Nederland et al. 2017; Têlo et al., 2018).

Нуждата от това споразумение произтича освен от засилващото сътрудничество между двата региона, но и от промените, въведени след приемането на Лисабонския договор и поради недостатъците на глобалното инвестиционно право.

Международната законова рамка регулираща дейността на ПЧИ се състои от "Международната конвенция за уреждане на инвестиционни спорове между държави и граждани на други държави", "Агенция за многостранно гарантиране на инвестициите", Договорености под егидата на Световната търговска организация (СТО). Те обаче не представляват завършен и цялостен механизъм от мерки за справяне с инвестиционните проблеми и следова-

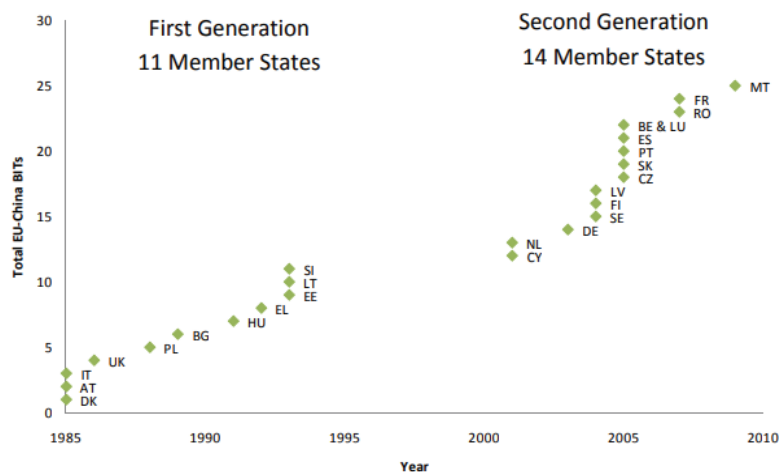
телно не могат ефективно да защитават и насърчават международните преки инвестиции между Китай и ЕС (Shixue, 2018) но пък предоставят по-унифицирана основа и спомагат за формирането на конкретни двустранни инвестиционни споразумения.

Понастоящем правната и регулаторна рамка за ПЧИ в Китай търпи динамични промени към национално третиране на чуждестранни инвеститори и премахването на процедурите по одобрение на инвестиции за индустриите от окуражаваните сектори (Zhao et al., 2018). Тя се определя от Законите за китайски съвместни предприятия с чуждестранно участие, Закона за изцяло притежавани предприятия от чуждестранни и Каталога от индустрии за насочване на чуждестранни инвестиции, класифицира всички индустрии в 4 категории: окуражавани, позволени, ограничени и забранени. (Waage, Blomgren-Hansen and Hu, 2018). Съществува тенденцията за създаването и развитието на по-последователна и систематична регулаторна рамка, която да следва международните изисквания за ПЧИ и опити за намаляването на административните бариери с всяка нова поправка. Все пак има съмнения за реалната воля на китайските власти да се отворят към ПЧИ, за надеждността на съдебната система в Китай, която не изпълнява договорните задължения, както и липсата на прозрачност и еднаквост при прилагането на регулаторния режим за инвестициите (European Parliament, 2016).

От европейска страна, влизането в сила на Лисабонския договор през януари 2009г. направи ПЧИ част от Общотърговската политика на ЕС, върху която ЕС има изключителна компетентност (European Commission, 2010) и с което се наложи разработването на нови инвестиционни споразумения с държави-партньори, този път, от името на цялата общност. Така предложението за сключване на ВИС между ЕС и Китай беше първото по своя род (European Commission, 2013), като то би довело до първото ВИС на ЕС, което да покрива условията за пазарен достъп и защита на инвестициите (Têlo et al., 2018.; Ecorys Nederland et al., 2017) и да служи за основа и за бъдещи споразумения за либерализиране на мобилността на инвестициите с други държави партньори.

Новото всестранно споразумение ще реши проблема с "регулаторно разминаване" между двустранните инвестиционни споразумения на отделните държави-членки, които са подписани в различни периоди и съдържат различни условия. Това води до разграничение между споразуменията на две категории – "преди 1998" и тези "след 1998".

Графика 3. Разпределение на инвестиционните споразумения между страните от ЕС и Китай по години на влизане в сила



Източник: Copenhagen Economics, 2012.

Докато споразуменията, подписани преди 1998г. не съдържат важни разпоредби, гарантиращи съществена и процедурна защита на чуждестранните инвестиции, то в договорите, подписани след 1998г., европейските страни са се възползвали от политиката на Китай за "излизане навън" (going out) и включват по-строги разпоредби за защита на инвестициите като принципите за справедливо и равноправно третиране, за защита и сигурност на инвестициите, за недискриминация и механизъм за уреждане на спорове между инвеститорите и държавата (Tenuta, 2015). Разликите между отделните споразумения са значителни и могат да доведат до неравнопоставеност за отделните европейски компании за инвестиране в чужбина (Ecofys Nederland et al. 2017). Така с приемането на ВИС двустранните споразумения от по-стара генерация се очаква да бъдат заменени с по-благоприятна позиция за инвеститори в съответствие с това, което се предвижда в него (Shan, 2015). Възможността за подсигуряване на по-добрите условия се подсилва от наличието на унифицирана и следователно по-силна позиция на ЕС в преговори с Китай, отколкото шансовете на индивидуалната преговорна сила на една държава.

Съвременни проблеми в инвестиционните отношения между ЕС и Китай

Един от изтъкнатите в началото на този реферат поводи за пристъпването към сключването на това ВИС е икономическата криза през 2008г. Вследствие на икономическия разрыв вътре в съюза и недостига на интраевропейски инвестиции, много държави от ЕС отвориха вратите си за нови възможности за входящи инвестиции и заеми от Китай (Godement et al., 2015.). Това навлизане на потоци китайски инвестиции предизвика смесени реакции в Европа. От една страна събудиха надеждата за съживяването на местните икономики и за възможностите за развитие на европейския бизнес на китайския потребителски пазар, а от друга страна предизвикваха съмнения за потенциалните рискове за сигурността и отрицателно икономическо въздействие (Rhodium Group, 2018). В следващите няколко абзаца, ще бъдат разгледани основните насоки на съществуващите проблеми.

Липса на реципрочност

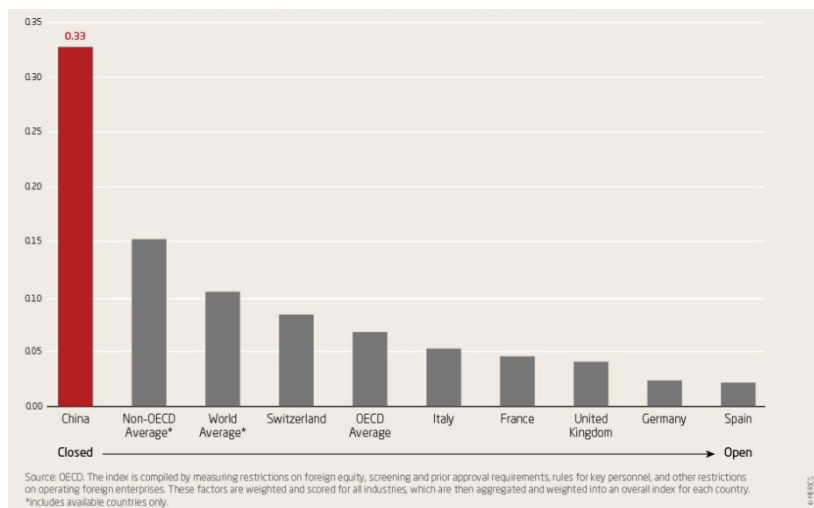
Една засилваща се тревога, която споразумението цели да адресира, е липсата на реципрочност в инвестиционните отношения между ЕС и Китай. Докато китайските инвеститори се ползват със същите права на пазара на ЕС като всеки европейски бизнес, Китай все още силно ограничава чуждестранните инвестиции на своите пазари и не е изпълнил много обещания за премахване на официални и неформални препятствия за европейските компании, опериращи в Китай (Rhodium Group, 2018). Двустранните потоци на ПЧИ рядко са перфектно балансираны и се влияят от множество фактори, но в случая на ЕС и Китай обаче това неравновесие в голяма степен се дължи на политически фактори, което иначе не би съществувало при условията на свободен пазар.

Китай е вече втората по големина икономика в света и се очаква да надмине САЩ като най-голямата световна икономика около 2032 г. Това означава, че Китай ще има огромно въздействие върху структурите на световния пазар и цените на активите. Ако страна с размери на Китай преследва политики, които причиняват големи пазарни изкривявания, тя може да нанесе сериозни вреди на световните пазари (Rhodium Group, 2018).

Ограничения за ПЧИ

Проблемът с реципрочността с Китай произтича от формалната и неформалната дискриминация при навлизането на пазара и установяването на дейността (Tèlo, Chun and Xiaotong, 2018). Китай е една от най-рестриктивните икономики в света откъм ПЧИ (графика 4) и ограничения за ПЧИ са по-високи от тези на ЕС за всеки един сектор освен недвижимите имоти (Rhodium Group, 2018).

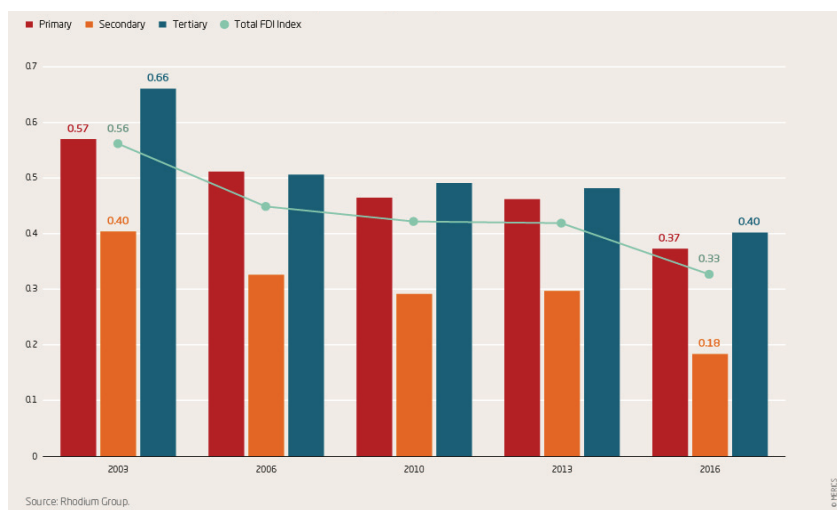
Графика 4. Индекс за ограниченост към ПЧИ в избрани икономики, групи и региони



Източник: *EU-China FDI: Working towards reciprocity in investment relations, A report by Rhodium Group (RHG) and the Mercator Institute for China Studies (MERICS)*

Тези ограничения бяха въведени поради различията в икономическия напредък и икономическата система на двете страни, което предполага много различни нужди за развитие и следователно напрежение между тях (Tèlo, Chun and Xiaotong, 2018), но обявените амбициозни политики за изравняване на условията все още не са довели до измеримо подобрене (графика 5), а резултатите провокират значителни съмнения за решимостта на китайското правителство да ги изпълни изцяло (Rhodium Group, 2018).

Графика 5. Динамика на либерализацията на ПЧИ в Китай за първичния сектор (в червено), вторичния (в оранжево) и третичния (в синьо) за периода 2003-2016г.



Източник: *Rhodium Group, 2018*

Описаните асиметрии в отвореността към инвестициите причиняват големи дисбаланси и реална вреда на европейските предприятия и потребители. При тази огромна разлика в отвореността се засилва възприемането на Китай като гратисчия (free-rider) на международната сцена, създава се усещане за нелоялна конкуренция, подклаждат се протекционистките настроения в европейската общественост и се подкопават усилията за задълбочаване на икономическото сътрудничество с Китай. Намалването на тази разлика в приемствеността на ПЧИ ще бъде от решаващо значение за бъдещето на икономическите отношения между ЕС и Китай (Rhodium Group, 2018).

Дискриминация на чуждестранни инвеститори

За Китай е характерна неравнопоставеността между чуждестранни и местни инвеститори. Китайските държавни предприятия например разполагат с достъп до по-изгодни финансови ресурси, което им дава предимство пред европейските компании. Прилагат се забрани за ПЧИ в някои сектори, изисквания за технологичен трансфер и за местно съдържание, административни процедури преди одобрение. Докато формалната ограниченост на ПЧИ показва подобрене от 2014 г. насам, данните от проучванията показват, че неформалната дискриминация се е влошила. Нагласите сред европейските инвеститори в Китай са се влошили в последните години и много от тях са скептични, че Китай е в състояние да осъществи значителни реформи, които да отговорят на тези проблеми през следващите години (European Union Chamber of Commerce in China, 2017).

Подобни модели биха могли да доведат до консолидация на индустрия в ръцете на неефективни, но защитени играчи, а това ощетява благосъстоянието на потребителите и възпира иновациите (Rhodium Group, 2018). Неравният старт при китайските и европейските предприятия повдига друг въпрос за преразглеждането на политиката от страна на Китай за защита на привилегиите на държавните предприятия. Държавните предприятия доминират в тези сектори, представляващи най-голям интерес за ЕС – здравеопазване, телекомуникации, комунални услуги и финансови услуги (Farnell, 2016) Либерализацията на тези сектори противопоставя от една страна теоретичните изгоди от навлизането на нови технологии, ноу-хау и бизнес практики срещу установения държавен контрол в тези сфери – това изисква по-дълъг период на преход и адаптация.

Сценарии на развитие на споразумението

1. При първия от тях се предполага липса на нововъведения в инвестиционната политика спрямо Китай. От този вариант следва естествено и липса на напредък относно пазарния достъп и инвестиционните условия.

2. Заменяне на досегашните споразумения с единно такова, в което приема стандарта на най-"силното" споразумение измежду тях, включващо евентуални подобрения. Този вариант не допринася за откриването на нови сектори, но ще създаде равнопоставеност между самите европейски инвеститори. Все пак не предполага силен мотив за навлизането на нови инвеститори (European Commission, 2013b).

3. Сключване на споразумение, включващо защита на инвестициите и либерализация на пазара, което се стреми към намаляване на асиметрията в отвореността между Китай и ЕС. От тук следват два разклона на този вариант – от една страна само Китай либерализира своя достъп и от друга страна и Китай, и ЕС също да намалява своите бариери.

Очаквани резултати

За развитие на очакваните резултати се позоваваме предимно на предварителните анализи и данни на Copenhagen Economics (2012) и на Европейската Комисия (2017). Следва да се отбележи, че количественият анализ на Copenhagen Economics не обхваща ефекта от новонавлизащи фирми, а само увеличаването на операциите на европейските фирми, които вече присъстват в Китай.

По принцип с навлизането на ПЧИ в Европа нараства потенциала за икономически растеж чрез повишена продуктивност в резултат на нови технологии и ноу-хау и по-голяма заетост (Copenhagen Economics, 2006). Макар че традиционно китайските ПЧИ не се славят като такива, генериращи по-голяма производителност по този начин, забелязва се тенденция към развиване на капацитета за иновации и на развойната дейност (European Union Chamber of Commerce in China, 2017). Освен това навлизащите ПЧИ от Китай създават по-конкурентна среда, по-ниски цени и по-голям потребителски излишък.

Резултати за либерализацията на инвестициите при различните сценарии варират според метода на прогнозиране, но в амбициозния сценарий има възможност за разрастване на установените европейски инвестиции до 4,6% и до 2,4% за китайските ПЧИ в ЕС. Повишаването на обемите ПЧИ се смята, че ще доведат и до повишение на търговията с до 11-12%, ръст на реалния БВП до 0,05% и до 0,05% понижение на цените.

Значението за България

Изгодите за България от инвестиционното споразумение не се проявяват толкова директно от договаряните условия, колкото по косвен начин. От една страна, както се вижда от графика 3, България попада в категорията на споразуменията от "старата генерация" и следователно новото ВИС може силно да допринесе за инвестиционните възможности на българските инвеститори и за равноправно им третиране спрямо тези от другите европейски страни. От друга страна се създава основа за по-конкурентна среда, която да потиква към развитие на китайските, европейските и дори българските фирми, независимо дали вследствие на спилоувър ефекти или поради откриването на нови начини за по-ефективно използване на собствените ресурси. България не разполага с икономическата мощ да извършва големи инвестиции в Китай, но държавата има изгода от подобряването на инвестиционните отношения между ЕС и Китай. Така се създава по-приятелски климат за китайски инвестиции и следователно по-добра позиция в рамката за сътрудничество с Китай "16+1", в която България е център за платформата за развитие на агрикултурното сътрудничество и страната е на 5-то място по получавани инвестиции (H. Ping et al. 2018; A. Stanzel et al., 2016). Прогресът в икономическите отношения между ЕС и Китай ще са в плюс за намаляване на напрежението между двата партньора относно споменатия формат (Wu, 2018). Също така, имайки предвид, че това споразумение е стъпка към изпълняване на споразумението за свободна търговия между ЕС и Китай, може да се каже, че ще се създаде предпоставка за по-добри възможности за внос на китайски и износ на български стоки. Реалните резултати ще зависят много от финалния текст, който ще се приеме, както и от добрата воля на двете страни от договора да се стремят към по-голяма либерализация. ВИС няма да е финално решение за пречките по отношение на инвестициите с Китай, но новите предимства, който предлага, могат да служат за основа за нови по-ползотворни възможности.

Литература

A. Stanzel et al., 2016. China's investment in influence: the future of 16+1 cooperation, European Council on Foreign Relations

Baker & Mckenzie, Rhodium Group, 2016. Reaching New Heights: An update on Chinese investment into Europe [online] Available at: https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2016/03/reaching-new-heights/ar_emea_reachingnewheights_mar16.pdf?la=en

Berger, A., 2014. The Case for an Eu-China Investment Treaty, The Current Column, German Development Institute [online] Available at: <https://www.die-gdi.de/en/the-current-column/article/the-case-for-an-eu-china-investment-treaty/>

Copenhagen Economics, 2006. Study on FDI and Regional Development. [online] Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/fdi2006.pdf

Copenhagen Economics, 2012. EU-China Investment Study [online] Available at: <https://www.copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/3/313/1435826144/44-24-eu-china-final-report-11jun2012.pdf>

Ecorys Nederland, Oxford Intelligence, TNO, Reichwein China Consult, 2017. Sustainability Impact Assessment (SIA) in support of an Investment Agreement between the European Union and the People's Republic of China: Draft interim report [online] Available at: <http://www.tradesia.com/china/wp-content/uploads/sites/9/2017/03/SIA-EU-China-revised-draft-interim-report-publication.pdf>

European Commission, 2010. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing transitional arrangements for bilateral investment agreements between Member States and third countries /* COM/2010/0344 final – COD 2010/0197 */

European Commission, 2013. Commission proposes to open negotiations for an investment agreement with China [online] Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-458_en.htm

European Commission, 2013. Impact Assessment Report on the EU-China Investment Relations [online] Available at: http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/docs/ia_2013/swd_2013_0185_en.pdf

European Commission, 2014. EU and China begin investment talks[online] Available at: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1013>

European Commission, 2018. Countries and regions, China, [online] Available at: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/> [Accessed 28 August 2018]

European Parliament, 2016. European Parliament resolution of 9 October 2013 on the EU-China negotiations for a bilateral investment agreement (2013/2674(RSP)), Official Journal of the European Union[online] Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52013IP0411>

European Union Chamber of Commerce in China, 2017. European Business in China: Business Confidence Survey 2017 [online] Available at: http://www.iberchina.org/files/2017/Business_Confidence_Survey_2017.pdf

Eurostat, 2017, EU direct investment flows, breakdown by partner country and economic activity (NACE Rev. 2) [online] Available at: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi_flow_r2&lang=en [Accessed 01 August 2018]

Farnell, J., Crookes, P.I. and Crookes, P.C.I., 2016. Politics of EU-China Economic Relations. Palgrave Macmillan.

Godement, F., and Stanzel, A., 2015. The European interest in an Investment Treaty with China, European Council On Foreign Relations

H. Ping, L. Zuokui, 2018. The Cooperation between China and Central and Eastern European Countries (16+1): 2012-2017

Ministry of Commerce, 2017. Catalogue of Industries for Guiding Foreign Investment (Revision 2017) [online] Available at: http://www.fdi.gov.cn/1800000121_39_4851_0_7.html [Accessed 12 August 2018]

National Bureau of Statistics in China, 2017. China Statistical Yearbook.[online] Available at: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2017/indexeh.htm> [Accessed 12 August 2018]

Rhodium Group, the Mercator Institute for China Studies, 2018. EU-China FDI: Working towards reciprocity in investment relations [online] Available at: <https://www.merics.org/en/papers-on-china/reciprocity>

Shan, W., Su, J., 2015. China and International Investment Law: Twenty Years of ICSID Membership, Brill – Nijhoff.

Tèlo, M., Chun, D. and Xiaotong, Z., 2018. Deepening the EU-China Partnership: Bridging Institutional and Ideational Differences in an Unstable World, The Globalisation, Europe, Multilateralism Series, Routledge.

Tenuta, F., 2015. The Motivations Behind The Eu-China Bilateral Investment Treaty Negotiations, Eu-China Observer, Issue 3/2015, College of Europe [online] Available at: https://www.coleurope.eu/system/files_force/research-paper/eu-china_observer315.pdf?download=1

Waage, T., Blomgren-Hansen, J. and Hu, C., 2018. Chinese Foreign Investment Law Reform: From Approval Requirement To Filing [online] Available at: <https://en.kromannreumert.com/News/2018/04/Chinese-foreign-investment-law-reform-From-approval-requirement-to-filing>

Wu, W., 2018. China could be using ‘divide and rule’ tactics to gain influence in Europe, Business Insider [online] Available at: <http://uk.businessinsider.com/china-could-be-using-divide-and-rule-tactics-to-gain-influence-in-europe-2018-3>

Zhao, Y., Ng, M., 2018. Chinese Legal Reform and the Global Legal Order: Adoption and Adaptation, Cambridge University Press

ИКОНОМИЧЕСКИ И ФИНАНСОВИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ОТНОШЕНИЯТА САЩ-КИТАЙ

Илиян Димитров,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

САЩ и Китай са двете най-големи икономики в света и до голяма степен те определят тенденциите в икономическото развитие в глобален мащаб. Отношенията между САЩ и Китай наподобяват Ин и Ян – те са в непрекъсната борба за надмощие, но в същия момент не могат един без друг. Китай е най-големият кредитор на САЩ, който от своя страна е важен пазар за износа на Китай. В настоящата научна статия ще бъдат анализирани причините за възникването, развитието и бъдещето на икономическото партньорство между САЩ и Китай. Тезата на автора е, че въпреки противоборството между САЩ и Китай, двете държави имат икономически интерес да продължат своята политика на взаимозависими икономики, въпреки сътресенията в техните икономически и търговски отношения. Настоящата научна статия е съкратен вариант с най-важните изводи от магистърска теза, която в най-големи подробности изследва икономическите отношения САЩ-Китай и по аргументиран начин доказва горепосочената теза на автора.

Увод

Икономическите взаимоотношения между САЩ и Китай се разшириха значително през последните 40 години. Началото на голямата експанзия на китайската икономика започна с реформата и либерализацията на търговския режим в страната в края на 70-те години на XX век. В момента икономиките на САЩ и Китай са двете най-големи икономики в света на база брутен вътрешен продукт (БВП). Според данните на Световната банка¹ към края на 2016 година БВП на САЩ възлиза на над 18,6 трлн. USD, а на Китай – близо 11,2 трлн. USD. На този етап Китай официално е най-големият търговски партньор на САЩ и третият по-големина експортен пазар. За последните четири десетилетия общият търговски оборот (вноса и износа между двете държави) е нараснал близо 300 пъти. За края на 2016 г. общият търговски оборот между двете държави вече е над 578 млрд. USD² и нараства през 2017 г. През 2016 г. САЩ са изнесли стоки и услуги за близо 170 млрд. USD към Китай и са внесли китайски продукти за почти 479 млрд. USD. Това прави търговски дефицит за САЩ в размер на 385 млрд. USD в рамките на година. Само за сравнение – през 1979 година общият търговски баланс между САЩ и Китай е възлизал на 2 млрд. USD. Не бива да се подценява и фактът, че през изминалата 2017 г. Китай възвърна позицията си на най-голям кредитор на държавния дълг на САЩ.³ Общата стойност на притежаваните от Китай американски държавни облигации към декември миналата година, вече възлизат на 1,184 трлн. USD – със 130 млрд. USD повече в сравнение със същия месец на 2016 г. Изкупуването на държавните

* E-mail: iliyan.dimitrov@mail.bg

¹ The world bank: World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files; [online], Available from: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?year_high_ddes=true

² Office of the United States Trade Representative; Resource center; U.S.-China Trade Facts, [online], Available from: <https://ustr.gov/countries-regions/china-mongolia-taiwan/peoples-republic-china>

³ Department of the Treasury/Federal Reserve Board: Major Foreign Holders of Treasury Securities; Feb 15, 2018 [online], Available from: <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt>

облигации от страна на китайското правителство пряко влияе на финансовата ситуация в САЩ и е от значение за поддържането на лихвите в страната на ниско ниво.

Само за 2015 г. чуждестранните клонове на американски компании са отчетели продажби в Китай на стойност от 482 млрд. USD, а на китайския пазар се гледа като на стратегически за международната им конкурентоспособност. Показателен е примерът на "Дженерал Моторс" (GM), които ежегодно в Китай успяват да продадат повече автомобили, отколкото на американския пазар. Тази тенденция остава без промяна вече близо десетилетие. И това е само единият аспект на икономическите обвързаности между двете страни. Много американски компании от години сглобяват стоките си в Китай като метод за намаляване на своите разходи или използват китайски заготовки за своите продукти. Значението на вноса на евтина китайска стока също не бива да се подценява, тъй като от нея се възползват крайните американски потребители. А "Произведено в Китай" за средностатистическия купувач отдавна не е синоним на "Внимание, ниско качество".

Предизвикателствата в отношенията САЩ-Китай

Въпреки нарастващите търговски връзки, двустранните икономически отношения между САЩ и Китай стават не само по-значими, но и по-сложни и често напрегнати и конкуриращи се. Основната критика на САЩ към Китай е големият търговски дефицит, който САЩ генерира спрямо Китай. Реално този дефицит обаче, е проблем на Щатите, а не на Китай, защото американската икономика се базира на потреблението. Средностатистическият американец иска и потребява по много от всичко, като желае да купува стоки на ниски цени, което отваря огромен пазар за Китай. Нещо повече – американците негодуват, че заради вноса на евтини стоки от Китай се губят работни места в САЩ, но водещ фактор в избора на стоки е именно цената, а не това къде е произведен продукта. Поради тази причина търговският дефицит се използва като важно оръжие в предизборните кампании за президент в САЩ. Същите тези американци, които потребяват евтини китайски стоки искат президент, който да намали дефицита – икономическа ситуация, която отклонява вниманието от реалния проблем на американската икономика, а именно, че САЩ трябва да изнасят повече стоки и услуги и по този начин да компенсират своя търговски дефицит. Претенции от страна на администрацията в САЩ има към отделни икономически практики в Китай, които са определяни от американска страна като нелоялни. Някои от основните критики към Китай са по отношение на пряката интервенция от страна на китайските власти върху цената на китайската валута, прекомерната употреба на държавни субсидии в полза на определени сектори от икономиката и ценови дъмпинг, неефективното прилагане на законите за защита на патентите и интелектуалната собственост, което е в ущърб на американските компании, допускането на икономически кибер шпионаж срещу американски фирми.¹

Още преди встъпването си в длъжност настоящият американски президент² обеща да се бори срещу нелоялните търговски практики, да настоява за стриктното спазване на търговските споразумения между двете страни и да работи за "свободна и честна търговия". Година по-късно президентската администрация отчете прогрес по темата, че в защита на американските производители, пострадали от нахлуването на вносни перални машини и соларни продукти е взето решение да бъдат предоговорени търговски сделки и международни споразумения, които не осигуряват очакваните ползи за САЩ. Освен това ще бъдат търсени

¹ Carrington, Greg; Maniam, Balasundram; Subramaniam, Geetha; Is China Playing Fair with Its Economic and Trade Policy?: International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 6, Feb 2015 [online], Available from: <http://www.ijtef.org/vol6/446-R109.pdf>

² Доналд Тръмп встъпи в длъжност като президент на САЩ първи мандат през януари 2017 г.

нови договори, които да отворят нови пазари за износ на американски стоки и ремоделиране на институции, така че да служат в интерес на американските работници.¹

Търговската война на САЩ със света

Новата посока в икономическата и търговска политика на САЩ, наложи редица смели и дори крайни решения и мерки не само към Китай, но и към всички търговски партньори на САЩ. Търговският дефицит, сочен за най-големия проблем на САЩ наложи задействането на по-високи мита, които сложиха началото на "Търговска война". Действията на САЩ от 6 юли 2018 г. (когато бяха въведени първите по-високи мита за Китай) до днешна дата много напомнят поведение на частна корпорация, която предприема действия срещу своите конкуренти, с цел да спечели по силни позиции и след това да предоговори по изгодни за нея финансови и търговски условия – похват, който е допустим до някаква степен за частна компания, но когато става въпрос за икономическа политика на водеща икономика изниква въпросът дали САЩ не използват нелоялни практики спрямо своите търговски партньори и дали реално оценяват последствията за глобалната икономика.

Китай реално не желае търговска война със САЩ и поради тази причина на всяка нова мярка под формата на по-високи мита отговарят с реципрочни стойности. Нито Китай, нито САЩ имат изгода от подобно "наддаване" с мита, защото именно САЩ създаде преди повече от 40 години подпомагащата икономика – Китай.

Възникване на икономическите отношения САЩ – Китай

За да бъдем достатъчно акуратни в прогнозата за бъдещето на отношенията САЩ-Китай ще проследим причините за установяването на трайните икономически и финансови отношения между двете водещи икономики. Възникването им е провокирано от нуждата за стабилизирание на американската икономика, която през 70-те години е в абсолютна стагфлация, а китайската икономика се намира в пълен хаос след Културната революция. И двете държави имаха спешна нужда от нови методи за активиране и растеж на своите икономики. Евтината стока, която осигуряваше Китай беше като спасение за силно финансово ограничените американци, които са свикнали да потребяват дори повече от колкото имат нужда, защото самата народопсихология на американеца е насочена към това да има все повече, докато народопсихологията на китаеца е да спестява. САЩ от своя страна осигуриха подкрепа за външното търсене, което подкрепи стратегията на Дън Сяопин за икономически растеж, базиран на износа. С течение на годините тази стратегия за развитие се превърна в още по-дълбока връзка. Консуматорската политика на Щатите и липсата за желание за спестяване все повече започна да се уповава на големия излишък на Китай и по този начин САЩ си гарантираха сигурен купувач на американски дълг. Китай от своя страна, след като обвърза юана с долара натрупа огромен дял от американски ценни книжа.

Тази "стратегия" на сигурност пролича по време на Световната финансова криза от 2007 г. - 2008 г., която беше определена като най-тежката след Голямата депресия в началото на XX век. Тогава кризата заплаши с колапс ключови финансови институции, който беше предотвратен със спешна помощ от правителството на САЩ. Тази криза отключи и доведе до дълговата криза в Еврозоната от края на 2009 г., която до някаква степен се усеща и до днес.

¹ White House Fact Sheets: President Donald J. Trump Is Promoting Free, Fair, and Reciprocal Trade, [online], Available from: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-promoting-free-fair-reciprocal-trade/>

Щатите успяха да се възстановят сравнително бързо от кризата, защото Китай спомогна да се заобиколят нарастващите опасности от недостатъчни спестявания, безразсъдната фискална политика и слабия растеж на доходите на американските домакинства. Последствията за Еврозоната от финансовите игри на двата гиганта не успяха да бъдат преодолені със "заобикаляне" на системата. Поради тази причина зависимостта между икономиката на САЩ-Китай е от огромно значение и за целия свят.

Към днешна дата обаче, все по-силно започват да се наблюдава друг тип поведение от страна на азиатската държава, което никак не се харесва на САЩ. Китай започна да измества икономическия си модел от износ към потребление и с уверени стъпки да предефинира националния си характер. Азиатската държава стартира по-силна външна политика в Южнокитайско море, прие националистическия стремеж към обновяване, оформен от това, което Си Дзинпин нарича "Китайската мечта". Китай започна да реформира финансовата си система като създаде нови институции, сред които Азиатска банка за инфраструктурни инвестиции, Нова банка за развитие и Silk Road Fund. Всичко това е проблем за САЩ, защото китайците са готови да работят усърдно за своята "Китайска мечта", докато "Американската мечта" не е нищо повече от жилище и стоки купени на кредит с пари, които реално не съществуват.

Официалното начало на положителната връзка САЩ-Китай е дадено през юни 1971 г., когато президентът Никсън вдигна американското търговско ембарго върху Китай, премахвайки правните бариери, които пречат на значителното икономическо взаимодействие между двете държави от 1950 г. С премахването на ограниченията за американските компании беше разрешено да изнасят определени нестратегически стоки директно в Китай. Никсън също елиминира изискването за контрол върху чуждестранните активи, според което дъщерните дружества на американските фирми в страните от CoCom (Координационен комитет за контрол на износа) трябваше да получат лиценз за съкровищни бонове в допълнение към лиценз за страната домакин за износ на стратегически стоки и технологии за Китай¹. През 1979г. правителствата на САЩ и Китай официално възстановяват дипломатическите взаимоотношения и предприемат серия от стъпки за премахването на останалите законодателни и административни пречки пред търговските отношения между двете държави. За целта се подписва търговско споразумение САЩ-Китай, което дава статут на "най-облагодетелствана нация" (Most Favored Nation – MFN), като в същото време двустранната търговия достига стойност от над 2.4 млрд. USD².

През 80-те години Китай реструктурира вътрешната си икономика и отваря пазара си за света. През 1980 г. в Китай се създават първите икономически "специални" зони, които осигуряват преференциално третиране на американски и чуждестранни инвеститори. В допълнение Китай се завръща в Световната банка и Международния валутен фонд. 1984 е годината, в която президентът на САЩ Роналд Рейгън подписва споразумение за премахване на двойното данъчно облагане и забрана на данъчните измами. Пекин от своя страна стартира програма за икономически реформи и производствена модернизация. През 1988г. китайският износ в САЩ съставлява една четвърт от общия износ на Китай, който е в размер на 40 млрд. USD³. За сравнение през 1978 г. общата стойност на вноса и износа на стоки

¹ Relaxation of Restrictions on Trade with the People's Republic of China, National Security Decision Memorandum 155, February 17, 1972, Nixon Library. https://www.nixonlibrary.gov/virtuallibrary/documents/nsdm/nsdm_155.pdf

² U.S.-China Trade Timeline: 1784-2008. <https://worldview.stratfor.com/article/us-china-trade-timeline-1784-2008>

³ Пак там.

за и от Китай е 20,6 млрд. USD, което нарежда Китай на 32 позиция в световната търговия и представлява по-малко от 1% от общото количество в света.

32 години по-късно към 2010 г. общата стойност на вноса и износа на Китай достига 2.974 трлн. USD или 144 пъти повече от тази през 1978 г., което е средно годишно нарастване от 16.8%¹. През 2010 г. общата стойност на износа на Китай е била 1.5778 трлн. USD, което показва среден ръст от 17.2%, а общата стойност на вноса му е 1.3962 трлн. USD – среден ръст от 16.4%. През 2010 г. общите обеми на износа и вноса на Китай възлизат съответно на 10,4% и на 9,1% от общия брой на света. До края на 2010 г. Китай е бил най-големият износител в света и втори по големина вносител в продължение на две последователни години.

През 2001 г. Китай влиза в Световната търговска организация (СТО) и създава нов ред в своята експортно ориентирана икономика. Необходими са 15 години преговори (1986-2001 г.), за да стане Китай 143 член на СТО. САЩ са основният двигател на присъединяването на Китай към СТО. В продължение на 30 г., Китай води борба за постигане на икономическа значимост, за да стане през 2005 г. третата по големина в света търговска нация след САЩ и Германия, а през 2012 г. най-голямата. Американският износ за Китай се е увеличил с 81% през трите години след присъединяването на Китай към СТО, в сравнение с 34% през трите предходни години. По същия начин американският внос от Китай се е увеличил с 92% през трите години след влизането на Китай в СТО. Примамката на китайския пазар успява да привлече големи американски инвеститори. Например през 2004 г. Walmart е най-голямата американска корпорация, с приходи, които представляват 2% от БВП на страната. От 6000 доставчици на Walmart, 80% са в Китай. С влизането си в СТО, Китай отвори достъпа на международни доставчици на услуги в сферите на финансите, телекомуникациите, строителството, дистрибуцията, логистиката, туризма и образованието. През 2010 г. в сферата на услугите от инвестиции от чужбина са създадени над 13 хиляди предприятия, като общата стойност на преките чуждестранни инвестиции е в размер на 48,7 млрд. USD².

Възходът на Китай продължава и през първото десетилетие на 21, като по данни на Световната банка от 2001 г. до 2010 г. БВП на Китай се е увеличил с 4,6 трлн. USD, което представлява 14,7% от нарастването на световния агрегат, а дялът на китайския БВП в света е нараснал до 9,3% през същия период³. Въпреки че нерядко Китай е обвиняван за валутен манипулатор и други не особено правилни практики от политически фракции в САЩ, двете правителства подчертаха икономическото си сътрудничество и взаимна изгода, а търговските отношения бързо се разраснаха, като създадоха най-силните търговски взаимоотношения в света. По време на световната криза Китай възприема политика на вътрешни инвестиции като чрез инфраструктурни и строителни проекти осигурява свежи пари и работни места на над 20 милиона китайци, които остават без работа в следствие на световната криза. За да подпомогне собствената си икономика Китай инвестира и в закупуване на американски държавни ценни книжа, като по този начин става най-големия кредитор на Щатите.

Закупуването на американски ДЦК е важен инструмент в търговските и финансови отношения САЩ-Китай. Когато Китай купува Щатски ДЦК предоставя свежи пари на САЩ и по този начин финансира федералния дефицит на САЩ. Без тази "финансова инжекция" на Китай, САЩ ще трябва да търси друг начин за привличане на приходи или да намали вноса на стоки и услуги от Китай и др. Китайската покупка на ДЦК позволява на правителството

¹ China's Foreign Trade.

http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474983043184.htm

² China's Import and Export of Goods 1978-2010, the State Council the People's Republic of China.

http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474983043184.htm

³ Пак там.

на САЩ да се откаже от повишаване на данъците в страната, като по този начин американците разполагат с повече средства, които да харчат.

Много от американците използват тези средства за закупуване на по-евтините китайски стоки. Тази проста схема води до огромен пазар за износ на китайски стоки от една страна, и от друга се засилва търговския дефицит в САЩ. Този цикъл изглежда непрекъсваем, защото американците имат нужда от все повече и по-изгодни стоки. В момента, в който Китай реши, че Щатите са заплаха за него ще разпродаде американските ценни книжа, като така ще предизвика девалвация на USD и икономическа нестабилност в Щатите. Любопитното в тази схема е, че именно Америка създава икономическия гигант – Китай като подпомагаща икономика (фабрика на САЩ). Сега обаче същите тези създадени на "китайското чудо" са негови заложници.

Развитие на икономическите отношения САЩ – Китай в периода 2009-2016

"Отношенията между САЩ и Китай са най-важните двустранни отношения на 21 век". Тези думи, принадлежащи на предишния американски президент¹, са най-краткото определение, което може да бъде дадено за развитието на икономическите контакти между тези две страни в последвалия 8-годишен цикъл. След 2008 г. и за САЩ, и за Китай настъпиха важни вътрешно и външно политически и икономически промени. От 2009 г. страната имаше ново държавно ръководство като демократът Барак Обама замени републиканеца Джордж Буш.

Това обаче не повлия сериозно на американската външнополитическа и икономическа позиции спрямо Китай и на азиатската страна продължи да бъде гледано като на партньор и конкурент едновременно. САЩ нееднократно демонстрира, че ще продължава и напред да поддържа добри отношения с Китай в сферите на икономика, финанси и търговия. Междувременно Китай беше постигнал сериозни финансови успехи, които гарантираха на страната още по-изгодна позиция при евентуални преговори или проблеми със САЩ:

► Първо: само година по-рано – през 2008 г., за първи път в историята на двустранните отношения, Китай стана най-големият чуждестранен кредитор на държавния дълг на САЩ (роля, която с Япония продължиха да си разменят периодически през следващото десетилетие);

► Второ: вследствие на финансовата, фискална и търговска политика на Китай, страната излезе почти напълно незасегната от глобалната финансова криза в момент, в който останалите големи икономики имаха сериозни финансови проблеми;

► Трето: през 2010 г. страната официално стана втора икономическа сила в света по показател БВП след като надмина Япония. 8 години по-късно разликата между двете страни продължава да расте в полза на Китай и няма икономически индикации това да се промени в следващите десетилетия;

► И четвърто – през 2011 г. Китай се превърна в най-големия производител на стоки в света след като започна да произвежда повече от САЩ, които бяха на първо място по този показател.

Новата посока в икономическата политика на САЩ и отражението ѝ върху китайско-американските отношения (2017-2018)

Новият президент на САЩ (Доналд Тръмп, встъпи в длъжност през януари 2017 г.) заложи на "Америка на първо място" и обеща да се разправи и с "валутния манипулатор" Китай, и със Споразумението за климата, завещано от Барак Обама, и с ТТП – също наслед-

¹ Барак Обама, управлявал САЩ в продължение на два президентски мандата между 2009-2012 г. и 2013-2016 г.

ство от бившия държавен глава. Едно от водещите обещания в предизборната компания беше, че САЩ ще обвини Китай, че са "валутен манипулатор. След месеци мълчание по темата беше заявено, че Китай вече не са манипулатори на валута и не са го правили от месеци¹. Освен това САЩ призна, че подобна стъпка срещу Китай на този етап би навредила на разговорите с Пекин за заплахата от Северна Корея.

През март 2017 г. САЩ започна изготвянето на "Всеобхватен отчет на значителния търговски дефицит". В изпълнителната заповед за започването му² се посочва, че от много години САЩ не могат да получат в пълен обхват ползите от участието си в множество международни търговски споразумения или от участието в Световната търговска организация. В резултат на това годишният търговски дефицит на САЩ в стоки е над 700 млрд. USD, а общият дефицит през 2016 г. надхвърли 500 млрд. USD. Така на практика индиректно (защото в самия документ никъде не се споменава директно името на Китай), САЩ даде знак, че се търси начин да се намали дефицита именно от тях. На 6 и 7 април 2017 г., последва нова среща на високо равнище, след която САЩ отчете "страхотен успех", а двете държави стигнаха до споразумение в 10 точки за разширяване на търговията на стоки и услуги.

През август започна ново разследване на американските търговски органи срещу Китай. Този път то беше насочено срещу "нечестните търговски практики" спрямо интелектуална собственост и лицензите на американските компании. Твърденията, че заради подобни кражби, САЩ ежегодно губят средно около 600 млрд. USD – сума, което е достатъчна да покрие търговския дефицит на страната, станаха предпоставка Китай също да започне да се готви с мерки срещу САЩ. През ноември 2017 г. Китай получи американското уверение, че не ги винят за лошия отрицателен търговски баланс, а цялата "вина" беше прехвърлена на предишните американски президенти. Американският президент, който посети Китай си тръгна от Пекин с договори за 250 млрд. USD между САЩ и китайски фирми.

"Примирието" обаче продължи кратко. През февруари и март последва ново действие срещу Китай. Търговският департамент на САЩ предложи въвеждането на тарифи за вноса на стомана и алуминий. На 8 март 2018 г. беше одобрен 25% данък за вноса на стомана и 10% за алуминия и алуминиевите изделия³. Решението за въвеждането на новите такси беше мотивирано с това, че прекомерният внос се превръща в постоянна заплаха от бъдещи фалити на американски предприятия за производство на стомана, което вреди на способността на страната да покрие производството, "необходимо за националната сигурност в случай на извънредна ситуация".

Китай определи решението на САЩ като "сериозна атака" не само срещу него, но и срещу международната търговия и няма да остане без реципрочен отговор. Азиатската страна е най-големият износител на стомана в света. През 2017 г. износът и възлиза на 73,3 млн. метрични тона, а през 2016 г. количеството е още по-голямо – 106.6 млн. метрични тона.

Ударът по китайските интереси беше сериозен, а обещаните "твърди" ответни действия, не се забавиха и страната отговори с 15% данък върху 120 американски стоки в началото на април. 25% такса беше наложена върху вноса на свинското месо и рециклирания алуминий.

¹ The Wall Street Journal: Trump Says Dollar 'Getting Too Strong,' Won't Label China a Currency Manipulator; [online] Available from: <https://www.wsj.com/articles/trump-says-dollar-getting-too-strong-wont-label-china-currency-manipulator-1492024312>

² Executive Order 13786 of March 31, 2017: Omnibus Report on Significant Trade Deficits; [online] Available from: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2017-04-05/pdf/2017-06968.pdf>

³ The White House: Presidential Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States; [online] Available from: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/>

Вместо да влиза в излишна игра на дипломатия, Китай не се поколеба да признае, че въвежда новите тарифи в отговор на решението на САЩ за стоманата и алуминия, което според предварителните изчисления би могло да струва 50 млрд. USD на китайската икономика. На следващия ден последва нова заплаха от страна на САЩ – списък в 44 страници с около 1300 китайски стоки, на които евентуално да бъдат наложени 25% данъци¹.

Така в първата седмица на април 2018 г. ситуацията между САЩ и Китай смело може да бъде определяна като "търговска война". След като САЩ публикува новия "50-милиарден списък", Китай отговориха с напълно реципрочно действие, което хвърли в паника американските фермери. Азиатската страна също публикува списък за бъдещо 25% обмитяване, съдържащ 106 стоки. На 5 април САЩ обяви, че подготвя нов списък с по-високи мита, който ще струва на китайската икономика 100 млрд. USD. Китай отговори, че те вече са готови с подобен списък, който ще бъде отговорът им срещу "американската агресия". Китай поиска подкрепа от страна на ЕС, за да се изправят "на всяка цена" срещу вредния за принципите на Световната търговска организация американски протекционизъм. На 8 април американският президент обяви, че с китайския държавен глава "винаги ще бъдат приятели" без значение какво се случва с търговския им спор, и че таксите ще станат реципрочни и ще имат сделка за интелектуалната собственост. "Велико бъдеще и за двете страни!", обяви американският държавен глава и даде глътка въздух на инвеститорите за първи път от седмици. През май двете най-големи икономики се споразумяха за предприемането на мерки за намаляване на дефицита на САЩ в търговията с Китай. В тях влиза ангажимент на азиатската страна да изкупува по-голямо количество американски стоки. След историческата среща на американския президент с лидера на Северна Корея "търговската война" беше подновена с нова сила и повторно разменяне на по-високи мита.

Както споменахме по-рано в настоящето изследване "новата икономическа политика" на САЩ учудващо наподобява търговските преговорни тактики използвани в частния бизнес – първо "извиваш ръцете на конкурента", след това го каниш на среща, за да договорите поизгодни финансови условия. Има и още една причина за този стил на политика – Щатите не искат да приемат новата роля на Китай като фактор в световната икономика.

Анализ на отрицателния търговски баланс на САЩ

Износът на стоки и услуги е огромен източник на печалби за всяка една икономика. От друга страна вносът предполага износ на собствени пари и вливането им в чужда държава, което има отрицателен ефект както върху статистиките за търговския баланс, така и за БВП, тъй като се намалява производството. САЩ например не е успявал да постигне положителен баланс между внесено и изнесено от 1975 г. насам. Статистиката, която анализираме (графика 1) обхваща общия търговски дефицит на страната за стоки и услуги в периода 1968 г.-2016 г. Ако се разгледат тенденциите от последните години се вижда, че разликата между внесена и изнесена продукция в САЩ расте непрекъснато от 2013 г. насам. Според последната статистика за 2017 г. търговският дефицит на страната за стоки и услуги е бил 568 млрд. USD. Цифрите не са рекордни. В периода между 2004 г. и 2009 г. страната отбелязва значително по-слаби показатели, като през 2006 г. дефицитът е 761 млрд. USD.

¹ Office of the United States Trade Representative: Docket No. USTR-2018-0005; [online] Available from: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/301FRN.pdf>

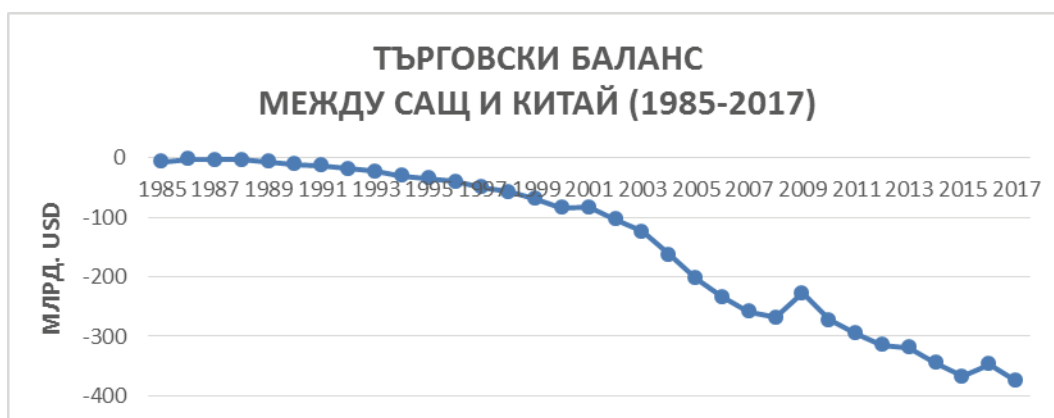
Графика 1



Източник: The U.S. Census Bureau, U.S. Department of Commerce; [online] Available from: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.pdf>

Както се вижда от графика 1, голямата част от настоящия отрицателен баланс се трупа не през 70-те и 80-те години, а след 1997 г. Това може да се обясни с поредния бърз растеж на американската икономика и забавения темп, с който се развиват финансово търговските партньори на страната. Това доведе до още по-големи покупателни способности на американците в комбинация с влечение към евтини чуждестранни стоки. От друга страна партньорите на САЩ нямаха финансовата възможност да изкупуват скъпи американски стоки, произвеждани от скъпоплатените американски работници.

Графика 2



Източник: The U.S. Census Bureau, U.S. Department of Commerce; [online] Available from: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

На графика 2 ясно се вижда развитието на общият търговски дефицит на САЩ. Стоковият търговски баланс между САЩ и Китай е отрицателно число в полза на Китай от десетилетия. Дефицитът расте ежегодно от 1986 г. насам с изключение на кратко задържане в началото на новото хилядолетие и едногодишни изключения през 2009 г. и 2016 г., които обаче не успяха да се превърнат в тенденция. За миналата година дефицитът надхвърли 375 млрд. USD.

САЩ цели намаляване на дефицита си с 200 млрд. USD, но Китай отказва да поеме конкретен финансов ангажимент в това отношение. Съществуват две разнородни теории за

това какво би последвало от налагането на по-протекционистка икономическа политика в САЩ. Според едната, която набира все по-голяма популярност в американското общество, намаляването на вноса от Китай ще укрепи икономиката в страната. Сред привържениците на тази теория са и някои от действащите най-висши представители на американската администрация, които на практика чертаят посоката на развитие на държавната икономика към момента. Други анализатори категорично отхвърлят това и смятат, че дори да бъде спряно вноса в подобни количества от Китай, по-скоро ще бъдат намерени нови чуждестранни доставчици (**например Индия**), отколкото да се стигне до чувствително увеличаване на американското производство, разширяването на икономически сектори и разкриването на нови работни места. Факт е, че дори да се намали китайският внос и да се увеличи американското производство, потребителите все пак ще трябва да са склонни да плащат високи цени за етикета "Произведено в САЩ". И то за стоки, с които са свикнали да се снабдяват изключително изгодно. Дали средният американец е готов да плаща скъпо за техника, електроника и облекла, за да може друг среден американец да има работа е спорен въпрос.

Икономическото бъдеще на САЩ – Китай

Водещ фактор за развитието на една икономика е производството и износа на една държава. В това отношение Китай е рекордьор по производство и износ на стоки не само към САЩ, но и към Европа и останалата част на света. От началото на своите търговски отношения в края на 70-те години САЩ и Китай са имали множество търговски и икономически спорове и критики един към друг, но в крайна сметка са намирали общ път към споразумение и са продължавали своята стратегия на взаимодопълващи се икономики.

Един от проблемите на САЩ по отношение на Китай е, че САЩ са свикнали да бъдат първи, да са единствената световна икономическа и военна супер сила. Както споменахме в настоящето изследване, именно САЩ помогна за бързото развитие на Китай, като в замяна искаше Китай да се превърне в подпомагаща икономика на САЩ. Така и стана, но постепенно Китай изнесе модерните технологии извън американските заводи на своя територия. Започна да строи свои високотехнологични заводи, да крои планове и стратегии за бъдещето като планът "Произведено в Китай 2025"¹, който има за цел за период от 10 години да надгради настоящия китайски производствен процес, като трябва да бъдат настигнати (а вероятно и задминати) водещи производители като Германия например и да бъде отблъсната конкуренцията на други развиващи се икономики. Планът се фокусира върху 10 сектора, които са ключови стоки за бъдещето на света. Сред тях са производството на високотехнологични компютри, усъвършенстването на изкуствения интелект и роботите, космическото оборудване, автомобилите задвижвани от "зелена енергия" (или електрически автомобили), развитието на производството на енергия от възобновяеми енергийни източници, новото поколение лекарства и др.

Изброените сектори са ключови за технологичното развитие на човечеството и подобряването на климата и живота. Който създаде и контролира този тип технологии на практика ще определя правилата в глобален мащаб. Основните предизвикателства в близко бъдеще за всички държави – и най-вече за развитите икономики, ще са свързани с климатичните промени, изчерпването на жизненоважните ресурси и огромното замърсяване на водите, въздуха и природата, а оттам и прекия негативен ефект върху световната икономика и човечеството.

¹ U.S. chamber of commerce <https://www.uschamber.com/report/made-china-2025-global-ambitions-built-local-protections-0>
The state council of the people's republic of China <http://english.gov.cn/2016special/madeinchina2025/> и https://www.uschamber.com/sites/default/files/final_made_in_china_2025_report_full.pdf

вото. Икономиката, която успее да създаде технологичните средства за реална борба с тези глобални проблеми ще бъде първа икономика и световна сила в продължение на десетилетия. САЩ знаят това. Китай и Европа също. Но докато Европа е заета с политически и бежански казуси и проблеми за разрешаване, САЩ искат да се концентрират върху своята икономика, защото американците също имат свои проблеми за разрешаване.

Китай от своя страна умело балансира между САЩ и Европа и върви по своите стъпки за осъществяване на плановете си за развитие в близкото и по-далечно бъдеще. Съдейки по постигнатото от 1978 г. насам шансовете на Китай да изпълни своя план са абсолютно реални. Перспективата и изгодата от всичко това за САЩ ще бъде да почерпи от опита на Китай (в случай, че азиатската държава действително постигне реален напредък по изброените ключови сектори). Нещо повече, съдейки по отношенията между двете държави досега е напълно възможно САЩ да се включи като партньор в разработването на така необходимите технологии, като по този начин ще си гарантира запазването на позицията на водеща технологична, икономическа и военна сила в глобален мащаб. С уточнението, че ще бъде водеща сила в партньорство с Китай, разбира се.

Американската икономика – повече износ

Когато САЩ започне да изнася повече, тогава ще реши и проблема с търговския си дефицит. Китай може да поеме по-голям внос от САЩ, просто защото може да си го позволи, макар че разликата в заплащането на американския и китайския работник да е голяма, в част от стратегията на Китай за развитие е заложено вдигането на доходите на китайските домакинства т.е. за все по-голяма част от китайците вече не е проблем да купуват и поскъпи американски стоки. Друг е въпросът, че голяма част от вноса в САЩ е краен продукт на американски компании, които са избрали Китай за своя производствена база. Същите тези компании изнасят суровини към Китай за производство на краен продукт, който сглобен влиза в САЩ, но под формата на внос. Въпреки че продуктът е произведен за внос в САЩ от американска компания, същият този краен продукт влиза в статистиката като търговски дефицит. И тази схема, която в момента е голям проблем за пазара на труда в САЩ, е измислена именно от американците, за да печелят повече и да потребяват повече. От горния пример на американска компания с производствена мощност в Китай следва и друго. Много американски компании, които искат да произвеждат продукцията на родна земя от американски работници, не могат да се конкурират с ниските разходи за производство в Китай. В резултат на това работните места в САЩ се губят.

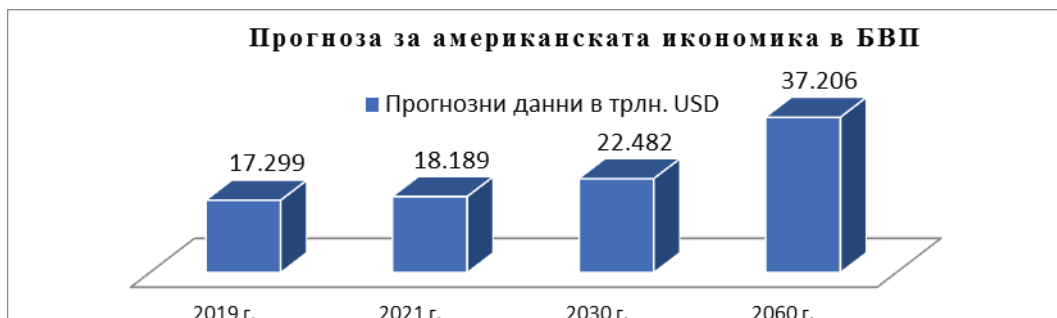
Периодично Щатите се опитват да предоговорят правилата за търговия между двете държави, за да върнат работните места обратно, но в крайна сметка се стига до ситуацията, в която ако САЩ въведат търговски протекционизъм, потребителите в САЩ ще трябва да платят високи цени за стоките "Произведено в Америка". Ето защо е малко вероятно дефицитът в търговията да се промени. Повечето хора предпочитат да плащат възможно най-евтино за компютри, електроника и дрехи, дори ако това означава, че други американци губят работата си.

Въпреки предизвикателствата на национално ниво, икономиката на САЩ все още е и ще продължи да бъде най-голямата и важна икономика в световен мащаб. Както е видно от графика 3 БВП на САЩ ще се движи във възходящ тренд.

Прогнозните данни на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие сочат, че търговският дефицит на САЩ ще се запази и през 2019 г., с приблизителна стойност от 800 млрд. USD. САЩ ще остане втори по големина износител на стоки и услуги в света и респективно на първо място по импорт. През 2019 г., се очаква САЩ да запази основните си

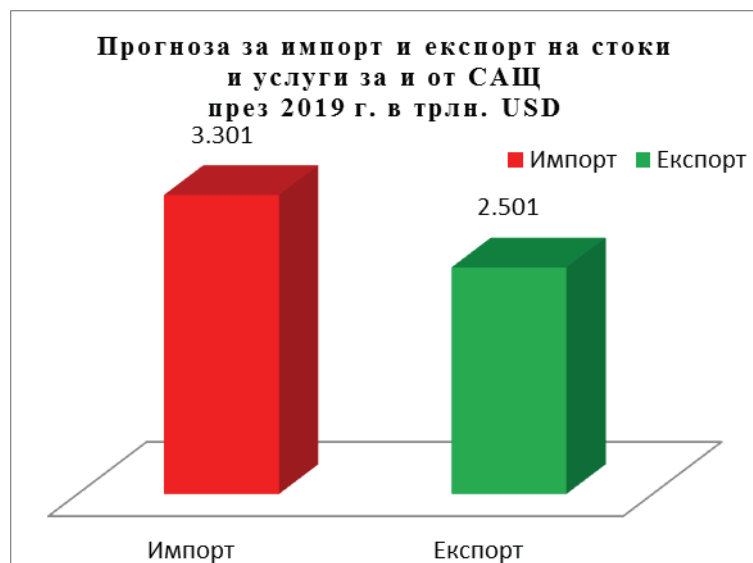
търговски партньори: Китай, Канада, Мексико и Япония, като Канада е основната дестинация за износа на САЩ, а Китай е основният източник на внос.

Графика 3



Източник: Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). Прогноза за импорт/експорт на САЩ в глобален мащаб през 2019г. <https://data.oecd.org/chart/5bCO>

Графика 4



Източник: Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). Прогноза за импорт/експорт на САЩ в глобален мащаб през 2019г. <https://data.oecd.org/chart/5bNJ>

Китайската икономика – умерен темп на развитие и иновации

Китай е втората най-голямата икономика по БВП в света и има най-многобройното население. Тази констатация води до извода, че тя трябва да разделя производството си между почти 1,4 млрд. жители. Лидерите на Китай много добре знаят, че населението няма вечно да се примирява с ниските доходи, затова стартира редица програми и мерки за увеличаване на доходите в страната. Китай от бърз темп на развитие влиза в умерен темп на растеж, което ще засили и вътрешното потребление. С помощта на вътрешното потребление ще се

балансира и по-умерения темп на растеж. Ето защо едно от предизвикателствата пред Китай е бързото вдигане на доходите на китайските домакинства, като в същото време запазят ниски нива на производствени разходи.

През почти 30-годишния период на бързо развитие на Китай държавните разходи бяха движещата сила, която захранваше този растеж. Правителството също така изискваше от банките да осигуряват ниски лихвени проценти в замяна на защита на стратегическата индустрия. Това доведе до инфлация, балон на активите в недвижимо имущество, ръст на държавния дълг и тежко замърсяване на въздуха от големите производствени заводи. Акцентът на правителството върху създаването на работни места остави недостатъчно финансиране за програмите за социално подпомагане. В резултат на това китайското население беше принудено да пести за пенсиониране. Китайците не харчат, а пестят, което задушава вътрешното потребление. Без силни потребителски разходи Китай бе принуден да разчита на износа за растежа на икономиката. В тази връзка ръководителите на Китай много добре знаят, че трябва да осигурят повече социални услуги, което да насърчи китайците да пестят по-малко и да харчат повече. Единствено увеличаването на вътрешното търсене ще даде възможност на Китай да стане по-малко зависим от износа.

По отношение на околната среда през 2016 г. Китай ратифицира Парижкото споразумение (многостранно споразумение за борба с изменението на климата) и се ангажира да намали емисиите на въглероден диоксид между 2025 г. и 2030 г.

Китай е икономика, която изисква огромни количества електричество, а китайското правителство се опитва да налага други източници на енергия освен въглищата и нефта. Сред тези източници са производството на "зелена енергия", добивът на природен газ и развитието на ядрената енергетика. За да се справи с най-съществените проблеми пред развитието си, Китай възприе нов план за действие озаглавен "Произведено в Китай 2025"¹. Това е план за цялостно реструктуриране, усъвършенстване и оптимизиране на китайската индустрия. Планът е вдъхновен от германския план "Индустрия 4.0", който беше обсъден за първи път през 2011 г. и по-късно приет през 2013 г. В основата на "Индустрия 4.0" е интелигентното оптимизирано производство, т.е. прилагането на инструментите на информационните технологии към производството. Водещ принцип в "Произведено в Китай 2025" е производството да бъде ориентирано към оптимизиране, с помощта на разработването на нови технологии и засилването добива на екологично чиста енергия за нуждите на индустрията. С други думи целта е цялостното оптимизиране и модернизирание на огромната китайска производствена индустрия. Китай иска сам да разработи нанотехнологии, с които да направи продуктите си още по-качествени, защото Китай знае, че за да се конкурира с останалите конкурентни икономики в бъдеще трябва да заложи на още по-високо качество, а не само на ниска цена както е до сега.

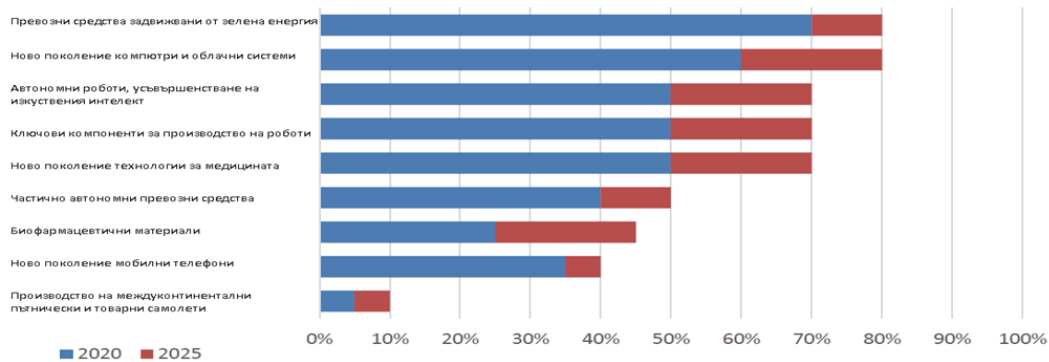
Не на последно място технологиите, които са заложили като приоритет са технологии, към които проявява интерес цял свят. Нещо повече, всички водещи икономики се конкурират в това кой първи ще създаде съвършен изкуствен интелект, автономни превозни средства, първият в света хуманоиден робот и ново поколение възобновяеми източници. Китай знаят, че икономиката, която направи пробив в поне една от изброените сфери ще направи огромен пробив и за собствената си икономика. Китай нямат друг избор освен да се усъвършенства, защото е достигнал до етап на развитие, който ще бъде или нагоре или надолу, а когато технологичните открития са въпрос на оцеляване за една нация, то тя ще направи всичко възможно, за да ги реализира. Да не се пропуска, и че Китай има добър и силен пар-

¹ U.S. chamber of commerce https://www.uschamber.com/sites/default/files/final_made_in_china_2025_report_full.pdf

тнър до себе си – САЩ, който ще окаже необходимата подкрепа, за да може да почерпи от китайския технологичен опит след това.

Ключови технологии заложи в плана "Произведено в Китай 2025"

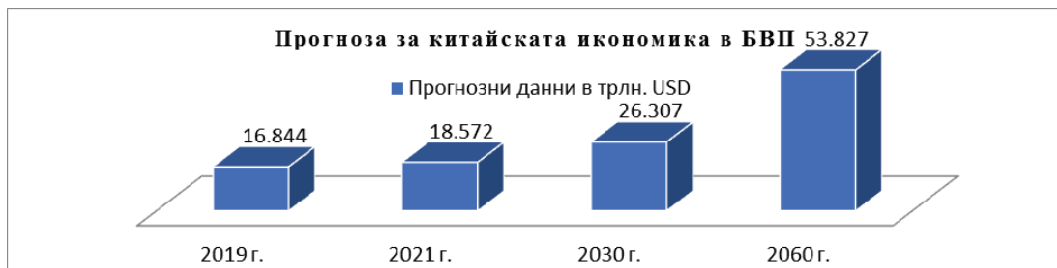
Графика 5



Източник: U.S.-China economic and security review commission

Планът "Произведено в Китай 2025" е естествено продължение и допълнение на един друг план – "13-ият петгодишен план за развитие на Китай" (2016 г. – 2020 г.)¹, който в своята основа е сериозен документ, който очертава ясно и целенасочено социалното и икономическо развитие на Китай, който макар и комунистическа държава се стреми към отворена и модерна икономика, която да се превърне в първа световна производствена сила на продукти от най-висок клас. Реализацията на тези цели ще означава, че Китай е построил общество със средно ниво на благосъстояние (сяокан) — задача, поставена в края на 70-те от архитекта на реформите Дън Сяопин.

Графика 6. Прогнозни данни за БВП на Китай в периода 2019 г. – 2060 г.



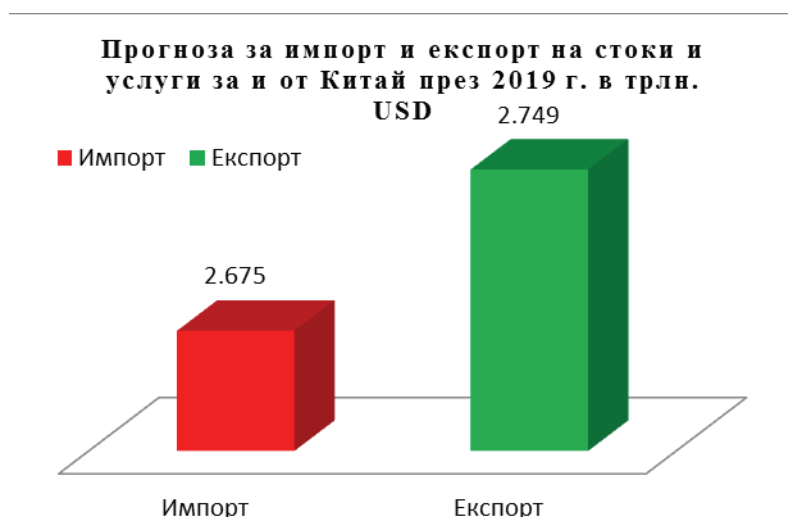
Източник: Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). <https://data.oecd.org/chart/5bCO>

Данните посочени на графика 6 от Организацията за икономическо и световно сътрудничество са доста оптимистични и показват много добър положителен тренд на развитие на

¹ Министерство на външните работи на Китайската народна република, http://www.fmprc.gov.cn/web/ziliao_674904/zl_674979/dnzt_674981/qtzt/2030kcxzfzyc_686343/P020170414689023442403.pdf

Китай, въпреки че данните за 2060 г. изглеждат пресилени напълно е възможно Китай действително да постигне този БВП, още повече ако направи и технологичен пробив заложен в "Произведено в Китай 2025".

Графика 7



Източник: Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). Прогноза за импорт/експорт на САЩ в глобален мащаб през 2019г. <https://data.oecd.org/chart/5bNJ>

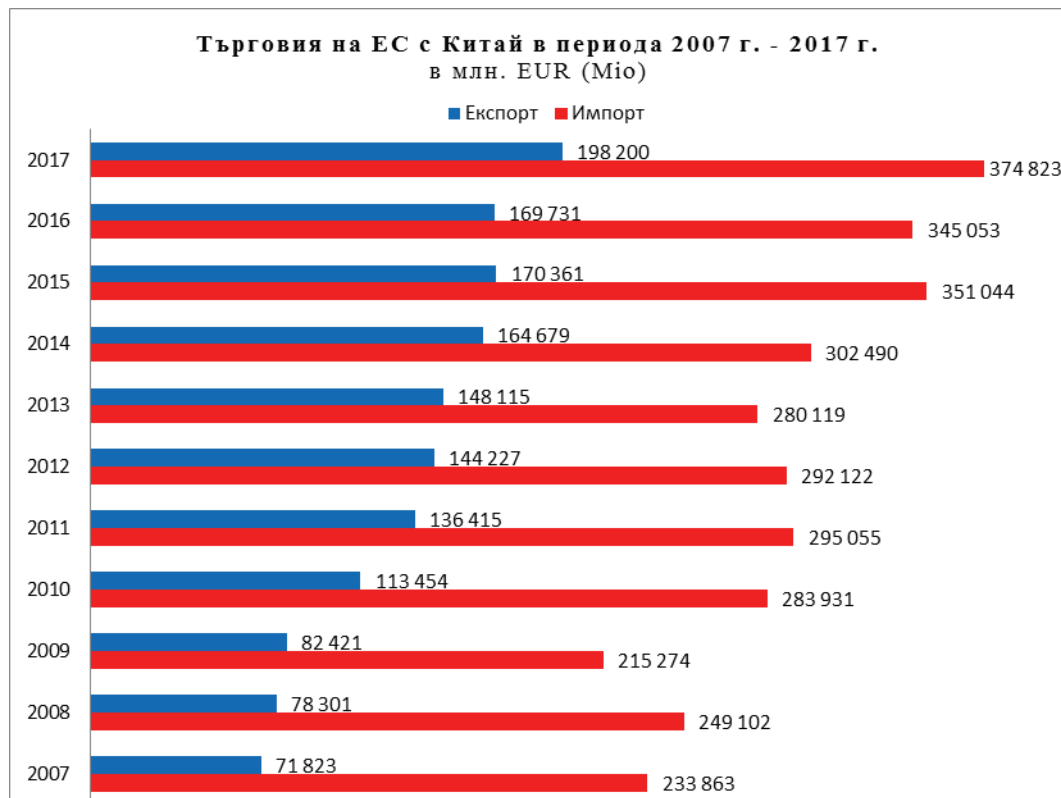
Към днешна дата до голяма степен силата на китайската икономика идва от огромния износ за САЩ. Най-големите групи продукти, които се експортват са потребителска електроника и компютри, облекло и машини. Експортът както към САЩ, така и към останалата част на света няма да претърпи особена промяна на вида стоки, които се изнасят, освен ако Китай не произведе нов иновативен продукт през 2019 г.

Тук е мястото да обърнем внимание и на бъдещето в икономическите отношения Китай-ЕС. Азиатската държава е фокусирана главно върху търговията и инвестиционните инициативи на европейския континент. В Южна Европа Китай търси главно възможности за приватизационни сделки – основно в енергетиката и пристанищната инфраструктура. За разлика от това китайските интереси в Западна Европа са в придобиването на стратегически активи, наред с проучвания и развитие. Добрите търговски взаимоотношения между Китай и ЕС се засилиха значително, след приемането на Китай като член на Световната търговска организация през 2001 г. Общият импорт/експорт между Китай-ЕС през 2017 г. достига стойност от 573 млрд. EUR (по данни на ГД "Търговия" към Европейската комисия¹). Най-голям експорт към Китай за 2017 г. правят Германия (87 млрд. EUR), Великобритания (19 млрд. EUR) и Франция (18 млрд. EUR). Най-висок импорт от Китай са както следва: Холандия (83 млрд. EUR), Германия (72 млрд. EUR) и Великобритания (52 млрд. EUR)².

¹ Trade statistics China-EC, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf

² China-EU – international trade in goods statistics, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#Germany_trading_most_with_China

Графика 8. Импорт/експорт на между Китай и ЕС в периода 2007 г. – 2017 г.



Източник: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf

Плановите за икономическо бъдеще на Китай включват и цели за промяна на търговските пътища за осъществяване на импорта и експорта. През 2013 г. беше представена амбициозната инициатива "Новият път на коприната" или "Един пояс, един път", която трябва да свърже Азия и Европа по земни и водни коридори. По предварителни изчисления проектът, който трябва да свърже над 65 страни, ще струва минимум 1 трлн. USD. План-проектът се състои от пътища, влакови линии, петролопроводи, портове и друга инфраструктура.

"Един пояс, един път" представлява шест икономически коридора и един морски маршрут¹.

Нов Евразийски Земен Мост (свързващ Западен Китай и Западна Русия), коридор "Китай – Монголия – Русия" (От Северен Китай до Източна Русия през Монголия), коридор "Китай – Централна Азия – Западна Азия (от Западен Китай до Турция през Централна и Западна Азия), коридор "Китай – Индокитайски полуостров (Южен Китай до Сингапур през Индокитай), коридор "Китай – Пакистан" (от Югозападен Китай до Пакистан), коридор "Бангладеш – Китай – Индия – Мианмар, морският път на коприната, свързващ китайското крайб-

¹ European Parliament: Research for TRAN Committee: The new Silk Route – opportunities and challenges for EU transport; [online] Available from: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/585907/IPOL_STU\(2018\)585907_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/585907/IPOL_STU(2018)585907_EN.pdf)

режие и Средиземноморието, минавайки през Сингапур, Малайзия, Индийския океан, Арабско море и Ормузкия проток.

Проектът има важно стратегическо значение за бъдещото икономическо развитие на Китай. "Един пояс, един път" ще засили ролята на Китай в Азия и Европа, ще увеличи употребата и значението на СNY и ще осигури нови и лесно достъпни пазари за китайските производители. Целта обаче е създаването на двупосочни маршрути, които освен да служат за износ, да са и възможност за производителите от страните по маршрутите да доставят стоките си до Китай. С начертаването на различни маршрути, които тръгват от различни части на Китай се цели подобряването на свързаността на регионите и намаляване на дисбалансиите в развитието им. В момента Източен и Южен Китай изостават по икономическо развитие в сравнение с останалите части на страната.

Заклучение

"Търговската война" между САЩ и Китай, която беше обявена за започната през първите месеци на 2018 г., и която се разпали отново през юни 2018 г. най-вероятно ще приключи с временно компромисно решение и за двете държави. Въпреки че ще си нанесат сериозни икономически щети САЩ и Китай в крайна сметка логично ще достигнат до споразумение за изглаждане на финансовите и търговските търкания помежду им. Двете икономики са жизненоважни една за друга и няма как да се разделят без наистина сериозни предпоставки. Отношенията на партньорство и конкуренция от последните десетилетия станаха основен фактор именно тези две държавни да са най-силните икономики в света.

В настоящето изследване проследихме начина, по който САЩ "създаде" днешен Китай като икономическа сила, започна да търгува с него – първо в по-малки количества, а после – все повече, за да се стигне до фундаменталните близо 650 млрд. USD общ стокообмен през 2016 г. На този етап от глобалното икономическо развитие страните са по-важни от всякога една за друга, защото по-добър партньор в световен мащаб не съществува. Въпреки че Китай с интерес гледа към Европа и Евразия, а САЩ имат огромни финансови интереси както на Стария континент, така и в Близкия Изток, връзката САЩ-Китай няма как да бъде прекъсната.

САЩ имат нужда от "фабрика", а Китай – от голям платежоспособен пазар за стоките си и конкурент, който винаги е готов тайно да удари едно рамо докато на повърхността изглежда, че назрява криза. Европа има потенциала да бъде полезен партньор и за САЩ, и за Китай. Пазарът е огромен и неслучайно азиатската страна работи по подобряването на икономическата свързаност с региона с амбициозната инициатива "Един пояс, един път". Не е случайно, и че най-големите чуждестранни инвестиции на САЩ са на територията на Европа. В същото време обаче континентът е изправен пред твърде много вътрешни проблеми, за да бъде реален конкурент или най-близък и важен партньор.

Причина са многото и различни национални правителства и законодателства, демографските проблеми, диспропорциите в икономическото развитие между отделните страни и части на континента и дори бежанската криза от последните години, която има потенциала трайно да измени облика на континента.

От друга страна системата на САЩ и Китай продължава да работи въпреки търканията между двете икономики. Огромният търговски дефицит в полза на Китай тепърва ще бъде обект на споразумение за намаляването му, а САЩ се надяват скоро не просто да изкупуват евтина китайска стока, но и да пласират успешно огромни количества собствена продукция на китайския пазар, което ако се случи връзката им ще стане още по-силна. Количеството на китайски инвестиции в американски ценни книжа също расте със стабилни темпове. САЩ имат средства да потребяват и ниски лихвени нива, а Китай имат къде да продават стоките си.

Както споменахме и по-рано в настоящето изследване много американски компании изпращат суровини до китайските фабрики за евтино сглобяване на крайния продукт и готовите стоки влизат в Щатите под формата на внос за сметка на търговския дефицит. По този начин освен че американските компании участват в създаването на търговския дефицит на САЩ, те и печелят от него. Китайските компании от своя страна получават USD като заплащане за износа си към САЩ. Същите тези USD се обменят от китайските банки в CNY, за да плащат на работниците си. След това банките изпращат доларите на централната банка на Китай – Китайската народна банка. Тя ги складира в своите валутни резерви. Това намалява предлагането на USD за търговия, което покачва стойността на валутата и намалява стойността на CNY. След това Китайската народна банка използва тези USD за закупуване на американски ценни книжа, поради тази причина и дълга на САЩ към Китай се променя всеки месец.

Американските преки чуждестранни инвестиции в Китай през 2016 г. възлизат на 92 млрд. USA. Преките чуждестранни инвестиции в Китай са водени от производствени предприятия и фабрики, търговия на едро и небанкови холдингови компании. Преките инвестиции на САЩ в Китай също са метод за контрол на партньорството между двете икономики. По този начин част от китайската икономика също е зависима от американските инвеститори и ако има проблем те биха се оттеглили и инвестирали своите средства в други държави, Европа или Мексико. Дори и Китай да се развие много винаги ще продължава да има нужда от американското ноу-хау в начина на производство, в начина на управление на корпорации, в начина на правене на икономическа и финансова политика, защото американците са специалисти в това как да изработиш системата. След като са водеща сила, въпреки всичките си проблеми, значи знаят много добре правилата на играта, нещо повече те ги задават.

Китай обаче има много работа, която трябва да свърши в близките години и на първо място е вдигането допълнително на доходите на китайците. Страната вече има сериозен напредък в тази посока и заплатите в Китай са съизмерими в сравнение с по-слабо развити региони в Западния свят. Китай има големи проблеми със замърсяването на околната среда, с които трябва да намери начин да се справи, което е възможно само при сериозен пробив в сферата на екоенергията. Замяната на производство на енергия от въглища и нефт ще спаси страната от климатична катастрофа – тоест те ще го направят, защото в противен случай играта за тях приключва!

За да запазят водещите си икономически позиции и двете страни се нуждаят от технологичен напредък и нови открития в сферата на роботиката. Китай вече е в състояние да участва в тази надпревара редом до САЩ. Сериозна конкуренция в това отношение обаче могат да бъдат Япония, Корея, както и богати и развити петролни страни като Саудитска Арабия или Дубай, които не пестят средства за нови технологии.

Не на последно място решаваща роля за бъдещето ще играе нивото на медицинско развитие. В ситуация в която продължителността на живота расте непрекъснато в световен мащаб, а с нея и броят на възрастните и нетрудоспособни хора, на които системата трябва да помага, за да живеят прилично в края на живота си, все по важна става не общата продължителност на живота, а активните и "здрави" години. Световната здравна организация измерва този показател с индекса HALE¹ (Healthy life expectancy) към момента на раждане. В края на май 2018 г. за първи път Китай изпреварва САЩ в това отношение. т. е родените сега китайски бебета се очаква да живеят и работят в пълно здраве до 68.7 г., а американските 66.5 г. И двете страни обаче изостават в това отношение от Западна и Северна Европа, Канада и Австралия, където очакванията са за над 70 г.

¹ WHO: Healthy life expectancy (HALE) at birth; [online] Available from: http://www.who.int/gho/mortality_burden_disease/life_tables/hale/en/

В заключение можем с увереност да кажем, че светът се променя – климатично, политически, финансово и икономически. Светът вече навлезе в нов период на развитие и бъдещето на това развитие все още е трудно за прогнозиране. Наскоро Хенри Кисинджър в свое интервю, изказа своето виждане за новия световен ред.

Кисинджър: Живеем в мрачни времена, Тръмп може да е краят на една ера.¹

Световният ред се превръща в хаос, твърди бившият Държавен секретар по времето на президента Никсън

95-годишният легендарен политик Хенри Кисинджър даде едно от редките си интервюта пред Файненшъл Таймс. Той обяви, че е притеснен за състоянието на света и че живеем в "много, много мрачен период".

Кисинджър е емблема на американската дипломация и бивш Държавен секретар по времето на президента Никсън. Лидерството и политическите решения на президента Тръмп са доказателство за това, че световният ред се превръща в хаос, твърди той.

"Мисля си, че Тръмп може да е една от тези исторически фигури, които се появяват от време на време, за да отбележат краят на една ера и да свалят старите претенции. Не е нужно той самият да осъзнава това или да е измислил някаква велика алтернатива. Може просто да стане случайно", коментира той.

Литература

The World Bank: World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files; [online], Available from: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?year_high_ddes=true

Office of the United States Trade Representative; Resource center; U.S.-China Trade Facts, [online], Available from: <https://ustr.gov/countries-regions/china-mongolia-taiwan/peoples-republic-china>

Department of the Treasury/Federal Reserve Board: Major Foreign Holders of Treasury Securities; Feb 15, 2018 [online], Available from: <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt>

Carrington, Greg; Maniam, Balasundram; Subramaniam, GEETHA; Is China Playing Fair with Its Economic and Trade Policy?: International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 6, Feb 2015 [online], Available from: <http://www.ijtef.org/vol6/446-R109.pdf>

White House Fact Sheets: President Donald J. Trump Is Promoting Free, Fair, and Reciprocal Trade, [online], Available from: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-promoting-free-fair-reciprocal-trade/>

Relaxation of Restrictions on Trade with the People's Republic of China, National Security Decision Memorandum 155, February 17, 1972, Nixon Library https://www.nixonlibrary.gov/virtuallibrary/documents/nsdm/nsdm_155.pdf

U.S.-China Trade Timeline: 1784-2008. <https://worldview.stratfor.com/article/us-china-trade-timeline-1784-2008>

China's Foreign Trade. http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474983043184.htm

China's Import and Export of Goods 1978-2010, The State Council the PEOPLE'S Republic of China. http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474983043184.htm

¹ Кисинджър: Живеем в мрачни времена, Тръмп може да е краят на една ера, http://www.bulgaria.utre.bg/2018/07/21/505093-kisindzhur_zhiveem_v_mrachni_vremena_trump_mozhe_da_e_krayat_na_edna_era

The Wall Street Journal: Trump Says Dollar 'Getting Too Strong,' Won't Label China a Currency Manipulator; [online] Available from: <https://www.wsj.com/articles/trump-says-dollar-getting-too-strong-wont-label-china-currency-manipulator-1492024312>

Executive Order 13786 of March 31, 2017: Omnibus Report on Significant Trade Deficits; [online] Available from: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2017-04-05/pdf/2017-06968.pdf>

The White House: Presidential Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States; [online] Available from: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/>

Office of the United States Trade Representative: Docket No. USTR-2018-0005; [online] Available from: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/301FRN.pdf>

U.S. chamber of commerce <https://www.uschamber.com/report/made-china-2025-global-ambitions-built-local-protections-0>

The state council of the people's republic of China <http://english.gov.cn/2016special/madeinchina2025/> и https://www.uschamber.com/sites/default/files/final_made_in_china_2025_report_full.pdf

U.S. chamber of commerce https://www.uschamber.com/sites/default/files/final_made_in_china_2025_report_full.pdf

Министерство на външните работи на Китайската народна република, http://www.fmprc.gov.cn/web/ziliao_674904/zt_674979/dnzt_674981/qtzt/2030kcxzfzyc_686343/P020170414689023442403.pdf

Trade statistics China-EC, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf

China-EU – international trade in goods statistics, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#Germany_trading_most_with_China

European Parliament: Research for TRAN Committee: The new Silk Route – opportunities and challenges for EU transport; [online] Available from: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/585907/IPOL_STU\(2018\)585907_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/585907/IPOL_STU(2018)585907_EN.pdf)

Кисинджър: Живеем в мрачни времена, Тръмп може да е краят на една ера, http://www.bulgaria.utre.bg/2018/07/21/505093-kisindzhur_zhivееm_v_mrachni_vremena_trump_mozhe_da_e_krayat_na_edna_era

МЕЖДУКУЛТУРНИ РАЗЛИЧИЯ И ЕФЕКТИВНО ЛИДЕРСТВО В ЕКИПА

докторант Васил Михов,
катедра "ММО и бизнес", УНСС

Резюме

Бизнес процесите, в наши дни, стават все по – глобални, проектните екипи включват членове, пръснати по цялото земно кълбо. Мениджърите срещат редица предизвикателства при управлението на тези екипи. Те трябва не просто да говорят няколко езика, а да имат знания за различните култури и навици и да умеят ефективно да управляват и мотивират хора, които мислят по различен начин от тях.

В този смисъл докладът има за цел да представи основните предизвикателства, които възникват при управлението на межкултурни екипи. Ще бъде представена и позицията, че мениджърите могат ефективно да ръководят екипите си, чрез спазването на определени принципи и стратегии – адаптивност, структурна интервенция, управленска интервенция, изход.

Ключови думи: Межкултурни различия, Лидерство на екипа, Лидерски стратегии, Управление на екипи

INTERCULTURAL DIFFERENCES AND EFFECTIVE TEAM LEADERSHIP

Summary

Business processes are going global nowadays, project teams include members spread across the globe. The managers face number of challenges managing these teams. They need not just to speak a few languages but to have solid knowledge of different cultures and habits as well as to effectively manage and motivate people who do not think the same way as they do.

In this way, this report aims to present the main challenges that arise in managing intercultural teams. The presented position is that managers can effectively manage their teams by adhering to certain principles and strategies – adaptation, structural intervention, management intervention, exit.

Key words: Intercultural differences, Team Leadership, Leadership strategies, Managing teams

JEL Класификация: M14, M59, O22

Повечето от съвременните бизнес проекти отдавна са преминали местните граници, а се разпростират по цялото земно кълбо. Ефективното управление на тези глобални компании съответно изисква качествено и умело ръководство на персонала и проектните екипи. Много често даден екип включва хора, които имат различни религии, култура, националност, за да бъде успешен проекта, техният мениджър трябва да управлява и разбира тези особености. Поради разнородния си характера, тези проектни екипи често създават интересни управленски дилеми. Културните различия могат да създадат значителни пречки за ефективната работа в екипа, много често те могат да бъдат трудни за разпознаване, докато не създадат значителни конфликти ситуации или проблеми в работата. Основното предизвикателството за ефективното управлението на мултикултурните екипи е да се идентифицират основните културни причини за конфликта, както и да се избере правилната стратегия за разрешаването му.

Предизвикателствата

Трудностите и предизвикателствата пред мултикултурните екипи могат да се коренят в най – различни причини, които могат да бъдат маргинализирани в различни групи. За всеки

екип и мениджър е важно да успее да намери ефективен начин за разрешаването на проблемите, които в основата на крайния успех на екипната работа. В настоящия доклад ще бъдат разгледани следните категории предизвикателства: директна срещу непряка комуникация; неприятности с акценти и плавност; различно отношение към йерархията и авторитета; и противоречащи норми за вземане на решения.

Различно отношение към йерархия и власт

В различните култури е характерно и различно отношение, към йерархия и власт в компанията. Тази особеност също спада към предизвикателствата на мултикултурните екипи. Обикновено при реализацията на международни проекти се прилага плоска управленска структура, което предполага централизация на властта и процесите в един мениджър, което има редица предимства. За представителите на културите, които имат отношение към властта и йерархията, тази плоска управленска структура може да създаде определени и дискомфорт, тъй като те са свикнали да зачитат по висшестоящите и да имат определен тип комуникация с тях.

За да има ефективен мениджмънт е много важно да се определи състава на екипа. Ако повечето от членовете на екипа идват от култури, където пряко се зачита йерархията в организацията, то наличието на строго йерархични отношения в екипа, би било приемливо. Но, ако повечето от членовете на екипа, идват от култури с по – отворен мениджмънт, то това би довело намаляване чувството на доверие и дори до унижение на останалите членове на екипа, защото за тях няма да се спазват йерархичните отношения и норми.

Практически пример, описващ различното отношение към йерархия и власт идва от Корейско – Американски преговарящи екипи. Ситуацията се състои в затруднения, които изпитвал американският екип, за финансов и правен анализ, за да получи информация от корейските си колеги. Поради наличието на този проблем, американците сигнализирали директно на висшия корейски мениджмънт, без да обсъдят това с корейските си колеги, което довело до блокирането на сделката. За корейския мениджмънт били нарушени йерархичните норми и комуникацията, защото по – нискостоящи от тях комуникирали директно с тях. Съответно този сигнал трябвало да бъде подаден от по – ниско стоящите корейски служители, а не от американските им колеги. При тази патова ситуация, кризата в сделката била разрешена, когато висши мениджъри от САЩ отишли и се срещнали с корейските топ мениджъри и им отдали необходимото уважение.¹

Относно отношение на българите към йерархия и власт може да кажем, че е характерно колективистичното мислене и разделянето на групи на работното място. Обикновено се приема, че личните контакти са ключът към успеха в службата, както и в бизнес комуникацията. Също така, властовото разстояние се характеризират със силна демонстрация на властовите структури, като зависимостта на служителите от техните началници е голяма. В подобна среда мениджърско поведение, което има успех е да даде по – голяма свобода на изява и инициатива на действие на подчинените си. Също така, да им покаже, че резултатите им се оценяват, според качеството на работата им, а не според близостта и приятелското отношение с мениджърите.

Конфликтни норми при вземането на решения

Различните култури се различават значително, когато става въпрос за вземане на решения. Тук отличителните фактори са съответно – скоростта на вземане на решения и необходимият анализ, който се прави преди да се вземе решение. За американските мениджъри е

¹ Brett, J., Behfar, K., & Kern, M. C. (2006). Managing Multicultural Teams. *Harvard Business Review*.

характерно бързо да взимат решения, без особено голям анализ преди това, докато в други страни е точно обратното. За да е успешен мениджърът, той трябва предварително да се е подготвил с информация за стила на преговори на срещнатата страна. Това би довело до по – плавното и безпроблемно протичане на работата на двете страни.

Практически пример, подкрепящ различните начини на вземане на решения, е свързан с американска компания, която преговаря да закупи корейски продукти. Американският мениджър споделя, че на първия ден от преговорите, се приели 3 точки от договора и те искали на втория да приемат още нови 4 точки. Но на другия ден се оказало, че корейците искат да се върнат и да преразгледат, отново точките от 1 до 3, което довело до объркване и изнервяне на американците. Изводите, които произлизат от този пример са, че американците не могат просто да налагат желанията си върху другите стилове на преговаряне, а пък корейците научили, че не могат просто да игнорират желанието на американците за бързо вземане на решения. Подобни ситуации могат да се преодоляват като се правят малки отстъпки в процеса на преговорите – да се научат да се нагаждат и да проявят уважение към начина на вземане на решение, на срещнатата страна. Американците могат да държат нетърпеливите си мениджъри във от масата за преговори, като често им дават информация за прогреса на преговорите. Съответно урокът за другите култури е да бъдат експлицитни и да дават предварително информация, от какво точно се нуждаят, за да вземат даденото решение.¹

Директна срещу индиректна комуникация

Характерното за директната комуникацията е, че е присъща за западните култури. Тя е пряка и явна, като носи смисъла на повърхността си. Обикновено, срещнатата страна не е нужно да влага никакви усилия или да познава добре говорителя и съответния контекст, за да успее да разбере за какво иде реч. Точно обратното може да се каже за индиректната комуникация, за много култури посланието е закодирано в начина му на предаване, език на тяло. Например, представителите на директната комуникация задават въпрос от рода на: "Коя опция предпочитате А или Б ?", по този начин, те придобиват информация, за приоритетите и нещата, които са важни за срещуположната страна. Докато представителите на непряката комуникация, извличат информация за приоритетите и предпочитанията, като следят реакциите/промените или липсата им при срещуположната страна. В заключение може да се направи извода, че при международните преговори на представителите на индиректната комуникация разбират директната комуникация, при западните култури, но от друга страна, представителите на западните култури по – трудно разбират индиректната комуникация.

Практически пример, показващ проблема с директната и индиректната комуникация, е свързан с американски проектен мениджър, който ръководи съвместен ИТ проект с японски партньори. Той споделя, че японските представители се нуждаят от повече време да говорят и дискутират по между си даден казус. Също така, те искат да са сигурни, че взетите решенията, отговарят на техните културни норми, както и няма да нарушат хармонията в екипа и цялата организация. Проблемите за американския мениджър започват, когато нарушава възприетите норми на японците. Той изпраща имейл до шефа си и японските си колеги, като споделя, че разработваната система има недостатъци и това ще доведе до неефективна работа и загуби. Неговият шеф оценил това предупреждение, но японците били притеснени, защото той нарушил техните норми като открито дискутирал даден проблема. Тяхната реакция била да ограничат достъпа му до информация, относно работата и прогреса по проекта. Това вероятно не би се случило, ако той беше подходил индиректно към проблема –

¹ Brett, J., Behfar, K., & Kern, M. C. (2006). Managing Multicultural Teams. *Harvard Business Review*.

например, би могъл да попита японските си колеги, какво ще се случи, ако определена част от системата не функционира правилно, въпреки че знае, че тя не функционира добре, а също и какви биха последиците от това.¹

Комуникационните проблеми създават бариери пред ефективната работа в екип, което води до намаляване обмена на информация, създаване междуличностни конфликти, а в даден случай и двете. Друг пример от Япония, показващ какво би се случило при нарушаване на приетите културни норми е изолирането на нарушителя им. В този случай, пак американски мениджър, е бил изолиран не само социално, но и физически. Тя споделя, че японците буквално поставили кабинета ѝ в складово помещение, където имало бюра, подредени от пода до тавана, и тя била единственият човек там. Тази пълна физическа и социална изолация била доста ясен сигнал, че тя не е част от вътрешния им кръг и че те ще общуват с нея само при необходимост.²

У нас на работното място обикновено се избягва директната комуникация, като се спазва посоката на комуникация, характерен за дадената йерархична структура. Също така, доста често се приемат разпоредбите от по – високите етажи, дори те да са в ущърб на работника. Като той не прави нищо, за да потърси правата си и защити интереса си. Добра мениджърска практика би била, да се опита да защити интересите на подчинените си или да потърси обяснение за възникнали промени, наложени от висшето ръководство. Също така, показването на малко повече индивидуализъм и търсене на правата си, от страна на българина, би било крачка в правилната посока пред мениджмънта на дадена компания.

Официален език на комуникация в екипа

В момента в България се наблюдава ръст на аутсорсинг фирмите, като стандартно в тези международните компании, най – често има един официален език – английският. В тази среда, често се случва, хората да говорят на родния си език – български, което би било приемливо, при отсъствието на хора, които не го разбират. Но доста често се наблюдава ситуации, при които членовете на екипа говорят на български, а чужденците, които не разбират остават изолирани, защото не разбират, а и останалите екипни членове често забравят или пренебрегват този факт. Последствията, които следват от неразбирането на комуникацията и диалога в екипа може да доведе до редица негативни последствия – чувство на изолация и игнориране на чужденците, възможност те да не са запознати с възложените им задачи или прогрес по проекта, а и също не спазването на официалния език на комуникация в компанията. При възникването на подобни ситуации е добре незабавно, човекът, който не разбира комуникацията или е игнориран да подаден сигнал до прекия си ръководител или отдел "Човешки ресурси", или просто да помоли колегите си да говорят на официално заложения език за компанията, защото по този начин ще разбира какво се говори и няма да се чувства изолиран или неинформиран.

Проблеми с акцента и гладкото владееие на чужд език

В международната практика и бизнес по света, е възприето като основен език да бъде английският. Разбира се, има още няколко основни езика, които се ползват и именно тук възниква въпроса с наличието акцент и гладкото говорене на чужд език. Много често може да възникне неразбиране или суетене, поради вродения акцент, на говорещия, или недостатъчното доброто ниво, на владееие на съответния езика, както и използването на неточни думи при превода. Това са част от предпоставки, които могат да породят сериозни затруд-

¹ Brett, J., Behfar, K., & Kern, M. C. (2006). Managing Multicultural Teams. *Harvard Business Review*.

² Пак там.

нения и бариери в бизнес комуникацията, работата по даден проект и комуникацията вътре в екипа. Овладяването на тези бариери е една от ключовите характеристики, които стоят в основата на ефективното лидерство.

Практически пример, свързан с това предизвикателство е от международна компания и нейн член от Латинска Америка. Той споделя, че много често трудно намира правилните думи на английски език, за неща, които иска да сподели. Също така, когато провежда интервюта съвместно с американски колеги (и двамата заемат еднакви позиции), той често губи лидерството от колегата си, тъй като понякога не успява да намери точните думи, а всъщност има страхотни въпроси. Крайният резултат от затрудненията с езика е, че остава с чувство на неудовлетвореност и липса на изява.¹

Доста често се получава ситуация, в която хората, които не говорят гладко даден чужд език, всъщност са най – големите експерти в екипа. За съжаление, поради комуникационните бариери, опита и уменията на тези експерти може да не се забележат, от което ще изгуби даден проект. Именно тук ръководителят на проекта има много важна роля, да идентифицира тези хора, като максимално ефективно използва ресурсите им.

Друго неприятно последствие от недостатъчното добро владение на чужд език е, че възникват междуличностни конфликти в екипа. Тъй като някои колеги стават раздразнителни и нетърпеливи, защото другите не говорят достатъчно добре езика им. От това пък следва, че хората стават по – малко мотивирани към общия екипен принос или се притесняват, дали ще бъде оценена правилно работата им. Изходът от подобна ситуация е компанията да инвестира в изучаването и разрешаването на межкултурните различия и конфликти.

Мениджърски стратегии

На полето на международните проекти и преговори няма точно определена стратегия за мениджърите, как най – ефективно и безпроблемно да се преодолеят културните различия. В настоящия доклад ще се предложат няколко възможни стратегии, за справяне с тези изборените по – горе предизвикателства: *адаптиране* (признаване на културните различия и работа над преодоляването им), *структурна намеса* (промяна във формата или поставените задачи в екипа), *управленска намеса* (поставя на съответните организационни норми предварително или отнасяне на въпросите на по-високо ниво) и *приключване* (премахване на член на екипа, когато другите опции вече са неприложими).

Тези 4 стратегии не са задължителни, тъй като няма унифициран подход за справяне с мултикултурните проблеми, поради редицата им особености. Идентифицирането на вида на предизвикателството е първата стъпка в тази насока, която трябва да направи мениджъра. Най – важната стъпка е оценката на обстоятелствата, при които екипът работи. Например, дали проектът позволява някаква гъвкавост за промяна или крайните срокове правят това невъзможно, дали има налични допълнителни ресурси, които могат да се използват, дали екипът е сформирани специално за проекта, или е постоянен, дали мениджърът е упълномощен да взема решения за промени в екипа. След като се анализират тези обстоятелства, мениджърът може да премине към избора на правилна стратегия, за справяне с проблема.

Мултикултурните екипи често създават интересни управленски дилеми. Културните различия могат да създадат значителни пречки за ефективната работа в екипа, много често те могат да бъдат трудни за разпознаване, докато не създадат значителни конфликтни ситуации или проблеми в работата. Основното предизвикателство в управлението на мултикултурните екипи е да се разпознаят основните културни причини за конфликтите и да се действа по начин, който ще изясни и изгладни тези различия и ще се нормализира работната среда.

¹ Brett, J., Behfar, K., & Kern, M. C. (2006). Managing Multicultural Teams. *Harvard Business Review*.

Адаптация

Една от успешните стратегии, които се използва за справяне с културните различия в екипа е адаптацията. Чрез нея някои екипи успяват да намерят начин да работят, пред предизвикателствата, които се изправят, като адаптират работещи практики или отношения без да правят промени между членовете на екипа или техните задачи. За да наложи ефективен управленски стил, мениджърът тук е да успее да адаптира стила си, според културните различия, както и да установи диалог с екипа си¹.

Адаптацията доста често е и най – добрия подход за справяне с дадена ситуация, защото изисква по – малка ангажираност от страна на мениджмънта, а също така, защото самите членове стигат до решаването на проблемите като научават повече за себе си. Това води до насърчаването на диалога в екипа, което е ключова предпоставка за засилването на креативността, лесната комуникация, по – бързото разрешаване на конфликти и увеличаване ефективността на работа.

Американски софтуерен инженер, който работи в Ирландия с израелски акаунт мениджмънт екип, споделя че е бил шокиран от тяхното отношение и начин на комуникация. Той споделя, че те имат различни начини да подхождат към проблемите и да ги дискутират. Характерно за израелците е, че обичат да спорят и за хора, които не са свикнали с това е доста стресиращо докато привикнат. Инженерът успява да се адаптира като успява да наложи определена методина на работа на израелците, която му позволява да запази собствения си стил на цялостно поведение, но също така да приеме и техния. Той също така забелязал, че членовете на екипа не се конфронтират само с него, а и един с друг, но все пак успяват да работят ефективно заедно. Това води до извода, че конфронтацията не е лична, а културна особеност.²

Структурна намеса

Идеята на тази стратегия е насочена към преодоляване на възникналото напрежение и откриването на източника на междуличностни конфликти в екипа. Приложението ѝ се състои в реорганизация на екипа и преразпределение на задачите.

Практическото приложение на тази стратегии е в разделянето на екипа на по – малки работни групи. Всяка група се състои от хора на различни нива на управление и различни култури. Така, чрез работата в тези разнородни малки групи се постига взаимно опознаване и общуване. Това първоначално опознаване води до установяването на по – стабилни връзки, а също така знанието за културните особености прави работата по – ефективна. Нещо повече, идентифицирането и разрешаването на конфликти в последващ етап е много по – лесно за мениджърите и екипа.

Практически пример, показващ структурната интервенция е свързан с мениджър, който е проучвал възможностите за търговия на дребно в Япония. Когато разбрал, че японските жени консултанти няма да участват, ако групата е прекалено голяма, или ако в нея е включен техен мъж началник, мениджърът раздробил екипа на по-малки работни групи, за да се опита да реши проблемите. Той използвал тази техника многократно. Като всеки път подменял членовете на подгрупите, така че всички членовете на екипа да се запознаят един с друг и по – лесно да започнат да зачитат всички останали.

Интересното е, че този подход крие и определени рискове, тъй като той събира хора, които не работят добре заедно или не искат участват в дадена група, по една или друга причи-

¹ Gough, O. (n.d.). <https://smallbusiness.co.uk>. Retrieved from <https://smallbusiness.co.uk/manage-multicultural-teams-2540295/>.

² Brett, J., Behfar, K., & Kern, M. C. (2006). Managing Multicultural Teams. *Harvard Business Review*.

на. Затова в подобни ситуации е възможно използването на неутрално лице за екипа – медиатор, така хората в екипа няма да са пристрастни, а той съответно ще съдейства за по – ползотворната кооперация, между членовете в групата.¹

Мениджърска намеса

Когато мениджър се държи като арбитър или съдия, обикновено вземайки окончателно решение, без да се допита до екипа си, нито мениджърът, нито екипът получават голяма представа за причината, поради която всички попадат в задънена улица. Но от друга страна, тази стратегия може да се използва успешно, за разрешаване на проблеми в екипа. Дефинирането и залагането на норми в при самото създаване на екипа, наистина може да помогне той да работи ефективно и гладко.

Когато американски експерт по безопасност на рафинериите, със значителен опит в цяла Източна Азия, се сблъска с проблемен проект в Китай, тя призова висшите си мениджърите да говорят с висшите ръководители на Китайската рафинерия. По този начин, се спазва етикета и културните особености, относно йерархията и комуникацията в организацията. Така китайците разбират, че американците не искат да ги обидят или да налагат думата си, а искат да помогнат и в действителност сами се убеждават, че има проблем с противопожарната безопасност.

Приключване

Тази стратегия не е толкова често срещана и прилагана в практиката, за разрешаването на предизвикателствата в екипа. Ако има недоволни членове те в повече случаи изчакват да приключи проекта, вместо да напуснат. Но в крайни случаи се стига до отстраняването на даден член, доброволно или след официално искане от ръководството, в ситуации, където други алтернативи не са възможности и са изразходвани доста ресурси, в опит за разрешаване на различията.

Извод

Въпреки, че мултикултурните екипи се сблъскват с предизвикателства, които не са пряко свързани с културните различия, тези различия поставят под въпрос всеки проблем, който трябва да бъде разгледан в много от екипите, които сме учили. Освен това, макар и сами по себе да са сериозни, тъй като оказват отрицателно въздействие върху функционирането на екипа, културните предизвикателства, също могат да разкрият фундаментални управленски проблеми. За да бъдат ефективни лидери, мениджърите трябва да успеят да се намесват рано и зададат определени норми на работа; екипи и мениджъри, които структурират социалното взаимодействие и работата в екипа, за да ангажират всички в екипа; и екипи, които могат да видят проблемите, произтичащи от културата, а не от личността, могат да подхождат към предизвикателства с добър хумор и творчество.

Освен изброените стратегии, трябва да се отбележи, че синергията в екипа е много важна, т.е превръщането на културните различия в плюсове, които да допълнят празнотите и пропуските. Пример за това е от алианса на Рено и Нисан. Японците от Нисан имат доста силна инженерна и производствена култура, но пък са доста слаби в комуникацията и финансите. Докато от Рено имат предимство, в области, където Нисан са слаби – финанси,

¹ Brett, J., Behfar, K., & Kern, M. C. (2006). Managing Multicultural Teams. *Harvard Business Review*.

маркетинг и реклама, комуникации. Тази синергия между 2-те компании довежда до създаването на една обща култура и задаване на стандарт за ефективното управление на екипите¹.

Литература

1. Brett, J., Behfar, K., & Kern, M. C. (2006). Managing Multicultural Teams. Harvard Business Review.
2. Gough, O., <https://smallbusiness.co.uk>. Retrieved from <https://smallbusiness.co.uk/manage-multicultural-teams-2540295/>.
3. Stahl, G., & Brannen, M. (2013). Building Cross-Cultural Leadership Competence: An interview with Carlos Ghosn.

¹ Stahl, G., & Brannen, M. (2013). Building Cross-Cultural Leadership Competence: An interview with Carlos Ghosn.

СОЦИАЛНАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ГЛОБАЛИЗИРАЩИЯ СЕ СВЯТ – МЕЖДУ ЕВРОПЕЙСКОТО И НАЦИОНАЛНОТО

*докторант Тодор Кондарев,
Нов български университет*

Резюме

В доклада "Социалната политика на Европейския Съюз в глоболизиращия се свят – между европейското и националното" са представени аспекти от социалната политика на държавите членки на Европейския съюз. Разгледани са предизвикателствата, пред които е изправена предвид факта на непрекъснато променящия се и развиващ се технологично свят. Глобализацията, която рефлектира пряко върху съществуването и битието на хората предлага нови предизвикателства пред развитието на социалната дейност и политика в рамките на Общността. Дали политиката на отделните страни членки в ЕС да продължи да съществува по-сега вече действащите правила и всяка държава да я определя сама за себе си или да се потърси един нов подход на унифициране, който да обхване цялата европейска общност. Направен е сравнителен анализ с примери от близкото минало на досега действащите предизвикателства пред работната сила в Европа и на база на новите европейски и световни тенденции – отрицателен прираст на населението, модернизация и роботизация на производството, развитието на глобалната мрежа (интернет), работната миграция и мн. др., са отбелязани новите изисквания, към които работоспособното население на Европа, трябва да се приспособи за да остане конкурентноспособно за бизнес средата. Отбелязана е тенденцията в бъдеще да се задълбочи интеграцията в социалната сфера в рамките на Европейския съюз, с цел изравняване на стандарта на живот между по-богати и по-бедни държави членки, посредством уеднаквяване на стандартите в социалната сфера.

Ключови думи: Социална политика, Европейски съюз, Документ за размисъл относно социалното измерение на Европа, Бяла книга за бъдещето на Европа, Европейска комисия (ЕК), Европейски парламент (ЕП), Качество на живот, Заетост, Безработица, Здравеопазване, Доходи, Условия на труд.

JEL Класификация: B55, F

SOCIAL POLICY OF EU IN THE GLOBALIZING WORLD – BETWEEN EUROPEAN AND NATIONAL

Summary

The current paper "Social Policy of EU in the globalizing world – between European and national" presents some aspects of the social policies of EU and the members states and, also, the challenges EU faces because of the continuous changing and developing technological world. The globalization, which affects directly the existence and the life of people, holds out new challenges for the social activities and policies within EU. Shall the policies in the separate countries members of EU continue according to the existing rules in place and every country would determine the social policies by its own or a new approach for unifying should be found in order to be used in the Union as a whole. A comparative analysis is prepared based on the historical experience for the new challenging factors in front of the labour force in Europe and the trends worldwide – negative growth of population, modernization and robotization of production, global network development (Internet), labour migration, etc., showing the new requirements to be met by the European working population in order to keep its competitiveness for the business environment. It is notified that there is a trend of future deeper integration in the social area within EU in order to balance the standard of living in all countries – richer or poorer, by unifying the social area standards.

Key words: Social policy, European Union, Reflection paper social dimension Europe, White paper on the future of Europe, European Commission, European Parliament, Quality of life, Employment, Unemployment, Health care, Income, Working conditions.

JEL Classification: B55, F

През последните десетилетия светът претърпя значителни промени в множество аспекти. Някои предизвикателства, валидни днес, ще са още по-актуални в бъдеще и ако не се обърне необходимото внимание на видимите проблеми, може да се окаже, че процесът е необратим или пък да се наложи да бъдат хвърлени многократно повече усилия за справяне със създалата се ситуация. Очевиден е демографския проблем на стария континент и прогнозите за значително (дори наполовина) намаляване на населението в някои страни членки на ЕС са една реалистична прогноза. Бедността, бързото развитие на новите технологии (цифровизацията) са други фактори, на които ЕС трябва да даде ясни отговори в бъдеще. Социалната политика в страните членки би могла да урегулира тези процеси с цел побезболезнено асимилиране на проблемите от хората в общността. Един социален и защитаващ правата на гражданите Съюз би трябвало да е един от основните приоритети на политическата класа в Брюксел. Все пак не може да не отбележим, че ЕС и към днешна дата е едно добро място за живеене за разлика от много други места на останалите континенти. Постигнати са множество успехи на наднационално ниво, въведени са минимални стандарти за цялата общност що се отнася до условията на труд, екологични норми, права на човека посредством европейската Харта, приета заедно с Лисабонския договор и мн. др. Различията в стандарта на живот между отделните държави членки, все още е сериозно осезаем и разликата в заплащането (например) в най-богатата и най-бедната страна от Съюза – Люксембург и България, е почти десеторно. Като цяло почти всички страни-членки присъединили се към ЕС след последното голямо разширяване през 2004-2007 г са догонващи по отношение нива на заплащане и условия на труд. Икономическата криза, покосила богатите западноевропейски икономики, като че ли вече е на път да отшуми съвсем, но тя само засили мнението на привържениците смятащи, че ЕС ще е по-силен и готов за новите предизвикателства на XXI век само чрез обединяване и уеднаквяване на социалната политика в 27-те страни членки. Разбира се има и хора, които не споделят тази теза и разглеждат ЕС само като пространство на единен пазар, позволяващ по-лесното търгуване и транспортиране на стоки и капитали. За тях социалното измерение на Европа не е от първостепенна важност и те не влагат особено значение в развитието на социалната политика. Трети не смятат, че трябва да се прехвърлят правомощията на централата в Брюксел за водене на социалната политика и смятат, че това е от изключителна компетенция на националните им държави.

Общоевропейското право гарантира множество социални придобивки на гражданите на ЕС

Към днешна дата европейците се ползват от множество социални придобивки залегнали на общоевропейско ниво, като ЕС е въвел минимални изисквания за платено майчинство и бащинство (14 седмици); добро здравеопазване, позволяващо лечение в друга държава членка (единна европейска здравна карта); образуване, даващо възможност за обучение в университети от целия ЕС на разменни начала посредством програмата "ERASMUS +" и взаимно признаване на дипломите, придобити в чужбина (без да има необходимост от верификация чрез апостил); право на почасова работа ("part time") за студентите и хората в по-напреднала възраст; трудова заетост през целия живот и на срочен договор за временна заетост; права за мобилност посредством намиране на работа във всяка една от 27-те страни членки; достъп до европейски фондове, подпомагащи социалната политика (Европейския Социален Фонд – ЕСФ) в сферата на безработицата, социалното изключване, бедността, дискриминацията и мн. др. Всички тези стандарти, от които се възползваме днес, не биха били достъпни без да има една обща рамка за социална политика, въведена от ЕС в отделните държави членки на общността.

Днес социалните придобивки, здравните системи, заплащането на труда и качеството на образование в Европа коренно се различават в отделните страни членки на ЕС. Макар тези сфери на влияние да попадат в споделената компетенция на договореностите между националните държави и Брюксел, като че ли на този етап от развитието на Общността пропастта в уеднаквяването на стандартите остава. Изборът за живот в друга държава от Съюза днес е свързано повече от икономически подбуди в търсене на по-добри условия за живот, а не от свободната воля на европейските граждани. Селските райони, които представляват $\frac{3}{4}$ от територия на ЕС, продължават да изостават в икономическо и инфраструктурно естество и макар тяхното положение да се подобрява постепенно, те не успяват да стопират процеса на урбанизация в столиците и големите градове. Обезлюдяването на селата и преместването на младите и трудоспособни хора е проблем от общоевропейско естество. Тази тенденция е видима и за пределите на България, където се намира и най-бедния регион в ЕС – Северозападния регион. През 2016 г. нивата на младежка безработица са достигнали 18% в ЕС и 20% в Евророната. В някои държави като Италия, Испания и Гърция тя достига застрашителните размери от 40%. В ЕС има богати столици и големи градове в бедни държави и бедни малки населени места в богати страни. Понастоящем безработицата е достигнала нивата от преди икономическата криза от 2009 г. и този факт е обнадеждаващ, че положението постепенно започва да се нормализира нейното равнище. Някои членки успяват да се впишат в общата стратегия на ЕС до 2020 г. заетостта да достигне 75% за населението в трудоспособна възраст (Германия, Швеция, Нидерландия, Дания, Естония, Литва и др.). Неравенството между половете продължава да съществува, въпреки предприетите мерки от страна на националните правителства и опита за включване на жените като равноправни субекти в пазара на труда. Заплащането при тях е по-ниско, а безработицата по-голяма. Днес в ЕС работят 201 мил. души, като броят им в еврозоната е 154 мил. ЕС се старее да помогне жените за намиране на работа, чрез създаването на работни места в сектора услугите, намаляване на данъчната тежест за втория човек от семейството, осигуряване на по-добри детски грижи и др. Продължителните трудови договори (безсрочни, дългосрочни), пенсионните реформи и по-безопасните и здравословни условия на труд са част от мерките спомогнали за осигуряване на по-голяма заетост. Въпреки това 20% от най-богатите домакинства заработват *пет пъти повече* отколкото 20% от най-бедните такива. Държави като Италия, Франция, Финландия, Австрия, Дания, Гърция, Белгия и Швеция отделят средства възлизаци на цели 20% от БВП за социална закрила. В България, Литва, Латвия, Румъния, Кипър, Естония и Италия съществува най-голям дисбаланс на доходите. В общ план се забелязва намаляване на данъчната тежест за хората и реалните средства, с които разполагат домакинствата след облагането с данъци от държавата, се завръщат към нивата от 2008 г. Това естествено важи за работещите, но $\frac{1}{4}$ от населението в ЕС е изложено на риск от бедност и социално изключване. Въпреки тежката финансова криза, системите за социална закрила в държавите членки помогнаха на хората за по-безболезнено и преживяване, посредством разнообразни средства – обезщетения за безработица, минимални ставки на работната заплата, преквалификация и реинтеграция на пазара на труда на трайно безработните, и др. Европа и, в частност ЕС, са изправени пред много сериозен проблем свързан с грамотността на населението. Увеличава се броят на хората, които не могат да четат и пишат и напускат преждевременно училище. Този проблем е видим особено силно при бежанците, населили се трайно в страна членка от ЕС. Няма как да се подобри социалния статус на тези уязвими и малцинствени групи без да бъдат научени и ограмотени с цел намиране на работа.

По-продължителен живот и по-добър здравен статус

Европейските граждани се радват на добро здраве и по-продължителен живот благодарение на по-доброто здравеопазване, развитието на технологиите позволяващи модерна здравна апаратура и тенденцията за траен мир и липса на война през последните десетилетия. Средната продължителност на живота от 43 г. за мъжете и 46 г. за жените през 1900 г. ще нарасне на 82 г. и съответно 87 г. до 2050 г.¹ Същевременно се раждат все по-малко деца и ако през шейсетте години на миналия век тя е била повече от две деца на жена, сега този показател е осреднено 1.60. Това води до застаряване на населението на стария континент. Хората над 65 г. са повече от младежите под 14 г. Тази статистика не означава, че всички са в добро здравословно състояние и около 50 млн. страдат от хронични заболявания. Налага се по-нататъшно съсредоточаване на политиките на ЕС към по-дори здравни грижи за превенция. В една трета от случаите хората над 65 годишна възраст живеят сами, а 2/3 от европейците над 75 г. са зависими от своите роднини или специализиран персонал, полагащ грижи за тях. По този показател отново най-заstrasени са жените. Тези данни няма как да не повлияят на социалните системи в страните членки и на фискалната политика на отделните държави, които ще трябва да заделят все повече финанси от бюджета за подпомагане на хората в нетрудоспособна възраст. Разходите за пенсии може да достигнат 12,4%, а тези за здравеопазване 7,7% от БВП. На всеки пенсионер ще се падат по двама работещи през 2060 г., докато през 2008 г. са били четирима. Загубата на работна сила ще спре икономическия растеж и ще се наложи ЕС да внася работници от трети страни нечленуващи в блока. За разлика от Европа в другите части на света населението нараства. До 2060 г. едва 5% от общото население по света ще е европейско, като нито една страна членка на съюза няма да разполага с повече от 1%. Ще настъпи фрагментация при европейското население за вземането на решения по критерий по-млади, по-стари, по-бедни, по-богати. Съществува желание за отглеждане на деца у европейците, но често то остава неизпълнено поради ред финансови причини свързани с неравномерно разпределение на родителските задължения, липса на достатъчно детски заведения, време, несигурността на работното място и липса на постоянни доходи, нестимулирането от страна на държавите за многодетните майки и т.н. Всичко това води до разтрогване на брачните взаимоотношения, като идеала за семейство от миналото се подменя от по-модерни начини на съжителство. Всичко това води до социална изолация на хората. През 2015 г. 1/3 от домакинствата в ЕС са били представени от един човек, като още толкова са наброявали повече от двама души. Към 2016 г. чуждестранните граждани в Общността наброяват 29,7 мил. души. Тяхната интеграция е важна за културното сближаване между народите и за допринасянето на бъдещото развитие и просперитет на ЕС. Днес, трайно 16 мил. европейски граждани живеят, работят или учат в страна различна от тяхната по произход. 1,7 мил. пък ежедневно пътуват до работното си място прекосявайки границата. Над 70% от населението е градско, а до 2050 г., ще се покачи на 80%. Развитието на новите технологии, появата на социалните мрежи, възникването на групи по интереси, отслабването на традиционните фамилни връзки и религиите, както и разпростиращата се глобализация водят до цялостна промяна в ценностната система на отделния индивид. Възникват нови форми на социална ангажираност посредством опити за гражданско участие във властта.

¹ Повечето цитирани статистически данни са от *Документ за размисъл: Относно социалното измерение на Европа, ЕК, СОМ(2017) 206 на 26 април 2017 г.* – бел.авт.

ЕС е отворен към нови форми на професионална реализация

Сегашния професионален път на европейците се различава коренно от този на техните родители. Все повече европейци избират да работят за себе си, откривайки частен бизнес. Личното присъствие на работното място вече не е задължително. Развитието на технологиите, в частност на комуникациите, компютрите, глобалната мрежа и др., както и глобализацията спомогнаха да се организира и ръководи бизнеса и от дистанция. Същевременно, пазарът на труда стана много динамичен и несигурен, което намали значително много броя на работниците, наети при един и същ работодател в рамките на няколко години. Преди десет години трима от петима заети са работили на едно постоянно работно място за период по-дълъг от 10 г., а към настоящия момент съотношението е 2 към 5. Дистанционно днес работи всеки шести европеец, а само преди едно десетилетие е бил всеки четиринадесети. В сектора на услугите са заети 72% от населението на ЕС, докато преди 10 г. процента е бил 67. Преминана се също така и към по-гъвкаво работно време и краткосрочни трудово-правни взаимоотношения. Десет години назад 33 млн. европейци са практикували професията си на непълно работно време, а сега са 44 млн., също така 18.5 млн. са били на срочен договор, докато днес броя им е увеличен до 22 млн. Мобилността на гражданите на ЕС се увеличила двойно и докато преди 10 г. 8 млн. са живеели и работили в друга страна членка на Общността, то сега са 16 млн. Два пъти се увеличил и броя на хората работещи на възраст между 55–64 от 16 млн. на 32 млн., а до 2025 г. се очаква да нарасне до 38 млн.

Промяната на пазара на труда с навлизането на новите съвременни цифрови технологии, роботизацията, глобализацията и ред други фактори налагат да се вземат спешни мерки в ЕС през следващите десетилетия по преквалификация, обучение, възможност за учене през целия живот, промяна в социалната политика отнасяща се до защита на работниците и др. През последните години социалният елемент отсъства в европейската политика и фокусът е насочен към вътрешнополитически проблеми у страните членки на Съюза, като това коя партия да вземе властта, колко бежанци пристигат в Европа и как да бъдат разпределени и т.н. Всичко това налага разработването на динамични и комплексни стратегии за развитие на социалната политика на държавите членки на ниво ЕС.

Три основни сценарии за развитие на социалната политика на ЕС

Можем да разграничим *три основни сценария* за развитие на социалната политика на общността през следващите години, очертани от доклада на ЕК¹. **Първият** детерминира социалното измерение в ЕС *само до свободното движение на хора, стоки, услуги и капитали*. **Вторият** ще позволи на тези държави, които искат да правят повече в социалната област, да разполагат с тази възможност да правят повече, а **последният** би дал възможност на държавите от ЕС-27 да задълбочат заедно социалното измерение. Можем да отбележим, че единствено първият вариант е спиращ интеграционния модел на ЕС, докато при другите два модела ще се забележат общи преимущества и отчасти дублиране на ползите от евентуалното им практическо прилагане. Разбира се, при втория сценарий това е валидно само за страните членки, които искат по-задълбочена интеграция на общо европейско ниво.

Да разгледаме по-обстойно първия вариант, който ограничава **социалното измерение в ЕС само до свободното движение в Общността**. Има привърженици на тезата, че въведените високите стандарти в социалната сфера възпират развитието на ЕС, тъй като са в тежест за бизнеса и предприятията от малък и среден тип. Прилагането на високите социални стандарти за защита на потребителите и особено екологичните изисквания за една по-

¹ Документ за размисъл: Относно социалното измерение на Европа, ЕК, COM(2017) 206 на 26 април 2017 г.

чиста и незамърсена околна среда, струват твърде скъпо на бизнеса и покриването на стандартите го поставя в неблагоприятно конкурентно положение спрямо индустрията в останалата част от света. Образованието, здравеопазването, спорта и културата ще бъдат оставени на компетентите на отделните държави членки. Това ще доведе до значителни промени на европейската сцена, няма да има повече избран град за европейска столица на културата, минималните критерии за майчинство и бащинство ще отпаднат, превозвачите няма да имат ограничения към шофьорите за почивка и времетраене изпълнението на даден курс, няма да има обща европейска политика за справяне с епидемични болести (като ебола, зика и др.), ще има риск да се сложи край на съществуването на образователната програма "Еразъм плюс", съкратените работници от дадено предприятие няма да могат да разчитат на европейски средства по социални програми, които да им помогнат отново да се върнат на работа. Социалната политика ще се разпредели между отделните държави членки и всяка сама ще решава проблемите в тази сфера. Много работници от по-бедните региони на ЕС ще предпочетат да работят при по-богатите и социално развити страни членки (тази тенденция, съществуваща и понастоящем ще се задълбочава с ускоряващ темп!), справянето със застаряването на населението, цифровизацията и глобализацията ще са приоритет на националните правителства, като парадоксално ще е, че образованието, което би трябвало да е основен двигател за развитие на човешкия капитал и на ЕС, ще остане извън правомощията му.

При модела за развитие на социалната политика на ЕС **"тези, които искат да правят повече в социалната област, правят повече"** се забелязва желанието на група държави членки на Общността от по-задълбочена интеграция в редица области и политики. Посредством Икономическия и паричен съюз и Евроната (пространство на единната европейска валута евро за раменна парична единица между страните членки) са изградили в ЕС вътрешно ядро от държави, чиито цели и приоритети често се различават от тези на страните членки останали в периферията на Съюза и забавили своята интеграция поради ред причини – било то изоставане в политически и икономически аспект или пък липса на политическа воля за налагане на дадена политика. Този факт е наложил при изготвянето на Договора от Лисабон да залегне "инструмента за засилено сътрудничество", която дава право на минимум девет държави от Общността и получавайки съгласието от останалите 27 страни членки да приемат правни актове, които ще се прилагат единствено от тях. Засилената интеграция би могла да засегне пазара на труда, конкурентоспособността, стопанската среда, публичната администрация, данъчната политика и мн. др. Отминалата финансова криза и последиците от нея, както и бъдещи такива, биха били посрещнати много по-безболезнено от държавите съ засилена помежду им интеграцията.

В резюме, ползите и недостатъците за европейските граждани от въвеждането на модела за развитие на социалната политика в ЕС **"тези, които искат да правят повече, правят повече"** ще са следните:

а/ дипломите за придобита квалификация или образователна степен ще се признават автоматично само в държавите избрали този модел, докато при другите ще се минава през административна процедура;

б/ ще се въведе единен социалноосигурителен номер за дадено лице в ЕС, който държавните органи да използват при изплащане на обещания за безработица, здравноосигуряване и др.;

в/ ценообразуването на лекарствата и ваксините ще е общо за целия ЕС, като така би се подобрило качеството и достъпът до здравни услуги.

г/ няма да има повече минимален унифициран период за всички граждани в ЕС за получаване на обещание при безработица, като в някои страни срока може да бъде намален;

д/ при внезапно закриване на дадено предприятие и съкращаване от работното място, някои европейци вече няма да могат да разчитат на финансова и преквалификационна помощ от социалните фондове на ЕС за намиране на нова работа.

Въвеждането на този модел на по-нататъчно функциониране на ЕС би затруднило не само процеса на вземане на решения в Общността, но и проследяването за тяхното прилагане. Освен това ще се задълбочи разликата между сега водещите и финансово стабилни държави и изоставащите в икономически и социален статус членове. Евророната ще стане все по-трудно достъпна за по-бедните и техният прием ще е поставен под сериозно изпитание и въпрос. Страните от Евророната ще се превърнат в елитарен клуб, който задълбочава и развива своя пазар на труда, здравеопазване, образование, социална система, докато другите ще продължат да изостават. Посрещането и решаването на глобалните проблеми в ЕС, като застаряването на европейското население, цифровизацията и урбанизацията ще е значително по-лесно от държавите, избрали да работят заедно и да създадат необходимите инструменти и механизми на общо европейско ниво. Правата на гражданите може да не са гарантирани навсякъде в ЕС по еднакъв начин.

Безспорно най-прогресивния модел за развитие на социалната политика е този, при който *"27-те държави задълбочават интеграцията заедно"*. Мнозина харесват този модел, тъй като в него виждат способ за справяне с новите предизвикателства надвиснали над ЕС, като глобализацията, отрицателния демографски прираст, миграцията, технологичния бум, сигурността и др. Правата и равните възможности за всички европейските граждани са сред приоритетите на мнозина и са залегнали с приемането на Римската декларация – 2017 г., те обаче могат да бъдат защитавани и отстоявани само чрез приемането на още нови законодателни мерки на общо европейско ниво, за което всички държави трябва да работят заедно. Заедно трябва да се работи и за справяне с проблема със замърсяването на околната среда, с отстояване правата на потребителите, с въвеждане на една по справедлива социална политика отговаряща на общи европейски социални стандарти. На всички вече е ясно, че за постигането на тези цели трябва да се премине към ново ниво на засилена интеграция и не е достатъчно да се полагат повече усилия в дадена област при сегашното положение на договорно правна рамка на ЕС. Този модел на интеграция би създал нови европейски институции, като Европейски инспекторат по труда, европейска агенция по транспорта и др. Част от еврофондовете може да се пренасочат в посока проекти за интеграция пазара на труда, стимулиране на социалните иновации, борба с бедността и т.н.

Както при предходния модел – за държавите, които искат по-задълбочена интеграция, така и при този някои от предимствата ще съвпаднат, но и ще бъдат допълнени от някои нови. Социалните права на европейските граждани ще се изравнят във всички страни членки и макар да е трудно да се постигне консенсус по дадени въпроси от социалната сфера, ще съществува детерминиран минимум важащ за всички, от който правителствата няма да може да отстъпват. Единният пазар ще заработи по-добре, социалният дъмпинг ще бъде намален, националните пазарите на труда ще се интегрират помежду си. Икономически по-силните държави в Общността ще подпомогнат останалите да завършат интеграцията с присъединяване към Евророната. Ще се повиши репутацията на ЕС в международен план, преодоляването на икономически кризи и сътресения ще се преодолява по-лесно от всички заедно. Ще се появят нови програми за обучение и преквалификация.

Що се отнася до обикновения европейски гражданин ползите ще бъдат повече от очевидни. Дипломите ще бъдат автоматично признавани във всяка една страна от Съюза. Ще бъде въведен единен европейски социално-осигурителен номер, с който да се гарантират правата на европейските граждани за придобит стаж извън пределите на тяхната родина, подsigурявайки им полагащата им се пенсия. Ще се изравни пенсионната възраст на общо европейско равнище, съобразена спрямо покачващата се продължителност на живот на

стария континент. Европейски инспектори ще следят дали се спазват нормите и условията на труд в предприятията. Програмата за обмен на студенти Еразъм + ще обхване все повече обучаващи се в местните университети до нива от 30%. Здравеопазването ще е подпомогнато от Брюксел за справяне на епидемични заплахи, като ебола, зика и др. Ще се въведе електронно здравеопазване посредством електронни рецепти в рамките на целия ЕС, като ще се следи за качеството на храните и наличието на завишени норми на мазнини, захари и други вредни съставки в тях.

Всяка страна членка на ЕС е достигнала определено ниво на развитие не само в социалната сфера, но и в много други области, определящи една демократична правова държава. Макар Съюза да "изнася" правила и да стимулира националните правителства да провеждат нужните реформи за покриване на общо европейските директиви, налагайки дори санкции под формата на глоби в милиони евро посредством Европейския съд, трябва да отбележим, че културно-исторически всяка членка е извървяла свой собствен път и не може директно да бъдат приложени и пренесени добри норми и практики, действащи добре, от едно място на друго. Трябва обществото да узрее и само да се обеди в необходимостта и прилагането на дадена реформа.

Координираната социална политика в рамките на ЕС среща големи трудности и предизвикателства предвид на факта, че в тази чувствителна област (социалната сфера), той има доста *ограничени правомощия*. Националните правителства управляват много строго политиките по отношение на социалното подпомагане и заетостта, като техните действия са под много строг контрол от гражданите им. В тази област отделните правителства на държавите членки решават сами въпросите за минимална работна заплата, колективното договаряне между работодатели и синдикати, условията и механизмите за управление на пенсионната система, възраст за пенсиониране, обезщетения за безработица, преференциите и др.

Всичко това поставя Съюза пред редица предизвикателства, на които ще трябва да намери отговор с идеята да намали нарастващото социално напрежение сред гражданите и в развитите, и в по-бедните страни членки.

Предизвикателства пред развитието на социалната политика на ЕС

Предизвикателство първо. Очевидно, трябва много пари, които за различните държави-членки са с различно измерение. Демографската криза и намаляването на трудоспособното население в Европа за сметка на нетрудоспособното водят до две основни решения – *изнасяне на производството* в други държави, както и *привличане на трудови ресурси по линия на трудовата миграция* (било то в рамките или извън пределите на ЕС). Отпор на основното население срещу пристигащите чужденци и надигане на национализма, в т.ч. и на откровено фашистки и ксенофобски партии.

Предизвикателство второ. Трудовата миграция (вътрешна за ЕС) от по-бедните към по-богатите влошава още повече и без това критичната демографска картина в по-изостаналите икономически страни членки. Вместо към изравняване на условията на живот, различията се увеличават. Получаваните европейски средства във вид на помощи – за образование, квалификация, преквалификация и т.н., по-скоро улесняват трансферирането на работна сила към трудовия пазар на по-богатите страни членки, създавайки недостиг на квалифицирана работна сила в държавите бенефициенти и не подобряват образователно-квалификационното им ниво.

Предизвикателство трето. Опитът за "внасяне на работна ръка" от държави извън границите на Общността, среща сериозен отпор от местното население и по пътя на популизма възроди антиимиграционни, ксенофобски и антиевропейски партии и движения. Доведе до въпроси, поставящи под съмнение оцеляването и съществуването на самия Европейски Съюз.

Литература

Бяла книга за бъдещето на Европейския съюз, ЕК, 2017 г.

Документ за размисъл: Относно социалното измерение на Европа, ЕК, COM(2017) 206
на 26 април 2017 г.

www.europa.eu

https://ec.europa.eu/commission/index_bg

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

КОРУПЦИЯТА В ДРЪЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ И ИКОНОМИЧЕСКАТА КОРУПЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*докторант Галин Исаев,
ШУ "Епископ Константин Преславски"*

Резюме

България е държава член на Европейския съюз, която по преценка на Европейската комисия е постигнала незадоволителни резултати във връзка с противодействието и борбата с корупцията. В резултат на тази преценка България е включена в специално създаден Механизъм за сътрудничество и проверка (МСП) по отношение на определени области, в рамките на който Комисията излиза с ежегоден доклад, отчитащ състоянието на държавата в посочените области. Съществена част от проблема с корупцията в България са корупцията в държавната администрация и свързаната с нея икономическа корупция. Съществуващият МСП играе значителна дисциплинираща роля по отношение на властите в България за предприемане на действия, насочени към противодействие на корупцията.

Ключови думи: Механизъм за сътрудничество и проверка, корупция в държавната администрация, икономическа корупция, противодействие на корупцията.

CORRUPTION IN THE STATE ADMINISTRATION AND ECONOMIC CORRUPTION WITHIN THE CONTEXT OF THE MEMBERSHIP OF BULGARIA IN THE EU

Summary

Bulgaria is a country – member of the European Union, which by preference of the European committee has achieved unsatisfactory results in relation to the counteraction and the fight against corruption. In a result of this preference Bulgaria has been included in a specially created Mechanism for cooperation and verification regarding certain areas, within which the committee come out with an annual report, reporting the condition of the country in the mentioned areas. The essential part of the problem with corruption in Bulgaria is the corruption in public administration and the associated with it – economic corruption. The Mechanism for cooperation and verification plays a significant disciplining role regarding the authorities in Bulgaria for taking actions targeted into the counteraction against corruption.

Keywords: Mechanism for cooperation and verification, corruption in public administration, economic corruption, counteraction against corruption

Увод

Актуалността на изследвания проблем се обуславя от факта, че България, наред с Румъния, е държава член на Европейския съюз, която по преценка на Европейската комисия е постигнала незадоволителни резултати във връзка с функционирането на съдебната си система, както и противодействието и борбата с корупцията и организираната престъпност.

В резултат на тази преценка България е включена в специално създаден Механизъм за сътрудничество и проверка (МСП) по отношение на посочените области, в рамките на който механизъм Комисията излиза с ежегоден доклад, отчитащ постиженията на държавата, както и респективно – неуспехите. За съжаление в изготвените до момента доклади, макар и с дипломатически тон, се констатира, че извършеното от парламента и администрацията е крайно недостатъчно. От общия тон се вижда, че Комисията констатира необходимостта от значително по-решителни усилия за минимизиране на негативните последици от анализиранияте крайно отрицателни явления, касаещи цялостното функциониране на обществото.

България, като част от Европейския съюз е призвана да осигури върховенство на закона и правен ред, гарантиращи правилното разходване на европейски средства, стабилност на вътрешните и чужди инвестиции, просперитет на гражданите си и като цяло доближаване на икономическия стандарт на държавата до средния за съюза.

Проблемите, предмет на анализ в настоящия доклад, са недостатъчно разработени през последните години от началото на членството на България в Европейския съюз, които години от своя страна се характеризират със специфични проблеми, породени от това членство и специфични изисквания за принадлежност на България към общността. Факт е, че приемането на България и Румъния в ЕС беше съпроводено със сериозни компромиси от страна на последния именно в областите, предмет на настоящото изследване.

Целта на настоящия доклад е да обоснове тезата, че съществуващият МСП играе значителна дисциплинираща роля по отношение на властите в България за предприемане на действия, насочени към противодействие на корупцията в изследваните области.

I. Корупционни фактори, свързани с държавната администрация

Държавната администрация функционира, за да подпомага дейността на органите на изпълнителната власт (Министерски съвет, министерства и други ведомства, общини, кметства). Изпълнителната власт от своя страна е призвана да реализира изпълнението на законите директно и като автор на подзаконовите нормативни актове в изпълнение на законите. Нормативната йерархия на подзаконовите нормативни актове се определя от вида обществени отношения, които се регулират с тях, както и от органа който ги издава, а това от своя страна също зависи от степента на важност и конкретизация на съответните регулируеми обществени отношения. Подробни правила в тази насока съдържа Законът за нормативните актове, обн. ДВ, бр. 27 от 1973 г., посл. изм. бр. 46 от 2007 г. [4]

Кънева и Йорданова [9] очертават широк кръг корупционни фактори, относими към работата на държавната администрация.

Администрацията, призвана да осигури технически прилагането на законите, осъществява на практика една вторична, подзаконова дейност, която от една страна е свързана твърде често с прилагане на несвършено законодателство, а от друга – с ежедневен и пряк контакт с граждани и юридически лица, адресати на правните норми.

Лошият закон в съчетание с прекия контакт често провокират корупционно поведение от страна на заинтересованите. Невинаги функцията на отделните звена в администрацията и на съответните държавни служители е ясно дефинирана като често се наблюдава дублиране на функции. В много случаи процедурите по реализация на правата и задълженията на правните субекти са изключително и ненужно усложнени, а това от своя страна е предпоставка за корупционен натиск. Най-често механизмите за вътрешен контрол в съответните агенции и звена са анахронични и на практика неработещи.

Кръгът от информацията, с която администрацията разполага по отношение на заинтересуваните от съответните административни услуги граждани и юридически лица е широк и представлява самостоятелен провокиращ фактор за стремеж към извличане на материални и други облаги от страна на държавните служители. Също така администрацията има санкционни функции, а често предвидените административни санкции са необосновано завишени и несъответстващи с вредоносната дейност на санкционирания субект.

Обстоятелството, че държавната администрация подпомага органите на изпълнителната власт при осъществяване на техните правомощия предопределя висока степен на зависимост на държавните служители от политическите промени. Честите "чистки" в администрацията в резултат на конкретни политически промени, касаещи управлението на държавата,

създават у служителите убеждение, че тяхното положение е несигурно, а това ги прави по-склонни да се възползват от своето служебно положение.

От друга страна цялостният статут на държавните служители не предоставя на последните възможности, които да са конкурентни на условията в частния сектор. Липсата на ясни критерии за кариерно израстване не поощрява служителите да се задържат задълго в държавната администрация.

В резултат на изложените фактори се наблюдават практики, при които срещу договорена облага се влияе върху вземане на определени нормативни решения в подзаконовни нормативни актове, необосновано се намаляват, избягват, отлагат или отменят административни наказания, по целесъобразност се извършват действия или се издават актове в полза на гражданин или юридическо лице, които не му се следват по закон, ускоряват се срещу облага административни процедури, неправомерно се предоставя на заинтересован субект служебна информация, получава се не по установения за това ред назначение в администрацията или кариерно израстване. В общи линии тези случаи се определят като т. нар. "малка корупция".

Вече четвърт век остава незадоволително решен въпросът за провеждане на административна реформа, която да доведе до минимизиране на рисковите фактори и изложените по-горе резултати от тяхното съществуване като въвеждането на т.нар. "електронно правителство".

В Доклад на Европейската комисия за борба с корупцията до Съвета и Европейския парламент [1] се отбелязва, че широко разпространената корупция се счита за основен проблем и представлява сериозно предизвикателство за българските власти и тя несъмнено се отразява на желанието на предприятията да инвестират в България. Според Комисията би било полезно ползването на независим външен експертен опит в процеса на разработване на мерки за справяне с проблема. Като цяло резултатите от вече положените в тази насока усилия към този момент са отчетени като много ограничени. Общото впечатление е за слаба и неkoordinирана реакция на вече системен проблем във всички области на публичната администрация.

През последните години бяха извършени редица институционални промени, но има тенденция тези инициативи да се натъкват на проблеми или просто да не дават никакви видими резултати.

Областта на обществените поръчки сложната и непрекъснато променяща се законодателна уредба затрудни още повече изграждането на култура на обективност и стриктност. Чуват се гласове из стопанските среди, които започват да губят надежда, че е възможно да се противодейства на манипулациите на търговете и конкурсите.

Факт е, че усилията за борба с корупцията в държавната администрация са разпокъсани, като нито един антикорупционен орган не разполага с правомощията и с независимостта да предизвика промяна. Опитът показва, че от основно значение за доверието в антикорупционните действия е успешното преследване на корупцията по високите етажи на властта да да е видно, че за извършени нарушения се подвеждат под съдебна отговорност съответните лица. Липсата на доказан успех в преследването на случаи на корупция на високо властово ниво остава пречка за това българската общественост да бъде убедена, че се полагат сериозни усилия за справяне с този проблем.

В икономически аспект държавните органи определят правната рамка, в която функционира икономиката на една държава. Правните норми в стопанската област се прилагат от държавната администрация. От друга страна държавните структури купуват и произвеждат различни стоки и услуги.

На следващо място държавните структури осъществяват т.нар. "трансферни плащания", които не са свързани с плащането на стоки и услуги и като такива не се отчитат при измерването на брутният вътрешен продукт. Такива плащания са пенсиите, помощите за безработица, социалните помощи и др. [7].

Правителствата заплащат придобиваните от тях стоки и услуги. Като цяло с помощта на разходите, които правят и данъците, които събират, те играят водеща роля в разпределението и преразпределението на блага в икономиката. По един или друг начин правителството участва в избора на това какво да се произвежда (разходи за отбрана, образование, наука и култура), как да се произвежда (посредством регулативната политика и правната система) и за кого да се произвежда – чрез данъците и трансферните плащания то изземва доход от едни свои граждани и прехвърля доход върху други.

Освен това пряко въздействие, правителствата оказват и косвено влияние върху разпределението на ресурсите чрез данъците и субсидиите. В основата на регулативната функция на държавата стоят следните няколко фактора:

- а. нормативните актове, върху които се базира регулативната намеса на държавата;
- б. държавните органи, контролиращи спазването на тези закони;
- в. контролиращите институции на държавните органи.

Регулативната функция на държавата обаче дава възможност за получаване на доходи и богатство от определени групи от обществото, които са свързани с администрирането на икономиката и обществения живот. Един от начините за ограничаване на влиянието на политиките и администрацията е въвеждането на прозрачни правила за функционирането на икономиката.

Тази регулативна функция на държавата създава естествена среда за корупционни практики. При общества със значителна степен на държавно вмешателство в икономиката, широко са и правомощията на администрацията за прилагане на правителствени разпоредби, а това от своя страна е фактор, който стимулира стопанските субекти в частния сектор да "разрешават" своите проблеми чрез плащане на подкупи.

Търговските ограничения са основен източник на предпоставки и за корупционни практики в стопанската сфера. Протекционистичната политика на правителството по отношение на дейността на местните стопански субекти стимулира последните да генерират облаги, плащайки подкупи.

Съществен източник на корупция са и държавните субсидии. Контролът върху цените също е потенциален източник на облаги и следователно стимулира определен тип корупционно поведение. Ниските заплати на държавната администрация в съпоставка с тези в частния сектор са също потенциален корупционен фактор.

Мощен корупционен фактор, който заема специално място е наличието на държавни или частни монополни структури. Монополът в икономиката изкривява действието на пазарните сили и съсредоточава значителни ресурси в много малък кръг стопански субекти, което е доказано сериозна предпоставка за корупция. От една страна контролът на държавата върху определен ресурс стимулира администрацията сама да търси подкупи от желаещите да получат достъп до този ресурс. От друга страна самите монополисти са стимулирани да предоставят подкупи, за да запазят възможно най-дълго съществуващото в тяхна полза статукво.

II. Икономическата корупция и нейната корелация с корупцията в държавната администрация

Корупцията в икономическата сфера е подчинена на класическия пазарен принцип на търсенето и предлагането. Колкото по-голям ресурс контролира държавната администрация под формата на средства и регулации, толкова по-голям е рискът от корупция в стопанския живот.

Държавата се намесва в икономиката чрез правилата за регулиране на бизнеса, които самата тя създава. За множество дейности правителствата въвеждат редица ограничения с цел охраняване на правата на гражданите – здраве, околна среда, сигурност и др. От друга страна

на всяко ограничение предполага предоставяне на властови ресурс на администрацията, което само по себе си е потенциален източник на корупция.

Наличието на сложна, скъпа и недобре структурирана система на разрешителните и лицензионни режими е корупционен фактор, който освен корупция влече със себе си и забавяне на икономическия растеж.

Едно сериозно и балансирано ограничаване на разрешителните и лицензионни режими в случаите, в които това е възможно, от една страна би облекчило дребния бизнес, който е най-потърпевш, от друга страна ще ограничи инструментите на администрацията да получава облаги, които не ѝ се следват. Дори и в случаите, при които липсата на разрешителен или лицензионен режим е обществено неоправдана, целесъобразно е инстанциите, от които той зависи да бъдат възможно най-малко и да работят по възможно най-опростената и прозрачна процедура.

При отчитане на гореизложеното се констатира, че в настоящия момент най-масовата предпоставка за корупция, отнасяща се както за дребния и среден бизнес, така и за най-големите инвестиционни проекти и концесии е институтът на обществените поръчки. Той е универсалният начин, по който държавни средства се насочват към частния сектор. Поради огромния размер на трансферираните средства чрез провеждане на обществени поръчки, последните се явяват вероятно най-значимия корупционен фактор в областта на икономиката.

Под формата на обществени поръчки годишно се преразпределят милиарди левове държавен ресурс, а през последното десетилетие – и огромни средства от бюджета на Европейския съюз от предприемаческите и другите фондове на съюза. Въпреки положителните промени в правната уредба на обществените поръчки през последните години те продължават да бъдат основен обект на корупционен натиск.

Когато държавата или община се нуждаят от стока или услуга имат две алтернативи – да се направи или да се купи [8]. Градът например сам може да предложи стоката или услугата, както и да я достави от частния сектор.

Общинските паркинги могат да се стопанисват директно от общината или от търговско дружество с общинско участие, но могат да бъдат отдадени под наем в резултат на проведена обществена поръчка. Сметосъбирането и снегочистването могат да се осъществяват като дейности от общината, но по-често се възлагат на външни фирми. В съдебен процес общината може да бъде представлявана от юрисконсулт, но може и от външен адвокат или адвокатско дружество.

Формите на корупция основно са свързани със случаите, при които се ангажират услугите на външни за общината или държавата субекти, като в основните случаи се касае за проведени обществени поръчки.

В огромния случай дейности от общодържавен или местен интерес се възлагат на външни компании след проведени обществени поръчки или различни форми на пряко договаряне. Договарянето при обществените поръчки често се отнася до големи парични средства и засяга обществено известни хора и компании в и извън властта или свързани по някакъв начин с лица, упражняващи власт на централно или местно ниво. Така този вид корупция може да е особено вредна за обществото, тъй като става дума за разходване на значителни по обем обществени средства.

Вредата възниква при порочно упражняване на властта, свързано с тайно договаряне на по-високи цени от приемливите, подкупи от участващите субекти, насочени към отговорните за поръчката фактори с цел уреждане на определена дейност.

Възлагането на обществена поръчка започва при установена нужда за извършване на определена работа или доставяне на услуга, които държавата или общината не са в състояние да осъществят със собствени ресурси извън финансовите такива. Самият процес преминава през няколко основни стъпки:

- а. първа стъпка – обявяване на обществена поръчка или покана за пряко договаряне;
- б. втора стъпка – подаване на предложения (оферти);
- в. трета стъпка – оценяване на офертите, избиране на спечелил поръчката и сключване на договор с него;
- г. четвърта стъпка – изпълнение на договора.

Всяка от изложените стъпки генерира корупционен потенциал.

На първия етап е възможно органът с компетенции за провеждане на обществени поръчки да бъде мотивиран неправомерно да открие процедура за обществена поръчка за доставка на стоки, предоставяне на услуги или извършване на определени дейности без да е налице нужда от тези дейности или в случаите, когато възложителят разполага с потенциал да ги извърши със свой ресурс.

Често срещани са случаите, когато между потенциалния възложител и потенциалния изпълнител се обменя предварителна информация или се споделя от страна на възложителя с определен потенциален кандидат вътрешна информация, която дава изначално нечестно предимство на този кандидат при подаване на офертата.

Най-често практикуваната корупционна схема е при определяне на критериите за участие да се заложат такива критерии, на които отговарят точно определени кандидати, въпреки, че тези критерии не са от определящо значение за провеждане на процедурата и участие в нея. Така се извършва предварително пресяване на кандидатите в полза на определен кандидат, извършил необходимото за "мотивиране" на възложителя.

При втората стъпка е възможно група от кандидати тайно да се договорят или да манипулират офертата, за да се осигури спечелването на поръчката на един от тях.

Клитгард, Маклейн-Абароа и Парис [8] систематизират четири различни форми на тържна манипулация:

- а. Скрито наддаване – фирмите предоставят формални оферти, обикновено твърде високи, с цел да осигурят предварително избран член на картела да спечели договора. Отношенията помежду им са уредени предварително като най-често става дума за разпределение на изпълнението при различни обществени поръчки в съответния сектор.

- б. Задържане на наддаването – фирмите се въздържат при наддаването или спират надпреварата, за да оставят свободна пътека за предварително избрания доставчик.

- в. Ротация при наддаването – фирмите правят ротация на печелившите оферти помежду си и чрез странични плащания осигуряват всяка да спечели "достатъчен" дял от бизнеса след време.

- г. Разделяне на пазара – фирмите разделят пазара според региона, производството на уникален продукт или други параметри като се въздържат от участие (конкуренция) извън определените граници.

На третия етап на обществените поръчки според предложената схема – процесът на оценяване, най-често става дума за получаване на подкупи и комисионни или търговия с влияние. Може би точно на този етап корупцията се проявява в най-чист вид.

На четвъртия етап – изпълнение на договора, най-често става дума за измамно завишено отчитане на разходите, промяна на спецификациите или претенции въз основа на фалшиви режимни разходи. Често тези възможности са заложили още по време на стъпки едно и две. Например корумпиращите кандидати могат да занижат първоначално подадената оферта, за да спечелят поръчката, като е налице предварителна договорка с възложителя за бъдещо признаване на "непредвидени" разходи.

Другата типична форма на корупция на този етап касае признаване от корумпирани инспектори, следящи за изпълнението на договора, на качество, което е по-ниско от обещаното. По този начин изпълнителят реализира наследващи му се икономии на средства.

Проблем, който малко или много засяга всяка икономика, но е силно изразен в България и е в пряка корелация с корупционни практики е наличието на сива икономика и контрабанда. Както отбелязва Илиев [7] "...сивата икономика като цяло лишава държавния бюджет от постъпления и създава сериозни препятствия пред утвърждаване на пазарна икономика."

Сивата икономика и контрабандата от една страна и организираната престъпност от друга вървят ръка за ръка. Сивата икономика е реално социално-икономическо явление, както отбелязахме, съпътстващо стопанския живот на всяка една страна, като тя, разбира се на пръв поглед изпълнява и социална функция в едно бедно общество каквото е нашето. "Благодарение" на нея определен контингент от населението, разполагащ със силно ограничени ресурси, в някои случаи на ръба на оцеляването, има достъп до евтини ресурси, включително и от първа необходимост. По тази причина управляващите често предпочитат да си затварят очите пред заобикалянето или директното нарушаване на закона от "играчите" в сивия сектор като механизъм да се "тушира" народното недоволство от ниските доходи.

От друга страна именно сивата икономика е един от основните фактори за ниския икономически растеж в страната, за хроничния недостиг на средства в публичния сектор, за изкривената представа за състоянието на икономиката и в крайна сметка се явява болестно състояние, при което се лекуват симптомите на заболяването, но не и неговите предпоставки.

Сивата икономика дефинитивно може да бъде разгледана като неофициална, нерегистрирана икономика, която включва доходи от иначе законна дейност, но укрита от официалните власти и съответно необложени с налози.

От важно значение е, че в тази сфера се включват и доходи от незаконна дейност (контрабанда, кражби и др. престъпни дейности). Най-общо става дума за доходи от дейности, които или са незаконни, или самите доходи не са публично достояние и съответно не се облагат с налози и за които не се плащат осигуровки. Във всички случаи това са дейности, които не се обхващат от официалната статистика.

Основна причина за съществуването на сивия сектор в икономиката са високите разходи, свързани с осъществяването на дейностите в рамките на закона. Икономисването на всеки един от тези разходи води след себе си навлизане в сивия сектор, а цената за това са корупционните практики.

Корупцията, свързана със сивия сектор на икономиката се открива в няколко направления:

- а. корупционни практики, свързани с избягване на заплащането на данъчни или осигурителни задължения и неправомерно ползване на данъчен кредит по ДДС;
- б. използване на силови структури за обезпечаване на функционирането на съответния бизнес в сферата на сивия сектор;
- в. нерегламентирани плащания при сключване на договори, обезпечавачи функционирането на съответния бизнес.

Особено място по отношение на корупционната дейност заема сферата на контрабандата, която се характеризира с незаконното прехвърляне през държавната граница на стоки, валутни ценности и други предмети в нарушение на митническото законодателство с цел избягване на плащането на мита, данъци, акцизи или други налози на държавата. Пряката цел е обогатяване на осъществяващите тази дейност, а косвения резултат – ощетяването на фиска.

Можем най-общо да разграничим трансфера на стоки, търговията с които изначално е забранена и трансфера на стоки, търговията с които (внос или износ) поначало е разрешена, а единствената цел е избягването на налози.

III. Ролята на механизма за сътрудничество и проверка като дисциплиниращ фактор за противодействие на корупцията

Препоръките на ЕК в Доклада по МСП от 2015 г. [2] по отношение на борбата с корупцията се свеждат до следното: "Борбата с корупцията изисква продължителни и последователни усилия за превенция, но и за наказателното преследване на нарушенията и демонстриране на това, че извършването на престъпления води до санкции. В тази област България следва:

а. Да повери на една-единствена институция задачата да координира борбата с корупцията, да подпомага и координира усилията в различните сектори.

б. Да прегледа и актуализира националната стратегия за борба с корупцията след консултация с организациите на гражданското общество.

в. Да предприеме стъпки за намаляване на риска от корупция в процедурите за възлагане на обществени поръчки, като ги направи по-прости и по-прозрачни.

г. Да прегледа процедурите във връзка с конфликта на интереси, за да гарантира тяхната ефективност и безпристрастност, както и надеждността на механизма за налагане на санкции."

В контекста на изложеното е редно да се отбележи, че МСП е инструмент на Европейската комисия за регистриране и подпомагане на напредъка на България и Румъния за постигане на специфични цели в областта на съдебната реформа, борбата с корупцията и организираната престъпност, установен непосредствено преди присъединяването на България към Европейския съюз като съпътстваща мярка към Акта на присъединяване, представляваща развитие и продължение на подхода, използван от ЕС по време на преговорите за присъединяване.

Целта е да се мотивират държавите кандидатки да извършат промени чрез поставяне на условия. Европейската комисия преди присъединяването на България констатира, че въпреки решението за присъединяване в страната остават неразрешени редица проблеми и в този смисъл самото присъединяване е плод на известен компромис. В този смисъл целта на МСП е да се стимулира управляващата класа в България да извърши реформи, необходими и полезни за функционирането на българското общество. Тези констатации важат в най-пълна степен за предизвикателствата пред България, свързани с корупцията в държавната администрация и икономическата корупция.

Първите реални действия, съобразени с препоръките по МСП за противодействие на корупцията се предприеха, когато през 2015 г. Министерският съвет внесе в Народното събрание законопроект за Закон за предотвратяване на корупцията сред лицата, заемщи висши публични длъжности [6]. В мотивите към законопроекта е констатирано, че с Решение № 230 от 09.04.2015 г. Министерският съвет прие Национална стратегия за превенция и противодействие на корупцията в Република България 2015 – 2020 г. и, че водещ приоритет в стратегията е противодействието на корупцията по високите етажи на властта.

Внесеният законопроект беше в изпълнение на тези мерки, предвидени в Националната антикорупционна стратегия. Той даде законодателен израз на идеите, залегнали в стратегията и отговаря на необходимостта от създаване на по-ефективен механизъм за противодействие на корупцията по високите етажи на властта, намерила отражение и в препоръки, съдържащи се в докладите на Европейската комисия за напредъка на България по Механизма за сътрудничество и проверка.

Основната цел на проекта за закон според вносителите е да създаде работеща система за проверка на имуществените декларации и за установяване на конфликт на интереси чрез създаването на нов единен антикорупционен орган. Предложените решения се основават както на извършения анализ на действащата институционална рамка за противодействие на корупцията, така и на проучен чужд опит и препоръки на български и чуждестранни организации, работещи задълбочено по проблемите на борбата с корупцията.

Внесенят законопроект беше съществена стъпка в правилната посока. За съжаление в Народното събрание не беше формирано необходимото мнозинство за приемане на закона, което отново потвърди очевидният факт на липса на политическа воля за ефективна борба с корупцията, основно по отношение на висшия ешелон на властта.

След отхвърлянето в пленарна зала на 03.09.2015 г. на Законопроекта за Закон за предотвратяване на корупцията и за отнемане на незаконно придобито имущество и в съответствие с изискванията на Правилника за организацията и дейността на Народното събрание беше внесен нов законопроект, съдържащ промени в сравнение с отхвърления през септември вариант, свързани преди всичко с изразените в хода на дискусиата в Народното събрание аргументи за неподкрепа на законопроекта.

Както е отбелязано в мотивите към този законопроект [6] важна промяна в сравнение с първоначалния вариант е обединяването на единния орган с Комисията за отнемане на незаконно придобито имущество. Целта според вносителите беше да се концентрират допълнително усилията за борба с корупцията като се свържат още по-пряко с производството за отнемане на незаконно придобито имущество.

На фона на скромните реални опити за налагане на правила, които да доведат поне до задоволителни резултати на антикорупционната политика Европейската комисия на 25.01.2017 г. излезе с поредния си доклад до Европейския парламент и Съвета за напредъка на България по механизма за сътрудничество и проверка [3].

В раздела за корупцията, разбираана като корупция по високите етажи на властта, но и като корупцията в по-общ план, по-специално на местно равнище и по границите, Комисията за пореден път констатира, че в засегнатата област продължава да съществува очевиден дефицит на доверие, за който свидетелства българското обществено мнение, както и че досега в България броят на конкретните дела за корупция по високите етажи на властта, завършили с влезли в сила осъдителни присъди е много ограничен, а увеличаването на броя на тези присъди е най-ясното доказателство, че борбата срещу корупцията е реален приоритет. България продължава да е сред държавите членки на ЕС, с най-високи равнища на възприемане на корупцията и гражданите и представителите на бизнеса продължават да считат корупцията за значителен проблем.

В контекста на борба с корупцията и организираната престъпност към настоящия момент България, макар и мъчително и като резултат на сериозен политически дебат, изпълни част от отправените препоръки. На 19.01.2018 г. беше обнародван Закон за противодействие на корупцията и за отнемане на незаконно придобитото имущество [5].

Заключение

България беше приета за член на Европейския съюз с известни компромиси, касаещи функционирането на съдебната система, както и противодействието и борбата с корупцията и организираната престъпност, поради което беше включена в специално създаден Механизъм за сътрудничество и проверка (МСП) по отношение на посочените области. В рамките на този механизъм Комисията излиза с ежегоден доклад, отчитащ постиженията неуспехите на страната в тази насока. В досегашните си доклади Комисията констатира необходимостта от значително по-решителни усилия за минимизиране на негативните последици явления.

Съществена част от отправените препоръки касаят корупцията в държавната администрация, в частност по високите етажи на властта, както и свързаната икономическа корупция.

България, макар и бавно и мъчително предприе мерки в насока отправените препоръки, които в крайна сметка към момента доведоха до приемането на Закон за противодействие на корупцията и за отнемане на незаконно придобитото имущество, чийто анализ е предмет на отделно изследване.

Изводът, който може да бъде направен е, че МСП играе съществена дисциплинираща роля по отношение на усилията на политиците, законодателя и администрацията, насочени към противодействие на корупцията.

Литература

1. Доклад на ЕС за борбата с корупцията. http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/documents/policies/organized-crime-and-human-trafficking/corruption/docs/acr_2014_bg.pdf. 10. 01. 2014.
2. Доклад на Комисията до Европейския парламент и Съвета относно напредъка на България по механизма за сътрудничество и проверка. http://ec.europa.eu/cvm/docx/com201536_bg.pdf. 12. 12. 2015.
3. Доклад на Европейския парламент и Съвета за напредъка на България по механизма за сътрудничество и проверка от 25. 01. 2017г. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/com-2017-43_bg.pdf.
4. Закон за нормативните актове. <http://www.lex.bg/laws/ldoc/2127837184>. 21. 01. 2016.
5. Закон за противодействие на корупцията и за отнемане на незаконно придобитото имущество. <https://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2137180227>.
6. Законопроект за Закон за предотвратяване на корупцията сред лицата, заемащи висши публични длъжности. <http://www.parliament.bg/bg/bills/ID/15451>. 27. 01. 2016.
7. Илиев, П. (2003) Държавно регулиране на икономиката и антикорупционни стратегии, Учебно помагало Антикорупция. София.
8. Клитгард, Р., Маклейн-Абароа, Р., Линдзи Парис, Х. (2006). Корумпирани градове. Практически наръчник за оздравяване и превенция. София.
9. Кънева Н., Йорданова М. (2003). Борбата с корупцията в държавната администрация, Учебно помагало Антикорупция. София.

ОТНОСНО КОНЦЕПЦИЯТА ЗА "НЕОБИЧАЙНО БЛАГОПРИЯТНА ОФЕРТА" СЪГЛАСНО БЪЛГАРСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ДИРЕКТИВИ В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

гл. ас. д-р Илонка Горанова*,
катедра "Публичноправни науки", УНСС,

Резюме

Целта на настоящия доклад е да се представи концепцията за "необичайно благоприятна оферта", възприета от българския законодател в сега действащия Закон за обществените поръчки и да се повдигне въпросът доколко тази концепция съответства на идеята за "необичайно ниска оферта", заложена в европейските директиви. Подходът за постигане на поставената цел е практически ориентиран анализ на действащото европейско и българско законодателство. В разработката се обръща внимание върху различната терминология, която употребяват българският и европейският законодател. Подчертава се, че е налице разминаване и в самата концепция за "необичайно ниска оферта".

Ключови думи: обществена поръчка, необичайно ниска оферта, нередовна оферта, отстраняване от участие

JEL K23

ON THE CONCEPT OF "ABNORMALLY LOW TENDER" UNDER THE BULGARIAN LEGISLATION IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN PUBLIC PROCUREMENT DIRECTIVES

Summary

The aim of the present report is to illustrate the concept of "unusually favorable offer" under the current Public Procurement Act and to raise the question of how this concept corresponds to the idea of "abnormally low tender", according to the provisions of the European directives. The approach to achieving this aim is a practical oriented analysis of the current European and Bulgarian legislation. The paper draws attention to the different terminology used by the Bulgarian and European legislators. It is emphasized that there is a discrepancy in the very concept of "abnormally low tender".

Key words: public procurement, abnormally low tender, irregular tender, rejection of a tender.

JEL K23

От месец април 2016 г. в Република България е в сила изцяло ново законодателство в областта на обществените поръчки. Основният нормативен акт, регулиращ тази материя е Законът за обществените поръчки (ЗОП), приет от Народното събрание в изпълнение на задължението на всички държави членки на Европейския съюз (ЕС) да транспонират две нови европейски директиви – Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО и Директива 2014/25/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. относно възлагането на поръчки от възложители, извършващи дейност в секторите на водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО.¹

* ilgoranova@unwe.bg

¹ Вж. *OB L 94, 28.03.2014 г.* Пълните текстове на двете директиви в превод на официалните езици на ЕС са свободно достъпни в Интернет на страницата за достъп до правото на ЕС <http://eur-lex.europa.eu/>.

Предмет на настоящия доклад е концепцията за "необичайно благоприятна оферта", възприета от българския законодател в действащия ЗОП и въпросът за съответствието ѝ с идеята за "необичайно ниска оферта", заложен в европейското законодателство в областта на обществените поръчки. Основно е разгледана регламентацията в т.нар. класическа директива (Директива 2014/24/ЕС), доколкото секторната директива (Директива 2014/25/ЕС) възпроизвежда съответните текстове по идентичен начин.

1. Когато се касае до проблеми на обществените поръчки, един от първите и най-важни въпроси, които се поставят е този за критериите, въз основа на които се възлагат.¹ Съгласно действащото европейско законодателство² обществените поръчки "следва да се възлагат въз основа на **обективни критерии**, които гарантират съобразяване с принципите за прозрачност, недискриминация и равнопоставеност, за да се осигури обективно сравняване на относителната стойност на офертите, **с цел в условията на реална конкуренция да се определи коя оферта е икономически най-изгодна**" (к.м. – Ил. Г.). Според директивите, икономически най-изгодната оферта се оценява въз основа на най-доброто съотношение качество/цена, което от своя страна **винаги следва да включва ценови или разходен елемент**. Пояснява се, че оценката на икономически най-изгодната оферта може да се извърши въз основа само на цената или на ефективността на разходите. В допълнение обаче се припомня, че възложителите са свободни да определят подходящи стандарти за качество чрез използване на технически спецификации или условия за изпълнение на договора за обществена поръчка³. Директивите признават правото на държавите членки да забранят или ограничат използването само на цената или само на разходите при оценяването на икономически

¹ Понятието "критерии за възлагане" ("*award criteria*") заема централно място в Директива 2014/24/ЕС и Директива 2014/25/ЕС, което налага редактиране на съответните разпоредби по възможно най-опростен и рационален начин (арг. от съображение 89 от преамбюла на Директива 2014/24/ЕС, респ. съображение 94 от преамбюла на Директива 2014/25/ЕС). В директивите се посочва, че това може да бъде постигнато чрез използване на израза "икономически най-изгодна оферта" ("*most economically advantageous tender*") като водещо понятие, тъй като всички спечелили оферти следва в крайна сметка да се избират в съответствие с това какво според възложителя е икономически най-доброто решение измежду представените оферти. Изрично се подчертава, че с цел да се избегне объркване с критерия за възлагане, който е известен като "икономически най-изгодна оферта" в директиви 2004/17/ЕО и 2004/18/ЕО, за това понятие следва да се използва различен термин – "най-добро съотношение качество/цена" ("*best price-quality ratio*"). Поради това то следва да се тълкува съгласно съответната съдебна практика във връзка с директиви 2004/17/ЕО и 2004/18/ЕО, с изключение на случаите, когато Директива 2014/24/ЕС, респ. Директива 2014/25/ЕС предвижда решение, което несъмнено е различно по същество. По подробно вж. Горанова, Ил. "Относно понятието "икономически най-изгодна оферта" в контекста на новите европейски директиви в областта на обществените поръчки" В: Сборник с доклади от международна научна конференция "Ролята и значението на международното и наднационалното право в съвременния свят", организирана по повод 90-годишнината на проф. Иван Владимиров, Издателски комплекс – УНСС, София, 2018, с. 246-256. По-подробно относно регламентацията на критериите на възлагане в националното ни законодателство вж. Събев, С. Възлагане на обществени поръчки в областите отбрана и сигурност, Издателски комплекс на ВНУ "Васил Левски", Велико Търново, 2016, с. 47 и сл.

² Вж. съображение 90 от преамбюла на Директива 2014/24/ЕС и съображение 95 от преамбюла на Директива 2014/25/ЕС.

³ Съгласно § 2, т. 58 от Допълнителните разпоредби на ЗОП, под "условия за изпълнение на поръчката" следва да се разбират "определените от възложителя конкретни и обективни изисквания, свързани с процеса на изпълнението ѝ, **извън критериите за възлагане на поръчката**" (к.м. – Ил.Г.). В същата разпоредба е отбелязано изрично, че условията за изпълнение на поръчката **не подлежат на сравнителна оценка и не оказват влияние върху класирането на офертите**.

най-изгодната оферта, когато сметнат това за целесъобразно, като целта е по този начин да се насърчи по-голям стремеж към качество при обществените поръчки.

Съгласно действащото българско законодателство, обществените поръчки се възлагат въз основа на икономически най-изгодната оферта, определена **въз основа на един от следните критерии за възлагане**:

- най-ниска цена;
- ниво на разходите, като се отчита разходната ефективност, включително разходите за целия жизнен цикъл¹;
- оптимално съотношение качество/цена, което се оценява въз основа на цената или нивото на разходите, както и на показатели, включващи качествени, екологични и/или социални аспекти, свързани с предмета на обществената поръчка (аргумент от чл. 70, ал. 1, във вр. с ал. 2 от ЗОП).

2. Според европейските директиви, за да се гарантира съответствието с принципа на равнопоставеност при възлагането на обществените поръчки, възложителите следва да бъдат задължени да създадат необходимата прозрачност с цел да осигурят на всички участници достатъчно информация за критериите и условията, които ще бъдат приложени при решението за възлагане на поръчката. В тази връзка възложителите по правило следва да бъдат задължени да посочат **критериите за възлагане на поръчката и относителната тежест на всеки един от тях**. По изключение, в надлежно обосновани случаи, в които трябва да могат да посочат причините за това, когато тежестта не може да бъде установена предварително (по-специално поради сложността на поръчката), възложителите следва да имат право да степенуват критериите по значение в низходящ ред.

Съгласно действащото българско законодателство, **когато критерият за възлагане включва повече от един показател, възложителят е длъжен да определи относителната тежест на всички показатели**, а когато това е обективно невъзможно, ги подрежда по важност в низходящ ред, като в документацията се посочват методиката за комплексна оценка и начинът за определяне на оценката по всеки показател (арг. от чл. 70, ал. 5-7 от ЗОП).

3. По аргумент от чл. 72, ал. 1 от ЗОП, **когато предложение в офертата на участник, свързано с цена или разходи, което подлежи на оценяване, е с повече от 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка, възложителят е длъжен да изиска подробна писмена обосновка за начина на неговото образуване**. Разпоредбата на чл. 72 от ЗОП е озаглавена "Необичайно благоприятни оферти".

В европейските директиви в областта на обществените поръчки се използва изразът "**необичайно ниска оферта**" ("*abnormally low tender*") без обаче да се въвежда легална дефиниция на това понятие и без да се регламентира начинът, по който следва да бъде установено дали дадена оферта действително е необичайно ниска. Понятието "необичайно ниски оферти" не е ново за европейското законодателство в областта на обществените поръчки. Богата е и практиката на Съда на ЕС, засягаща проблемите, свързани с идентифицирането на такива оферти и отхвърлянето им от възложителите именно на това основание. Както

¹ Разходите за целия жизнен цикъл включват цена на придобиване и един или повече от посочените в чл. 71, ал. 1, т. 1 и 2 от ЗОП разходи (разходи, които се поемат от възложителя или други ползватели, като: разходи за използване, като потребление на енергия и други ресурси; разходи за поддръжка; разходи в края на експлоатационния период, като разходи за събиране и рециклиране; разходи, свързани с екологични фактори по отношение на продукта, услугата или строителството по време на целия им жизнен цикъл, при условие че стойността им може да бъде определена и проверена – тези разходи могат да бъдат свързани с емисии на парникови газове и други вредни емисии или със смекчаване на последиците от изменението на климата).

вече беше отбелязано, **самите директиви (и класическата, и секторната) не съдържат легална дефиниция на понятието "необичайно ниска оферта", нито посочват конкретен подход, чрез който възложителите да разпознават кога една оферта следва да се счита за такава.** Като трайна тенденция обаче се е очертало задължението на възложителя на конкретна обществена поръчка преди да реши да отхвърли една оферта на основание, че **изглежда** необичайно ниска да предостави възможност на участника, който я е подал да обясни, че тя е реална и осъществима. Съгласно чл. 69, параграф 1 от Директива 2014/24/ЕС **възлагащите органи са длъжни да изискват от икономическите оператори да обяснят предложената в офертата цена или разходи, когато офертите изглеждат необичайно ниски спрямо строителството, доставките и услугите.**

4. От описаното по-горе биха могли да се обосноват следните изводи:

- налице е разминаване в терминологията, с която боравят българският и европейският законодател;
- налице е разминаване и в самата концепция за "необичайно ниска оферта" от позиция на българския и европейския законодател.

По-правилно е да се говори за **необичайно ниски оферти**, а не за необичайно благоприятни оферти. На няколко места в Директива 2014/24/ЕС¹, се подчертава, че офертите, които възлагащият орган е намерил за необичайно ниски се считат за **нередовни**². В този смисъл е и Директива 2014/25/ЕС.³ Идеята на европейския законодател е да се отхвърлят оферти, в случаите, когато възлагащият орган е установил, че необичайно ниската цена или предложените разходи се дължат на неспазване на задължителното право на ЕС или на съвместимото с него национално право в областта на социалното, трудовото или екологичното право или на разпоредбите на международното трудово право. От своя страна терминът "благоприятен" носи в себе си нещо положително и съгласно официалния тълковен речник означава: 1. Който съдейства за успеха, за развитието и доброто състояние на нещо; удобен, сгоден. 2. Който изразява съгласие, одобрение или дава положителна характеристика, оценка за някого или нещо; положителен, одобрителен.⁴

Както вече беше посочено българският законодател счита за необичайно ниска (макар и да я нарича "необичайно благоприятна") офертата, която съдържа подлежащо на оценяване предложение, свързано с цена или разходи, което е **с 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници** по същия показател за оценка. Това на практика означава, че отклонение с 20 на сто се установява тогава, **когато са налице поне три оферти за оценяване, за да може да се изчисли средна стойност между две от тях.** Спорно е доколко един такъв подход на българския законодател е правилен в контекста на европейските директиви в областта на обществените поръчки, където се говори за "оферти, които **изглеждат необичайно ниски спрямо строителството, доставките и услугите**"⁵. Едно чисто механично определяне от националния законодател на процент отклонение от предварително изискуем минимален брой допустими оферти едва ли би бил обективен критерий да се установи адекватна основа, върху която да се обсъди и прецени дали действително има проблем с въпросната оферта. Вече беше отбелязано, че целта на

¹ Вж. например чл. 26 и чл. 35.

² Важно е да се подчертае, че в европейското законодателство се прави ясно разграничение между нередовна (*irregular*), неприемлива (*unacceptable*) и неподходяща (*unsuitable*) оферта.

³ Вж. чл. 53.

⁴ Многотомният Речник на българския език е най-големият и представителен тълковен речник на българския език. Той е свободно достъпен в Интернет на страницата на Института за български език <http://ibl.bas.bg/rbe/>

⁵ Вж. чл. 69, параграф 1 от Директива 2014/24/ЕС, съответно чл. 84, параграф 1 от Директива 2014/25/ЕС.

европейския законодател е при изготвянето на офертите да не се допуска нарушение на задължителното право на ЕС или на съвместимото с него национално право в областта на социалното, трудовото или екологичното право или на разпоредбите на международното трудово право. Ето защо считаме, че далеч по-логично би било да се идентифицират необичайно ниските оферти чрез съпоставяне с прогнозната стойност на самата обществена поръчка и по-конкретно в контекста на задължението на възложителя да изчисли прогнозната стойност "съобразно пазарната стойност на предстоящите за възлагане дейности, определени в резултат на пазарни проучвания или консултации" (аргумент от чл. 21, ал. 2 от ЗОП¹).

В заключение, от анализа на действащото българско законодателство се установява, че в частта относно необичайно ниските оферти е налице разминаване в терминологията, с която боравят българският и европейският законодател. По сериозният въпрос, обаче е, че е налице разминаване в самата концепция за "необичайно ниска оферта". *De lege ferenda* предлагаме промяна в заглавието на разпоредбата на чл. 72 от ЗОП с цел съответствие не само с терминологията, употребена в европейското законодателство и практиката на Съда на ЕС, но и с оглед смисъла, вложен от европейския законодател в понятието "необичайно ниски оферти". Препоръчваме и преразглеждане на подхода на българския законодател относно начина на идентифициране на такива оферти с цел намиране на възможно най-подходящото решение като предлагаме за база да бъде възприета прогнозната стойност на конкретната обществена поръчка, изчислена съобразно пазарната стойност на предстоящите за възлагане дейности, определени в резултат на пазарни проучвания или консултации.

¹ Тази редакция на чл. 21, ал. 2 от ЗОП е в сила от 01.03.2019 г. съгласно промените в ЗОП, обнародвани в ДВ, бр. 86 от 18 октомври 2018 г. (аргумент от § 9, във вр. § 141 от Закона за изменение и допълнение на ЗОП). Съгласно чл. 44, ал. 1 от ЗОП, озаглавен "Пазарни консултации и външно участие при подготовка на документацията" е допустимо провеждането на пазарни консултации чрез търсенето на съвети от независими експерти или органи, или от участници на пазара.

РЕГУЛИРАНЕ В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРИЯ

докторант Станислава Цветкова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

Процесът на изразходване на публични средства, неговата целесъобразност и прозрачност, представляват висок обществен интерес, както на местно, така и на европейско равнище. В контекста на съвременното отворено общество, със силно изразена гражданска позиция и голям достъп до информация, въпросът как, защо и колко публични средства се изразходват за добиване на дадено благо е съществен за населението. Европейските и местните институции са изправени пред предизвикателството да подобрят процеса на добро разпределяне на ресурси, подобряване качеството на предлаганите от тях блага и постигане на оптимално високо ниво на обществена полезност и прозрачност. За възложителите е предизвикателство да следят промени в нормативната уредба и съдебната практика, за това често изследват становищата и докладите на контролните органи, които внасят яснота в практиката по прилагане на закона.

Ключови думи: Обществени поръчки, регулаторни органи, указания за прилагане на закона, автори

PUBLIC PROCUREMENT REGULATION IN BULGARIA

Summary

The process of spending public funds, its expediency and transparency are of high public interest, both at local and European level. In the context of a modern open society, with a strong civic attitude and a great deal of access to information, the question of how, why and how much public money is spent on obtaining a good is essential for the population. European and local institutions face the challenge of improving the process of good allocation of resources, improving the quality of their goods and achieving an optimally high level of public utility and transparency. Also it's a challenge for contracting authorities to monitor changes in the legal framework and case law, and they often examine the views and reports of control bodies that bring clarity in law enforcement practice.

Keywords: Public procurement, Regulatory authorities, Guidelines for enforcement of the Law, authors

В българското законодателство обществени поръчки съществуват още от края на XIX век¹. Законът за публичните търгове от 1883 г. е първият закон, който урежда ефективното изразходване на държавни средства, като последователното въвеждане на редица други закони, целящо подобряване на ефективността при изразходване на публични средства, в това число Закон за обществените предприятия², Закон за извършване на доставки и работи за сметка на държавата³ продължава до 1944г., с настъпване на промени в икономическите и обществени условия в България. Създадените държавни монополи доведоха до липса на конкуренция и отпадане на необходимостта от държавно регулиране на процеса по изразходване на публични средства.

След 1989 г., с появата на частния сектор в икономиката и конкуренцията на пазара, възниква необходимостта от законово уреждане на обществените поръчки и изразходването на

¹ "Управление на публичния сектор", Университетско издателство Стопанство, София 2008 г., Хр. Христов

² ДВ, бр. 287, 1921г.

³ ДВ, бр. 13, 1948г.

публични средства чрез тях. Първите стъпки в тази посока се правят през 1997 г. с въвеждане на Закон за възлагане на държавни и общински поръчки, който обаче не съумява да регулира процеса в цялост. Всички последователни стъпки в процеса на регулиране и изразходване на публични средства довеждат до приемането през 1999г. на Закон за обществените поръчки (ЗОП).

Приетият през 1999г. закон е основата, на която се градят всички последвали промени и допълнения. За първи път в него се дефинират основни понятия като дефиниция, възложители, правила за възлагане и провеждане на тръжните процедури. В последствие законът е допълнен и изменян многократно, а законодателството в страната съобразено с транспонираните европейски директиви в областта.

Една от основните промени е направена през април 2016 г., през която са направени съществени изменения в ЗОП, в синхрон с Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО. В сила от 01.03.2019г. е налице нова редакция на основополагаща част от текстовете на закона, като основните изменения в него, свързани с прилагане на електронни средства за възлагане и оценка на постъпилите оферти, влизат в сила от месец ноември 2019г.

Тематиката се радва на широк изследователски интерес от страна на български и чуждестранни автори (Горанова, И.¹, Кацарова, М., Петкова, Е., Попова, Ц., Андонова, В.², Бонева С.³ и др.). Фокусът на тази публикация е приносът на институционалните автори по темата, защото те задават и самата регулаторна рамка, в която се осъществяват обществените поръчки.

Законът за обществени поръчки и Правилника за прилагане на закона за обществени поръчки са динамично променящи се нормативни документи, което поставя пред предизвикателство авторите в областта. Именно това е причината голяма част от публикациите по темата, да са статии, наръчници, методически указания на контролни органи и одитни доклади за извършени нарушения и препоръки за прилагане на добри практики. Основни институционални автори по темата са АОП, АДФИ, Сметна палата, ОСЕС и др.

1. Основни институционални автори в областта на обществените поръчки в България

Агенцията по обществени поръчки (АОП) е създадена на 12.03.2004 г. с Постановление № 56 на Министерски съвет (обн. ДВ, бр. 24 от 23.03.2004 г.) съгласно Закон за обществените поръчки в сила от 01.10.2004 г., който предвижда създаването на самостоятелна административна структура в тази област.

Дейността, структурата, организацията на работа и съставът на Агенцията по обществени поръчки се регламентират от Устройствен правилник. Агенцията е подчинена на Министъра на финансите и го подпомага при осъществяването на държавната политика в областта на обществените поръчки.

Приоритет на АОП е да осигури ефективност на системата за обществени поръчки в България, съблюдавайки принципите за:

¹ Горанова, И., Административно-правен режим на обществените поръчки, Университетско издателство "Стопанство", УНСС, София

² Кацарова, М., Петкова, Е., Попова, Ц., Андонова, В., Новите положения при обществените поръчки, ИК "Труд и право", 2018

³ Бонева, С., Методи за сравнителен анализ на тръжни оферти, в: Сборник доклади от научна конференция "Конкурентоспособен растеж на българската индустрия", Университетско издателство "Стопанство", УНСС, София, стр. 291-300, 2008

- публичност и прозрачност;
- свободна и лоялна конкуренция;
- равнопоставеност и недопускане на дискриминация.

Съгласно сега действащата редакция на Закона за обществени поръчки всички възложители на обществени поръчки са длъжни да изпращат в Агенцията, в електронен вариант, чрез специален софтуер, документи за обществени поръчки, по утвърдена форма, касаещи процеса на обявяване, изпълнение и провеждане на търгове.

Едни от основните функции и преимущества на Агенцията са, че тя води редица регистри и съдържа ценна база данни, свързана с изпълнението на обществени поръчки в България и разходването на публични средства.

Една от функциите, вменени на Агенцията, е осъществяване на предварителен контрол и мониторинг на пазара на обществени поръчки, контрол и мониторинг над възлаганията, мониторинг за спазване на закона, неговите принципи и разпоредби.

АОП е един от органите, които имат най-голямо наблюдение върху възложителите и върху прилагането на разпоредбите на ЗОП. За да бъде осъзната значимостта на Агенцията е редно да се представят някои графики, фигури и данни, налични на сайта ѝ, в ежемесечно обновяван бюлетин:¹

***Възложителите** са субекти на обществените поръчки, които разходват бюджетни средства или извършват дейности с обществено значение. Такива са държавните органи, кметовете на общини, висшите училища, здравно осигурителните и пенсионни фондове, държавните предприятия и др. Изпълнител на обществена поръчка е участник в процедурата за възлагане на обществена поръчка, с когото възложителят е сключил договор за обществена поръчка. На графиката е представено изменението на броя на възложителите и изпълнителите в РОП през последните четири години:*

Фиг. 1. Информация за обществените поръчки в България, предоставяна от АОП

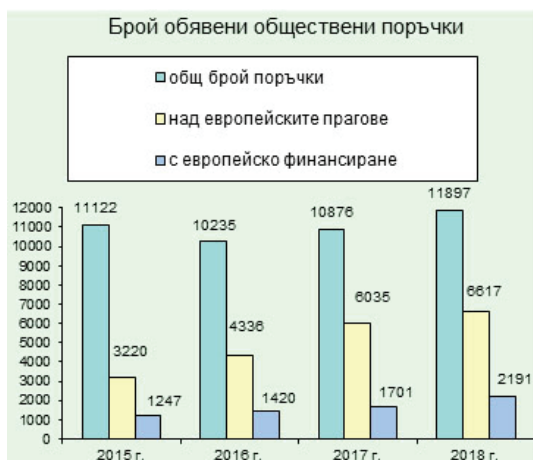


период	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
брой възложители	5913	6225	6268	6441
брой изпълнители	24480	26360	27911	29375

* Данните са към края на съответната година

На графиката е представен **общият брой на обявените процедури**, както и на процедурите с европейско финансиране и над европейските прагове, обявени през последните четири години. Тези процедури, чиято прогнозна стойност е над европейските прагове се обявяват и чрез Официален вестник на Европейския съюз.

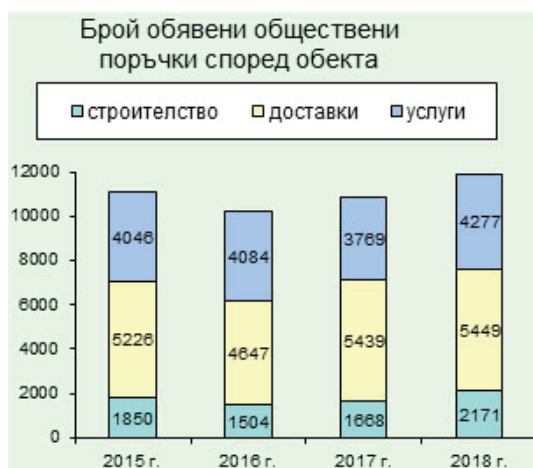
¹ http://rop3-app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,1590259&_dad=portal&_schema=PORTAL



период	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
общ брой процедури	11122	10235	10876	11897
от тях над европейските прагове	3220	4336	6035	6617
от тях с европейско финансиране	1247	1420	1701	2191

* Данните са към края на съответната година.
 * В момента продължава въвеждането на данни, поради което е възможно публикуваната информация да бъде коригирана по-късно.

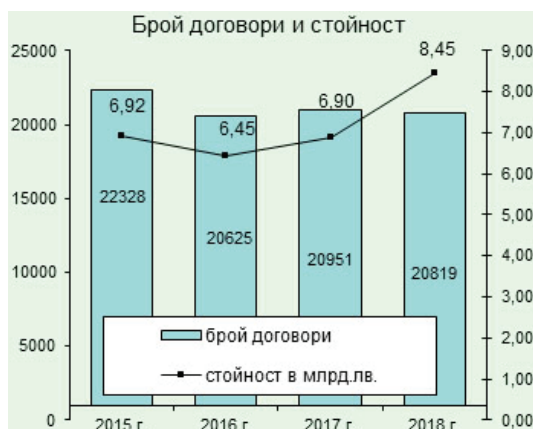
Обекти на обществени поръчки са доставките на стоки, предоставянето на услуги, строителството. На графиката е представено разпределението на обявените обществени поръчки според обекта.



период	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
строителство	1850	1504	1668	2171
доставки	5226	4647	5439	5449
услуги	4046	4084	3769	4277

* Данните са към края на съответната година.
 * В момента продължава въвеждането на данни, поради което е възможно публикуваната информация да бъде коригирана по-късно.

На графиката е представен **броят на сключените договори и тяхната стойност** през последните четири години.



период	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
общ брой договори	22328	20625	20951	20819
обща стойност в млрд. лв.	6,92	6,45	6,90	8,45

* Данните са към края на съответната година.
* Стойностите на договорите в чужда валута са преизчислени по фиксинга на БНБ към края на съответната година.

* В момента продължава въвеждането на данни, поради което е възможно публикуваната информация да бъде коригирана по-късно.

Източник: АОП

АОП отчита предизвикателствата и осъществява мониторинг над грешките на възложителите. Именно поради тази причина, методическите указания на експертите ѝ, както и Практическото ръководство за прилагане на законодателството в областта на обществените поръчки, издадено през 2017 г., представляват един от най-съществените документи и публикации, свързани с правилата и принципите за прилагане на ЗОП. В това ръководство АОП тълкува за възложителите европейската и националната правна уредба, чрез натрупания опит и примери, изяснява някои от спорните законови разпоредби и представя практически примери областта.

При преглед на стратегическите документи и автори в областта, освен органа, осъществяващ предварителен контрол, неотменно присъстват контролните органи, осъществяващи последващ контрол над действията на възложителите, с национално и европейско финансиране, а именно **АДФИ, Сметна палата и ОСЕС**.

Що се отнася до **Агенцията за държавна финансова инспекция (АДФИ)** в областта на обществените поръчки, следва да бъде отбелязано, че на финансова инспекция подлежат всички бюджетни организации включително и органите на съдебната власт; всички държавни предприятия по чл. 62, ал. 3 от Търговския закон; търговските дружества с блокираща квота държавно или общинско участие в капитала, както и техните дъщерни дружества, в които притежават блокираща квота; юридическите лица, които имат задължения, гарантирани с държавно или общинско имущество; юридическите лица по Закона за юридическите лица с нестопанска цел и неперсонифицираните сдружения, в които държавата или общината участват пряко или косвено в имуществото им; лицата, финансирани със средства от бюджета или със средства от ЕС (Бонева, С., 2011), както и лицата, за които друг специален закон предвижда, че подлежат на финансова инспекция по ЗДФИ.

АДФИ осъществява правомощията си в областта на контрола върху обществените поръчки в две форми: финансова инспекция и проверка по чл. 238, ал. 4 от ЗОП или иначе казано извършва периодични последващи проверки относно спазване режима на обществените поръчки на възложители, които не попадат в обхвата на Закона за държавната финансова инспекция, въз основа на одобрен годишен план. Финансовата инспекция е форма за упражняване на последващ външен контрол (Бонева, С., 2008) спрямо възложителите на обществени поръчки. Като форма на контрол проверката е изцяло регламентирана в чл. 239-241 от ЗОП и се отнася не само до дейността по възлагане на обществени поръчки, но включва и контрол по изпълнение на договорите за обществени поръчки и на рамковите споразумения. АДФИ има различен обхват на контролната си дейност в областта на общес-

твените поръчки, според това дали тя се извършва въз основа на постъпили молби, жалби и сигнали от държавни органи, физически и юридически лица или въз основа на утвърден от директора на АДФИ годишен план за финансови инспекции.

Резултатите от извършените проверки по въпросите, посочени в заповедта за възлагане на финансова инспекция, се отразяват в доклад, който се връчва на ръководителя на проверената организация или лице. Когато в хода на извършване на финансовата инспекция са установени нарушения на нормативните актове в областта на обществените поръчки (без изключения) и не са изтекли сроковете за търсене на административнонаказателна отговорност, финансовите инспектори съставят и актове за установяване на административни нарушения.

Организацията залага Ежегодни цели за всяка текуща година, като един от приоритетите ѝ е ефективен контрол в областта на обществените поръчки, установяване на нарушения, предприемане на действия по компетентност и предоставяне на информация относно изпълнението на ЗОП на Министерския съвет с годишния отчет на АДФИ, с оглед усъвършенстване правната рамка. За целта институцията изготвя доклади от осъществените проверки, както и Ръководства.

По-важен документ, който следва да бъде разгледан е Ръководство за унифициране на последващия външен контрол в областта на обществените поръчки, упражняван от Сметната палата и Агенцията за държавна финансова инспекция и разработен съвместно от двете ведомства.

Ръководство е разработено съвместно от Сметната палата и Агенцията за държавна финансова инспекция в изпълнение на мярка 12.3 от Националната стратегия за развитие на сектора обществени поръчки в България за периода 2014 – 2020 година. То има за цел да представи основните характеристики и насоки на последващия външен контрол, упражняван от Сметната палата и Агенцията за държавна финансова инспекция по силата на Закона за Сметната палата (ЗСП), Закона за държавната финансова инспекция (ЗДФИ) и чл. 238 от Закона за обществените поръчки (ЗОП), както и подходът, прилаган от двата органа при извършването на проверки в областта на обществените поръчки.

Сметната палата осъществява дейността си в областта на контрола върху обществените поръчки, само по план, въз основа на Годишна програма за одитната дейност. Сметната палата не извършва одити по сигнали, жалби и искания от държавни органи, физически и/или юридически лица. Единствено Народното събрание има право да възлага на Сметната палата извършването на до 5 одита годишно. Проверките на обществени поръчки в рамките на конкретен одит се извършват въз основа на извадка. Извадката включва само процедурите и другите действия по възлагане (публични покани, свободно възлагане), които са извършени през одитирания период и ще бъдат проверени при одита. Когато броят на възложените обществени поръчки за одитирания период е незначителен се извършва пълна проверка. Когато по време на одита са установени нарушения на ЗОП и не са изтекли сроковете за търсене на административнонаказателна отговорност, одиторите от Сметната палата предприемат действия за съставяне на актове за установяване на административни нарушения по реда на Закона за административните нарушения и наказания (ЗАНН). Установеното от одиторите при проверките на включените в извадката процедури или други действия по възлагане, вкл. установените административни нарушения, се отразяват в проект на одитен доклад. В него се включват и препоръки за отстраняване на установени слабости, пропуски и нарушения, вкл. в областта на обществените поръчки. Проектът на одитен доклад се връчва на ръководителя на одитираната организация за становище. След изтичане на срока за възражения, проектът на одитен доклад се внася за разглеждане от Сметната палата, която го приема с решение. Окончателните одитни доклади, в които се съдържат констатации за извършени нарушения в областта на обществените поръчки, се изпращат на изпълнител-

ния директор на Агенцията по обществени поръчки (АОП). При наличие на констатации за установени нарушения на Правилника за прилагане на Закона за обществените поръчки (ППЗОП), съответните части от одитния доклад се изпращат на АДФИ за търсене на административнонаказателна отговорност. Окончателните одитни доклади се оповестяват чрез интернет страницата на Сметната палата или по друг подходящ начин.

Взимайки предвид функциите и правомощията на двете институции, както и особено важната им роля при осъществяване на последващия контрол над обществените поръчки, от изключителна важност за всички възложители е да следят за методическите указания, наръчници и ръководства, съдържащи добри практики в областта на подготовката, възлагането и изпълнението на обществени поръчки.

Именно поради тази причина Ръководството, което бе споменато в предните редове, съдържа ценни указания и насоки на последващия външен контрол, в това число: *Проверка на проведени процедури за възлагане на обществени поръчки; Проверка на сключени писмени договори за доставки, услуги или строителство (без да са предшествани от процедура или друг ред за възлагане по ЗОП); Проверка на първични счетоводни документи за извършени разходи за доставка на стоки, услуги или строителство;*

Основните проверки, извършвани при последващ външен контрол, както и указания към възложителите, посочени в ръководството, включват: *Проверка за наличие на вътрешни правила за възлагане на обществени поръчки; Проверка за пълнота на документацията, свързана с възлагане на обществени поръчки; Проверка за спазване на задължението за поддържане на профил на купувача; Проверка за спазване на сроковете и реда за оповестяване на процедурите; Проверка на критериите за подбор на участниците; Проверка на критериите за оценка на офертите; Проверка на работата на комисията; Проверка на решението за определяне на изпълнител; Проверка на сключването на договор за обществена поръчка; Проверка на прекратени процедури; Проверка на възлагане на запазени обществени поръчки; Проверка на процедури на договаряне без предварително обявление и на договаряне без предварителна покана за участие; Проверка на извършените възлагания чрез публично състезание или чрез пряко договаряне; Проверка на извършените възлагания чрез събиране на оферти с обява или чрез покана до определени лица; Проверка на възлагането на обществени поръчки без провеждане на процедура; Проверка на изпълнението на договорите за обществени поръчки;*

Изпълнителна агенция "Одит на средствата от европейския съюз" (ИА ОСЕС) към Министерство на финансите, е една от институциите в България, публикуващи най-значимите и последователни материали, свързани анализ на нередностите в областта на обществените поръчки.

ИА ОСЕС¹ е орган за осъществяване на специфични одитни дейности по фондове и програми на ЕС в съответствие с международните споразумения за предоставяне на средства от ЕС и приложимите регламенти на ЕС, отнасящи се до управлението и контрола на предоставените средства от Европейския фонд за регионално развитие, Кохезионния фонд, Европейския социален фонд, както и по други фондове и програми, по които Република България получава финансиране от ЕС и от други донори.

ИА ОСЕС е определена за Одитен орган и за Независим одитен орган за извършването на одит за акредитация на органите по всички оперативни програми, съфинансирани от Европейските структурни и инвестиционни фондове.

Традиционно, агенцията публикува анализ на грешките през различните програмни периоди, установени от Одитния орган за програми, финансирани от ЕС. **Агенцията следва**

¹ <http://www.aeuf.minfin.bg/bg/page/5>

последователен подход, свързан със създаването на Анализи и ръководства за добри практики, включващи:

- Традиционен анализ на нередностите в областта на обществените поръчки, установени от Одитния орган за програми, финансирани от ЕС за програмен период 2014-2020, в т.ч. Анализ на грешки в обществени поръчки 2018 г. и Обобщение на грешките 2018 г.;
- Анализ на нередностите в областта на обществените поръчки, установени от Одитния орган при одитите за приключване на оперативните програми за програмен период 2007 – 2013 г.
- Анализ на грешките в обществени поръчки от одитите по приключване: обобщен анализ за често срещани нередности, свързани с възлагането на обществените поръчки, установени през 2015 г. при одитите на операциите по оперативните програми, съфинансирани от Структурните и Кохезионния фонд на Европейския съюз.
- Анализ на нередностите 2015 г.: Анализ на нередностите в областта на обществени поръчки, установени от Одитния орган в одитите на операциите през 2014 г.
- Анализ на грешки в ОП 2014 г.;

2. Основни европейски и международни институционални автори и публикации в областта на обществените поръчки

Способите за разходване на национални и европейски средства са обект на анализ на редица европейски и световни организации. Като по-значими автори и публикации в последните години следва да бъдат открити **Европейската комисия, ОИСР и Световната банка**.

Европейската комисия е основен институционален автор на наръчници, статии и публикации в областта на прилагане на Директивата за обществени поръчки. Регулярно органът публикува наръчници и стратегически документи, целящи да внесат яснота на публичните органи с цел същите да прилагат нормативната уредба законосъобразно, целесъобразно и прозрачно.

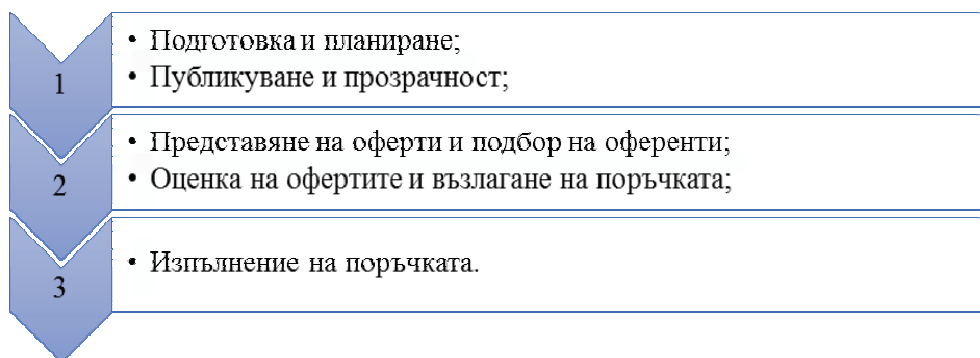
За 2018 г. такъв документ е "Ръководство за специалисти за възлагането на обществени поръчки и относно избягването на най-често допусканите грешки при проекти, финансирани от европейските структурни и инвестиционни фондове".

Комисията си поставя за цел документът да бъде в помощ на възложители на обществени поръчки в европейските държави членки, региони и градове, като ги преведе през всички етапи на процеса, откроявайки областите, в които обикновено се допускат грешки, и начините, по които те могат да бъдат избегнати.

Комисията приема, че обществените поръчки, възлагани в условия на ефективност, ефикасност, прозрачност и професионализъм, са от съществено значение за укрепването на единния пазар и стимулирането на инвестициите в Европейския съюз. Те представляват и една от основните възможности, чрез които европейските граждани и предприятия могат да реализират предимствата на политиката на сближаване. Последното издание на ръководството е изготвено от службите на Комисията, работещи в областта на обществените поръчки, както и посредством консултации със съответните експерти от държавите членки. То е един от основните елементи на амбициозния план за действие в областта на обществените поръчки и допринася за постигането на целите на приетия неотдавна пакет на ЕС за обществените поръчки. Чрез тази инициатива и избрания инструмент, както и чрез други инициативи на Комисията в тази област, се цели продължаване на политиката и ползата на публичните органи при възлагането на обществени поръчки в държавите членки, регионите и

градовете и са се засили въздействието на публичните инвестиции в полза на гражданите и на икономиката на ЕС.

Ръководство е структурирано около основните етапи на процедурата свързана с обществени поръчки от планирането до изпълнението им. В него са подчертани проблемите, за които да се внимава, и потенциалните грешки, които да се избягват, както и конкретни методи или инструменти, в това число:



ОИСР публикува аналитичния документ "Политиката при администрирането на нередности при възлагането на обществени поръчки и прилагането на финансови корекции", с автори Боян Иванов и Радина Томанова от "Димитров, Петров & Ко." под ръководството на Паоло Магина, Ръководител на звено за обществени поръчки в ОИСР и Питър Берг Матиясон от отдела "Проучване и консултации по политики в звеното за обществени поръчки". Принос към тази публикация има и Здравка Пекова, местен координатор на ОИСР в България за този проект.

След извършена през 2014 и 2015 г. оценка, Европейската комисия (ЕК) е идентифицирала в България липса на компетентност, което означава, че страната не е изпълнила предварителните условия относно капацитета в областта на обществените поръчки за ползване на Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ), съгласно Директива 2014/24 EU за обществените поръчки. В резултат, ЕК се свърза с ОСИР за да разработи и изпълни, заедно с България, проект за развиване на административния капацитет, обучение и разпространяване на информация, осигуряване на ефективно прилагане на правилата за обществени поръчки чрез подходящи механизми. Проектът е разработен в контекста на Плана за действие по предварителните условия на България и е насочен към следните три групи институции:

- Управляващи органи, Сертифициращи органи и Одитиращи органи на ЕСИФ, както и конкретни служители отговорни за първо и второ ниво на контролни проверки на разходите по обществени поръчки;
- Агенцията по обществени поръчки (АОП);
- Общини и други органи прилагащи обществени поръчки, като бенефициенти на ЕСИФ.

Като начин за осигуряване на въздействието от Проекта и за постигне максималното възможно разпространение е решено да се разработи Общо Ръководство за практическо приложение на новото законодателство в областта на обществени поръчки, прието през април 2016 г., във връзка с транспониране на Директивата на ЕС.

Общото Ръководство за прилагане на законодателството в областта на обществени поръчки (Ръководството) е информативен документ, който се занимава с основите на общест-

вените поръчки, чрез предоставяне на препратки към приложимото правило на закона и съдържа интерпретации на практически и правни аспекти. Като един от основните резултати от Проекта, Общото Ръководство за прилагане на законодателството в областта на обществени поръчки в България е насочено към служителите по обществени поръчки с различен професионален произход от публичния и частния сектор. То ще подпомогне обучението на служителите по обществени поръчки и ще повиши професионализма. То е лесно за употреба референтно ръководство за обществени покупки извършвани от класически възлагащи органи.

Световната банка извършва функционален преглед на Агенцията по обществени поръчки в България, в резултат на което ще предложи методика за измерване на изпълнението в областта на държавните поръчки, съгласно споразумението за предоставяне на възмездни консултантски услуги (резултатите все още не са публикувани публично, защото работата по споразумението не е приключила). В изпълнение на Националната стратегия за развитие на сектора на обществените поръчки в България за периода 2014-2020 г., България е транспонира европейското законодателство в тази област чрез Закона за обществените поръчки, в сила от 15 април 2016 г. Сега, когато правната уредба е налице, България е ангажирана да изгради надеждна система за възлагане на обществени поръчки, целта на която е съчетаването на икономическа ефективност и честност. Съгласно горепосоченото споразумение Световната банка ще извърши функционален преглед като анализира бизнес архитектурата, човешките ресурси и ИКТ архитектурата на Агенцията по обществени поръчки. Споразумението предвижда също приемане на методика за оценка на изпълнението в областта на обществените поръчки, която да се опре на най-добрите международни практики. Методиката е инструмент, който оценява осем измерения на изпълнението в системата на държавните поръчки, а именно:

- Конкуренция,
- Навременност,
- Ефективност,
- Ефикасност при изпълнение,
- Прозрачност,
- Качество,
- Управление на договорите и
- Справедливост.

Важна роля в постигането на целта за постигане на качествени услуги/дейности/стоки е предоставяне на навременно, икономически ефективно, прозрачно и честно разходване на ресурсите, чрез ЗОП. При изготвяне на оценката екипът от експерти на Световната банка ще представи примери за най-добри практики, свързани с цикъла от дейности по обществените поръчки и най-добри пазарни практики от държавите-членки на ЕС, с особен акцент върху осемте измерения на системата на обществените поръчки. Целта е да се изготвят препоръки как да се подобри ефективността на системата за обществени поръчки, като се използва методологията, измерваща осемте измерения.

Литература

Агенция за държавна финансова инспекция:<http://www.adfi.minfin.bg/>.

Агенция по обществени поръчки, Регистър на Агенцията по обществени поръчки:http://top3app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,1590259&_dad=portal&_schema=PORTAL;

Бонева, С., Методи за сравнителен анализ на тръжни оферти, в: Сборник доклади от научна конференция "Конкурентоспособен растеж на българската индустрия", Университетско издателство "Стопанство", УНСС, София, стр. 291-300, 2008

Бонева, С., Европейска икономическа интеграция: Бюджет и бюджетна политика на ЕС, УИ "Стопанство", 2011

Бонева С., Паричните потоци от ЕС към България: авансови, междинни и окончателни плащания, сб. д. "Теория и практика на финансовите престъпления", Университетско издателство "Стопанство", УНСС, София, 2008, с.248-255

Горанова, И., Административно-правен режим на обществените поръчки, Университетско издателство "Стопанство", УНСС, София

Държавен вестник (ДВ), бр. 13, 1948г.;

Държавен вестник (ДВ), бр. 287, 1921г.;

Институт по публична администрация: https://www.ipa.government.bg/sites/default/files/otnosno_politikata_pri_administriraneto_na_nerednosti_pri_vzlaganeto_na_obshchestveni_porчки_i_i_prilaganeto_na_finansovi_korekcii.pdf;

Кацарова, М., Петкова, Е., Попова, Ц., Андонова, В., Новите положения при обществените поръчки, ИК "Труд и право", 2018

Министерство на финансите, Изпълнителна Агенция "Одит на средствата от Европейския съюз":<http://www.aeuf.minfin.bg/bg/page/5>;

Сметна палата на Република България:<http://www.bulnao.government.bg/>;

Христов, Хр., Управление на публичния сектор, Университетско издателство Стопанство, София 2008 г.

КАК МИГРАЦИЯТА СЕ ОТРАЗЯВА ВЪРХУ НОВАТА МНОГОГОДИШНА ФИНАНСОВА РАМКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*докторант Атанас Павлов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Настоящият анализ представя оценка на някои от най-важните елементи от предложенията на Европейската Комисията за нова многогодишна финансова рамка (МФР) за периода 2021 – 2027 г. и нова система на собствени ресурси, фокусирайки се основно върху контекста на проблемите, свързани с миграционните процеси и тяхното влияние. Анализът предоставя преглед и очертава обща картина на начина, по който новата многогодишна финансова рамка ще изглежда и представлява, в сравнение с настоящата.

В рамките на разходната част на бюджета на ЕС, в новата МФР за периода 2021- 2027, Европейската комисия предлага дългосрочен бюджет на стойност 1,135 млрд. евро за поети задължения, което се равнява на 1,11% от brutния национален доход (БНД) на ЕС-27. Това равнище на поетите задължения се равнява на 1,105 милиарда евро (или 1,08% от БНД) плащания (по цени от 2018 г.¹). Накратко, това води до увеличение спрямо МФР за периода 2014-2020 г., която е около 1,02% от БНД на ЕС-28 (за поети задължения), въпреки, че сравнението е до известна степен субективно, тъй като не отразява редица фактори.

В рамките на приходната част на бюджета на ЕС, Комисията използва политическата възможност, представена от Брекзит, да предложи постепенно премахване на повечето от корекционните механизми, които намаляват вноските на някои държави-членки в бюджета на ЕС. Предложението за ново решение за собствените ресурси също така отразява препоръките на Групата на високо равнище за собствените ресурси за въвеждане на нови собствени ресурси, изрично свързани с политиките на ЕС.

Ключови думи: бюджет на ЕС, Многогодишна финансова рамка

THE IMPACT OF MIGRATION ON THE NEW MULTIANNUL FINANCIAL FRAMEWORK OF THE EUROPEAN UNION

Summary

This analysis provides an assessment of some of the most important elements of the EC proposal for new 2021-2027 MFF and new system of own resources, mainly focusing on the issues regarding migration and their impact. Also, the analysis provides an overview and comparison between the new MFF and the current one.

For the expenditure side of the EU budget, the European Commission has proposed a long-term budget of €1,135 billion in commitments (expressed in 2018 prices) over the period from 2021 to 2027, equivalent to 1.11% of the EU27's gross national income (GNI). This level of commitments translates into €1,105 billion (or 1.08% of GNI) in payments (in 2018 prices). Superficially, this amounts to an increase on the 2014-2020 MFF, which is an estimated 1.02% of EU-28 GNI (commitments), but a number of factors make comparisons difficult.

On the revenue side of the EU budget, the Commission has taken the political opportunity presented by Brexit to propose a gradual phasing-out of most of the correction mechanisms that discount certain Member States' contributions to the EU budget. The proposal for a new own resources decision also takes up the recommendation of the High-Level Group on Own Resources to introduce new own resources explicitly linked to EU policies.

Keywords: EU budget, Multiannual financial framework

¹ Изразена по текущи цени (с отчитане на инфлацията), тази сума се равнява на 1,246 милиарда евро плащания.

Следващият дългосрочен бюджет, който влиза в сила на 1 януари 2021 г., ще бъде първият за Европейския съюз с 27 държави-членки. Това е решаващ момент за ЕС. Момент, в който Съюзът е готов да подкрепи думите си с действия. Според Комисията¹ нейното предложение е за един нов, модерен и целенасочен дългосрочен бюджет, тясно обвързан с политическите приоритети – практическо изпълнение на положителната програма, обявена от председателя Юнкер в речта за състоянието на Съюза от 14 септември 2016 г. и одобрена от лидерите на 27-те държави от ЕС в Братислава на 16 септември 2016 г. и в Римската декларация от 25 март 2017 г. В предложениния бюджет са съчетани нови инструменти и модернизираны програми, за да се постигнат ефикасно приоритетите на Европейския съюз и да се отговори на новите предизвикателства.

На първо място, предложената от Комисията МФР съдържа включването в бюджета на ЕС на Европейския фонд за развитие – основния инструмент на ЕС за финансиране на сътрудничеството за развитие с държавите от Африка, Карибите и Тихоокеанския басейн, който до този момент представлява междууправителствено споразумение. Освен това очакваното изтегляне на Обединеното кралство от ЕС означава, че следващата МФР ще бъде за Съюз от 27 държави. По-малък ЕС означава по-нисък БНД, което от своя страна засяга начина, по който бюджетът на ЕС се измерва в относителна степен. В зависимост от гледната точка, предложението може да се разглежда като увеличение или намаление на текущата МФР. Очевидно обаче е, че предложението е значително по-малко от 1,3% от БНД, поискано от Европейския парламент.

Предложението за бъдещата МФР се различава структурно от настоящата. Изброените от Комисията функции (приоритети) показват преминаване от сегашната номенклатура, основана на стратегия "Европа 2020", като "интелигентен и приобщаващ растеж", към други приоритети на ЕС, като дигитална икономика, миграция и управление на границите и отбрана. Тази промяна в приоритетите може да се види в избора, направен за увеличаване или намаляване на финансирането: увеличенията са най-видими в областите на научните изследвания и иновациите, подкрепата за инвестициите, миграцията и управлението на границите, сигурност и отбрана. Намаляването на приоритетите е свързано основно с политиката на сближаване и общата селскостопанска политика на ЕС. Инструментите извън МФР като цяло са подсилени и правилата са адаптирани, за да дадат повече гъвкавост на ЕС в седемгодишния си финансов план.

Сравнение между предложенията на Комисията и позицията на ЕП показва, че те съвпадат, когато говорим за нужда от допълнителното финансиране, за да се повиши гъвкавостта на МФР (например чрез учредяване на резерв на Съюза и увеличаване на бюджетните средства за специални инструменти), да се създаде бюджетен механизъм за поддържане на върховенството на закона, за включване в бюджета на ЕФР, както и за реформиране на системата на ЕС за собствени ресурси. Предложението обаче се различава от позицията на Парламента по отношение на общата сума на следващата МФР и предложените съкращения при политиката на сближаване и общата селскостопанска политика. За разлика от ЕП, Съветът все още не е изразил обща позиция по отношение на бъдещата МФР и собствените ресурси, докато от своя страна националните правителства изразиха редица възгледи.

МФР ще бъде приета от Съвета, след като Парламентът даде своето съгласие² (Boneva, S., 2006). Решението за собствените ресурси също ще бъде прието от Съвета след консулта-

¹ EC: A modern EU budget for a union that protects, empowers and defends, 2nd May 2018

² Boneva S., The Inter-institutional Agreement on Budgetary Discipline and Improvement of the Budgetary Procedure for 2007-2013, In: "The Future of Europe. A View from the Danube Region", Dubrovnik, Harvatska, 2006, pp. 163-177

ция с ЕП. Парламентът обаче ясно заяви, че разглежда двете като пакет, и настоя да се обвърже съгласието за МФР с напредък в реформата на собствените ресурси.

Европейската комисия предлага дългосрочен бюджет на стойност 1,135 млрд. евро за поети задължения (по цени за 2018 г.). Един от начините за оценка на предложението е да се направи сравнение с настоящата МФР, въпреки че сравненията по отношение на общия размер и структура, включително състава на функциите и отделните програми, далеч не са прости, и трябва да бъдат третирани с повишено внимание и основавайки се на ясно определени предположения¹. Важно е да се отбележи, че предложението е уникално по своята същност, тъй като то включва:

- финансовите последици от оттеглянето на Обединеното кралство от ЕС, както по отношение на приходната, така и на разходната част на бюджета;
- по-малък БНД на ЕС, който също е резултат от излизането на Обединеното кралство;
- съществени промени в структурата на МФР по отношение на приоритетите, програмите, фондовете и тяхното разпределение;
- интегрирането (бюджетирането) в бюджета на ЕС на Европейския фонд за развитие (ЕФР), понастоящем извън МФР.

Когато сравняваме МФР за текущ и предишен период е важно да уточним дали стойностите се представят в текущи или постоянни (коригирани с инфлацията) цени и дали се говорим за бюджетни кредити за поети задължения или за плащания².

В първоначалната си реакция на предложението, Комисията по бюджети на ЕП (BUDG) прикани Комисията да предостави по-пълни и по-лесно сравними стойности, които да покажат по-ясно различията между настоящата и предложената нова МФР³. Тази критика беше отразена и от редица мозъчни тръстове⁴ (Claeys, G., Z. Darvas, 2018). Впоследствие службите на Комисията предоставят на Европейския парламент допълнителни технически данни, като излагат предположения за изчисляването на "виртуална" МФР за периода 2014-2020 г. без участието на Обединеното кралство и предоставят сравнение за предложената МФР след Брекзит⁵ (Бонева, С., 2017).

Общ размер

Стойността на предложените бюджетни кредити за поети задължения е равностойна на 1,11%, а предложените плащания – на 1,08% от БНД на ЕС-27. Предложените общи бюджетни кредити за поети задължения могат да се разглеждат като по-големи или по-малки от настоящата МФР в зависимост от избраната перспектива (фигури 1, 2 и графика 1):

- сравнено в реално изражение с текущата МФР (ЕС-28), има лек спад;

¹ Commission proposal for the EU budget post-2013: the good, the bad and the ugly, OpenEurope, June 2011; A. Matthews, Commission publishes MFF budget proposals, The Irish Economy, 30 June 2011.

² Бонева, С., Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", София, 2011

³ Този въпрос е обсъден на заседанието на Комисията по бюджети на 3 май 2018 г. ЕП официално изрази своята загриженост по въпроса в резолюция от 30 май 2018 г. относно многогодишната финансова рамка и собствените ресурси за периода 2021-2027 г.

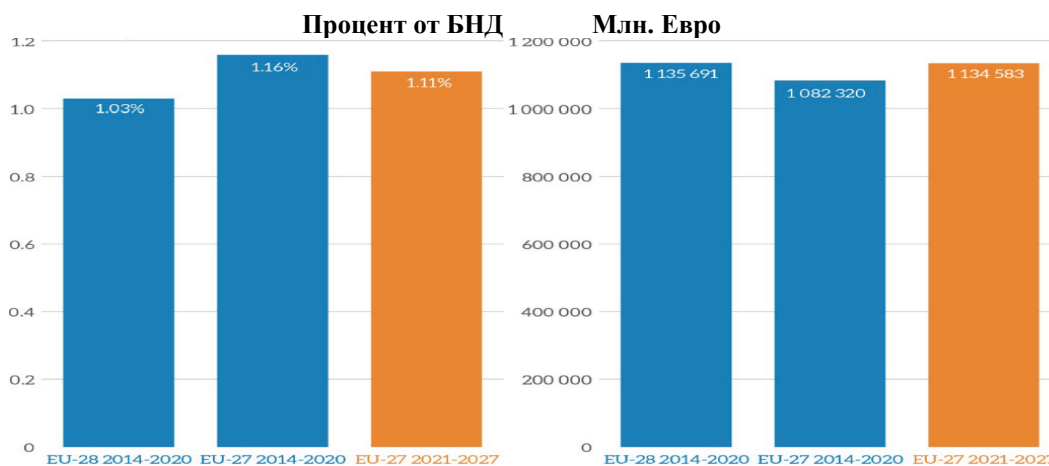
⁴ G. Claeys, Z. Darvas, The Commission's proposal for the next MFF: A glass half-full, Bruegel, 25 May 2018. ; A. Dobрева, Multiannual Financial Framework 2021-2027: Commission proposal. Initial comparison with the current MFF, EPRS, May 2018.

⁵ Бонева С., Началото на фактическата дезинтеграция в ЕС: Казусът Брекзит, сб. д. "Да преосмислим европейския съюз", СУ "Св. Климент Охридски", София, 2017, с. 40-50,

<http://jeanmonnetexcellence.bg/wp-content/uploads/2017/11/DOKLADI-IV-KONF-pregledan-MONEkor1-4.pdf>

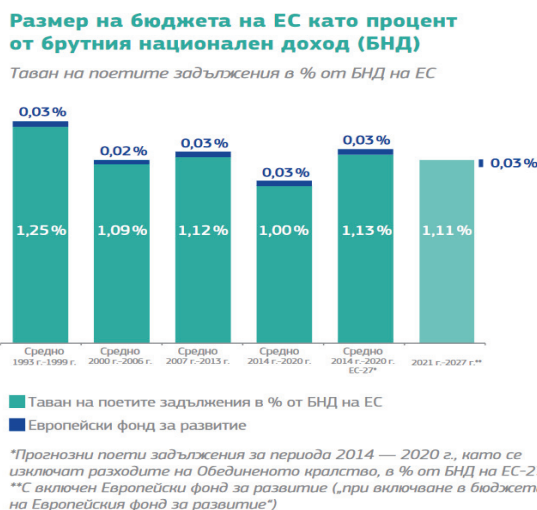
- сравнено в реално изражение с виртуалната текуща МФР (ЕС-27), има увеличение от 5% (52,3 милиарда евро);
- сравнено в относително изражение с действителния текущ БНД на ЕС, представлява увеличение от 1,03% от БНД на ЕС-28 до 1,11% от БНД на ЕС-27;
- сравнено в относително изражение с настоящия БНД на ЕС-27 (т.е. с приспаданото БНД на Обединеното кралство), за да е съпоставимо с "виртуалната" настояща МФР на ЕС-27, има намаление от 1,16% до 1,11% от БНД на ЕС-27.

Фиг. 1. Сравнение на предложението за нова МФР с настоящата МФР (по поети задължения, по цени за 2018 г.)



Източник: Служба на ЕП за парламентарни изследвания (EPRS), изчисления на база работен документ на Европейската комисия, предоставен на Европейския парламент през юни 2018 г.

Фиг. 2. Размер на бюджета на ЕС като процент от БНД



Източник: Европейска комисия

Структурата на МФР е много повече от просто начин за класифициране и представяне на плана за разходи на ЕС. Първо, това е политическа декларация за приоритетите на ЕС. Заглавията, избрани от Комисията за различните приоритети, показват как да се премине от сегашната номенклатура въз основа на целите на стратегията "Европа 2020", като "интелигентен и приобщаващ растеж" към други приоритети на ЕС като цифровата икономика, миграцията, управлението на границите и отбраната (вж. таблица 1).

На второ място, разпределението на разходните програми между отделните приоритети има важни последици за гъвкавостта на МФР, възможностите за преразпределяне на средства в рамките на изпълнението на бюджета и в крайна сметка за неговата ефективност¹. Като цяло гъвкавостта е по-голяма в рамките на приоритетите, отколкото между отделните приоритети. Трансферите между отделните функции, които надхвърлят границите на обхвата на специалните инструменти, биха изисквали преразглеждане на регламента относно МФР, докато трансферите в рамките на функциите могат да се извършват чрез бюджетната процедура с одобрението на двата клона на бюджетния орган.

Предложената от Комисията структура се различава значително от текущата МФР. Тя увеличава броя на приоритетите от пет на седем (Таблица 1), намалява броя на програмите от 58 на 37 и преразпределя някои програми между отделните приоритети. В рамките на функциите програмите са групирани в 17 "политически клъстера", които показват как програмите допринасят за отделните цели на политиката. Новата структура прави МФР по-ясна, за да я приведе в по-голяма степен към приоритетите на ЕС, да спомогне за по-голямото разпределение на фрагментираното финансиране и да рационализира използването на финансови инструменти. Освен това Комисията прекъсва настоящата си практика възпроизвеждайки структурата на МФР, включително и клъстерите на политиките, когато представя предложения за годишни бюджети, както за 2021².

Таблица 1. Приоритети на МФР на ЕС за 2014-2020 и 2021-2027 г.

2014-2020 MFF	% of total	2021-2027 MFF	% of total
1. Smart and Inclusive Growth	47.2 %	1. Single market, innovation and digital	14.7 %
1a: Competitiveness for growth and jobs	13 %	2. Cohesion and values	34.5 %
1b: Economic, social and territorial cohesion	34.2 %	3. Natural resources and environment	29.7 %
2. Sustainable growth: Natural resources	38.6 %	4. Migration and border management	2.7 %
3. Security and citizenship	1.6 %	5. Security and defence	2.1 %
4. Global Europe	6.1 %	6. Neighbourhood and the world	9.6 %
5. Administration	6.4 %	7. European public administration	6.7 %
Compensations	< 1 %		

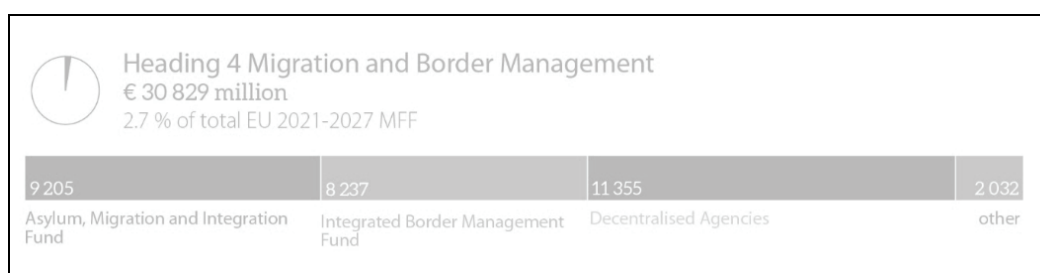
Източник: Служба на ЕП за парламентарни изследвания (EPRS), изчисления на база работен документ на Европейската комисия

¹ The next multiannual financial framework (MFF) and its flexibility, Policy Department for Budgetary Affairs, European Parliament, November 2017.

² European Union public finance, 5th edition, European Commission, 2014.

Приоритет 4 "Миграция и управление на границите" възлиза на 2,7% от предложена-та нова МФР и включва политически клъстери (10) миграция и политически клъстери (11) управлението на границите. В този приоритет има два фонда: Фонд "Убежище и миграция" (+ 36%) и Интегриран фонд за управление на границите (IBMF) (+ 197%), който включва гранично управление, визи и митнически контрол. Децентрализираните агенции, свързани с IBMF, включително Фронтекс, Европейската гранична и брегова охрана, ще разполагат с бюджет, който ще позволи на Фронтекс да създаде постоянен корпус от около 10 000 гранични служители до края на следващия период на МФР.

Фиг. 3. Финансиране за Приоритет 4 "Миграция и управление на границите"



Източник: Служба на ЕП за парламентарни изследвания (EPRS), изчисления на база работен документ на Европейската комисия

В настоящата МФР не съществува подобен отделен приоритет, насочен към миграцията и управлението на границите. Понастоящем повечето от програмите и фондовете, подкрепящи тази област, са включени в категорията "сигурност" и гражданство. Предложението би довело до значително увеличение (+207%) на разходите за миграция и гранична сигурност, което отразява нарастващото значение на тази област на политиката и промените в приоритетите на ЕС. Комисията също така е включила в бюджета си относително голям марж (6,6%) за този приоритет.

По какъв друг начин бъдещият бюджет на ЕС ще допринесе за положителни промени в тази област?

Тези усилия трябва да бъдат допълнени от силна и пълноценно функционираща Европейска агенция за гранична и брегова охрана в основата на една изцяло интегрирана европейска система за управление на границите. Комисията предлага да се създаде постоянен корпус от около 10 000 гранични служители и да се предостави финансова и оперативна подкрепа и обучение на държавите членки, в които съществуват пропуски.

За да се улесни и подобри функционирането на общата европейска система за убежище, чрез фонд "Убежище и миграция" ще се допълнят и засилят дейностите на новата Агенция на ЕС в областта на убежището.

Ролята на тази агенцията е да се гарантира съгласувано разглеждане на отделните заявления за предоставяне на убежище от различните държави членки. Агенцията също така ще предоставя помощ на държави членки, подложени на особен натиск, например чрез временна подкрепа и съдействие за допълване или възстановяване на капацитета за приемане и предоставяне на убежище.

Чрез фонд "Убежище и миграция" ще се подпомага социалната интеграция на мигрантите и търсещите убежище, а интеграцията в средносрочен и дългосрочен план на гражданите на държави извън ЕС и лица със статут на бежанци ще се подпомага чрез Европейския социален фонд и Европейския фонд за регионално развитие.

Партньорството и сътрудничеството с трети държави е основен елемент на политиката на Европейския съюз в областта на миграцията и убежището, а действията, финансирани в рамките на инструментите на външната политика ще допълват усилията за справяне с първопричините за миграцията в държавите извън ЕС.

Фиг. 5. Ръст на броя на служителите на Европейската агенция за гранична и брегова охрана



Източник: Европейска комисия

Друг типичен ефект на преговорите е разликата в съкращенията между предварително разпределените и предварително неразпределените разходи. Тъй като нетните получатели са склонни да защитават предварително разпределените разходи (които съставляват най-много от бюджета) и нетните вносителите искат намаление на общия размер на бюджета, районите, които са по-изложени на съкращения, са тези, при които разпределението не е предварително заложено от Комисията, а определено според нуждите и изчислено в конкретна ситуация (вж. таблица 2).

Таблица 2. Сравнение между МФР 2007-2013 и 2014-2020

	2007-2013	2014-2020
Mostly pre-allocated spending		
Cohesion spending	-8%	-4%
Common Agricultural Policy	-7%	-4%
Mostly not pre-allocated spending		
Competitiveness	-39%	-24%
Security and internal policies	-27%	-17%
Foreign policy	-19%	-16%
Administration	-14%	-2%

Източник: Изчисление на база данни от Европейската комисия

Като се има предвид, че държавите-членки на ЕС по традиция са основно заинтересовани от нетната възвращаемост, можем да очакваме динамиката на преговорите за нова МФР

да е сходен с предходната. Освен това отношенията между нетните вносители и нетните получатели от бюджета на ЕС могат да бъдат изострени, поради предложените съкращения в политиката на сближаване и ОСП. Независимо от това, трябва да се обмисли нова динамика сред държавите-членки, а именно – ерозия на "класическите" мрежи на нетните получатели и на нетните вносители¹:

- могат да се появят промени в отношенията между държавите членки нетни получатели. Нови въпроси, като условие за спазване на принципа на правовата държава или допълването на БВП с други критерии за допустимост за разпределяне на средствата по политиката за сближаване (по-специално равнищата на безработица и миграцията), могат да доведат до нови разделения между тях.
- могат да се появят промени в отношенията между държавите членки нетни вносители. Нетните вносители като Холандия или Австрия не желаят да увеличат своя принос. Други, като Франция и Германия, обявиха желанието си да плащат по-високи вноски. Дебатът относно премахването на "отстъпките за тези, които получават отстъпка"² може да създаде нови разделения сред нетните вносители.

Заключение

Отчитайки сравнително високите прогнозни темпове на икономически растеж и инфлацията, като цяло бихме могли да заключим³, че предложението е все още пропорционално по-малко от сегашната рамка МФР – на 1,11% от БНД на ЕС27. Същевременно обаче разходите за държавното управление в държавите-членки продължават да се увеличават от 44,6% от БВП на ЕС през 2007 г. до 45,8% през 2017 г. С други думи, обемът на предложението за МФР за 2018 г. е с около 120 милиарда евро по-голям от предложението преди седем години, докато разходите в държавите-членки се увеличиха с 800 млрд. евро през същия период. Предложеното от Комисията ребалансиране е относително амбициозно, но по никакъв начин не е радикално. Икономическата среда улеснява балансирането без много "болка" въпреки Брекзит – приоритетните области като иновации, миграция и отбрана получават значително по-голямо финансиране, въпреки някои съкращения, като например в ОСП.

Литература

Begg, I., What to know about the EU's new budget, Chatham House, 3 May 2018;
Núñez Ferrer, J., D. Gros, The Multiannual Financial Framework, where continuity is the radical response, CEPS, 4 May 2018

Boneva S., The Inter-institutional Agreement on Budgetary Discipline and Improvement of the Budgetary Procedure for 2007-2013, In: "The Future of Europe. A View from the Danube Region", Dubrovnik, Harvatska, 2006, pp. 163-177

EC: A modern EU budget for a union that protects, empowers and defends, 2nd May 2018
European Commission, Commission proposal for the EU budget post-2013: the good, the bad and the ugly, OpenEurope, June 2011;

European Commission, European Union public finance, 5th edition, 2014.
European Parliament, The next multiannual financial framework (MFF) and its flexibility, Policy Department for Budgetary Affairs, November 2017.

¹ J. Haas, E. Rubio, P. Schneemelcher, The MFF proposal: what's new, what's old, what's next? Jacques Delors Institute, 21 May 2018;

² Пак там.

³ Пак там.

Matthews, A., Commission publishes MFF budget proposals, The Irish Economy, 30 June 2011.

Haas, J., E. Rubio, P. Schneemelcher, The MFF proposal: what's new, what's old, what's next? Jacques Delors Institute, 21 May 2018;

Бонева С., Началото на фактическата дезинтеграция в ЕС: Казусът Брекзит, сб. д. "Да преосмислим европейския съюз", СУ "Св. Климент Охридски", София, 2017, с. 40-50, <http://jeanmonnetexcellence.bg/wp-content/uploads/2017/11/DOKLADI-IV-KONF-pregledan-MONEkor1-4.pdf>

Бонева, С., Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, УИ "Стопанство", София, 2011.

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2014-2020 ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И БЪДЕЩЕ

*докторант Деан Иванов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

След присъединяването на България в Европейския съюз, безвъзмездното европейско финансиране по линия на Програмата за развитие на селските райони оказва осезаемо въздействие върху сектор селско стопанство, това прави изследването на проблемите в областта актуални и значими. Разработката изследва, развитието и изпълнението на Програмата. А по-конкретно, се анализират перспективите и проблемите при изпълнението на мерките за подпомагане, като се обръща внимание на бъдещото им развитие. Базирайки се на събраните данни и след анализ на тенденциите, и проблемите по темата, се формулират изводи, и препоръки що се отнася до Програмата за развитие на селските райони за периода 2014-2020.

Ключови думи: Обща селскостопанска политика, рискове и трудности, развитие на селските райони, европейски фондове

JEL: F, F15, H53, O13

RURAL DEVELOPMENT PROGRAM IN BULGARIA 2014-2020 CHALLENGES AND FUTURE DEVELOPMENT

Summary

Since Bulgaria's accession to the European Union, European grant funding under the Rural Development Program has had a tangible impact on the agricultural sector, making the research of the problems in the area relevant and significant. The article examines, the development and implementation of the program. In particular, the perspectives and problems in implementing the support measures are analyzed, paying attention to their future developments. Based on the collected data and after analyzing the trends and problems concerning the subject, conclusions and recommendations are formulated in regard to the Rural Development Program for the period 2014-2020.

Keywords: Common Agricultural Policy, risks and difficulties, rural development, European funds

JEL: F, F15, H53, O13

Увод

Програмата за развитие на селските райони играе жизненоважна роля за, икономическия растеж и конкурентоспособността на сектор селското стопанство. За да могат българските предприятия да участват активно в подпомагането на иновативните процеси и да допринесат за икономическия растеж, те имат нужда от информация и адекватно диверсифицирано финансиране по мерките за подпомагане по ПРСР. Тъй като малко над 40% от европейските средства, които България получава са предназначени за развитие на селските райони, предприятия в сектора имат достъп до сериозно количество финансов ресурс, което от своя страна означава че бързото и адекватно изпълнение на ПРСР ще допринесе за създаване на устойчив земеделски сектор в страната. От изключителна важност е правилното и ефективно разпределение на ресурса, предоставян по линия на Програмата, тъй като сектора е силно регулиран от държавата, а това от своя страна означава, че правилното определяне на политиките и разпределение на средствата от ЕС ще допринесе за успешното развитие на сектора. Именно тези предизвикателства налагат изследването на този проблем и правят

темата актуална и значима. Финансирането на Българските предприятия от ПРСР е една добра възможност за осигуряване на диверсификация на набирането на капитали от българските дружества.

Обект на изследването е Програмата за развитие на селските райони в периода 2014-2020.

Целта на настоящото изследване е да анализира проблемите при изпълнението на Програмата за развитие на селските райони за периода 2014-2020. За постигането на целта следва да се формулират следните **задачи**:

- Преглед на развитието на Общата селскостопанска политика.
- Изследване на рисковете и трудностите при изпълнение на Програмата.
- Анализ на изпълнението на ПРСР 2014-2020.
- Анализ на получените резултати и формулиране на препоръки.

1. Обща селскостопанска политика възникване и развитие

Общата селскостопанска политика (ОСП) е неделима част от договорите, които създават Европейската Общност (ЕО). ОСП е основана на три фундаментални принципа: свободна търговия в рамките на Общността на база общи цени, преференции за европейското производство на пазарите на Общността, както и обща финансова отговорност.

Целта на европейската ОСП е да осигури приемлив стандарт на живот на фермерите, да осигури качествени храни за потребителите на разумни цени, да запази европейското наследство в селските райони и да спомогне за опазването на околната среда.

Създадена през 1962г. когато държавите основателки на ЕО се възстановяват от един дълъг период на хранителна криза, ОСП започва действието си чрез субсидиране на производството на основни земеделски продукти в името на осигуряването на хранителна обезпеченост. Тази политика, обаче, води до генериране на постоянни излишъци при някои земеделски продукти и следователно бива реформирана. Реформите, започнали през 1992г. продължаващи досега, като изцяло трансформират ОСП и понижават нивата на подкрепата предоставяна на европейските земеделци.¹

Субсидиите изплащани на база произведено количество земеделски продукти са заменени почти изцяло от директни плащания насочени към фермерите, гарантиращи им доход при условие, че изпълняват определени изисквания. Тези изисквания включват спазването на стандарти за опазване на околната среда, производство на безопасни храни, опазване на здравето на животните и растенията. Също така от земеделските производители се очаква да поддържат своята земя в добро състояние с цел запазването на околната среда и водите.

Основните инструменти на ОСП са директните плащания и пазарната подкрепа на земеделските производители (1-ви стълб на ОСП) и политиката на ЕС за развитие на селските райони (2-ри стълб на ОСП²). Общият бюджет на ПРСР за страната за периода 2014-2020 е 5,706 млн. лева, от които 4,628 млн. лева средства от ЕЗФРСР и 1,078 млн. лева национално съфинансиране, като по 1-ви стълб бюджетът е 9,900 млн. лева за същия период.

2. Рискове и трудности при изпълнение на ПРСР

Представени са някои от рисковете и трудностите при изпълнението на ПРСР 2014-2020, като същевременно са дадени препоръки, които могат да спомогнат за тяхното преодоляване.

¹ <http://www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/politiki-i-strategii/obshta-selskostopanska-politika/>

² Или ПРСР.

На първо място, що се отнася до проблема с недостатъчния административен капацитет за управление и прилагане на Програмата, мерки за неговото укрепване могат да бъдат:

- Намаляване на текучеството на кадри в административните звена в ДФЗ-РА, отговорни за управлението и прилагането на ПРСР.
- Провеждане на обучения за експертите от Управляващия орган/МЗХГ/¹ и ДФЗ-РА.

Небалансираното прилагане на мерките от Програмата може да доведе до непостигане целите на някои от мерките за подпомагане, а именно трябва да се предприемат следните действия:

- Преразпределяне на бюджетите по мерките, с оглед подобряване усвояването и избягване на декомитване/отчисляване/ на средства. По-конкретно, целите на Програмата ще се постигнат в по-голяма степен ако се преразпределят средства между различните мерки. "С цел компенсиране дисбаланса в усвояването на ПРСР, Управляващият орган в сътрудничество с ДФЗ-РА, постоянните работни групи към Комитета по наблюдение и неправителствените организации, представени чрез Комитета по наблюдение, трябва да подготвят предложение за прехвърляне на средства от мерки и оси от Програмата с неуسوени бюджети поради нисък интерес, към мерки при които, поради повишен интерес от страна на бенефициентите бюджетите са изчерпани."²

Трудният достъп до финансиране/кредити за кандидатите от ПРСР като резултат от рисковия характер на бизнеса, може да бъде преодолян, като се:

- Осигури улеснен достъп до финансиране, чрез отпускане на преференциални кредити от страна на ДФЗ-РА.
- Създаде Гаранционен фонд по ПРСР.

2.1. Общи рискове при изпълнението на ПРСР 2014-2020

Съществуват присъщи рискове държавите членки да определят неамбициозни количествени цели, вкл. за междинните етапи, с цел да се избегне тяхното неизпълнение и че не полагат достатъчно усилия да предоставят точни и надеждни данни, за да се избегнат санкциите в случай на незадоволителни резултати.

Риска изпълнителните органи да се съсредоточат прекомерно върху бюрократичните изисквания. Това е допринесло и за закъснения при одобряването на ПРСР и следователно е отложило реалното стартиране на новите програми.

Фокусирането на изпълнението на по-голямата част от дадена ПРСР във втората половина на програмния период увеличава риска от прекомерна насоченост към усвояването на отпуснатите средства в края на програмния период. В информационния документ на Сметната палата относно средносрочния преглед на многогодишната финансова рамка за периода 2014—2020 г. са посочени два основни риска, произтичащи от тази ситуация:

"През следващите години ще се стигне до друго натрупване на задължения и изоставане в плащанията, тъй като някои държави членки ще бъдат затруднени до усвояват наличните средства до 2020 г. или дори до 2023 г., когато изтича периодът на допустимост за разходните програми за периода 2014—2020 г. Възможностите за извличане на изводи от основани на факти оценки за разработването, функционирането и резултатите от разходните програми на ЕС по МФР за периода 2014—2020 г. ще бъдат доста ограничени преди Комисията да представи предложението си за МФР за периода след 2020 г., което трябва да бъде направено до края на 2017 г."

¹ Министерство на земеделието, храните и горите е Управляващ орган на ПРСР 2014 – 2020 година

² Годишен доклад за напредъка на ПРСР 2007-2013 г.

За да се преодолеят тези рискове, Сметната палата предлага дългосрочната стратегия и разработването на политиките да бъдат приведени в съответствие с бюджетния цикъл и да се извърши цялостен преглед на разходите, преди да се определи нов дългосрочен бюджет.

Присъщият риск от грешки поради сложността на регулаторната рамка. В по-малка степен Службата за вътрешен одит също така установява и области, в които е необходимо да се подобрят вътрешните насоки:

- Подобряване на организацията на регистъра на насоките, за да се улесни достъпът и да се избегне рискът от несъответствия и/или грешки от ползвателите; управление на знанията за придобития експертен опит на етапа на одобрение на ПРСР, за да се предотврати тяхната загуба по време на етапа на изпълнение; разширяване на ролята на Съвета за координация извън етапа на одобрение на ПРСР, така че да обхване етапа на изпълнение и измененията на ПРСР; риск, че не всички ПУ са адекватно оценени при липсата на конкретни насоки.¹

3. Бъдеща реформа на общата селскостопанска политика

На 1 юни 2018 г. Европейската комисия представи законодателни предложения относно общата селскостопанска политика (ОСП) след 2020 г. Тези предложения имат за цел да внесат редица изменения на ОСП, така че Програмата да отговаря по-адекватно на настоящите и бъдещите предизвикателства, а именно климатичните промени и навлизането на повече млади хора в сектора. Европейската комисия предложи средствата за ОСП да бъдат умерено намалени – с около 5%, поради напускането на Обединеното кралство на Европейския съюз, но предстоят множество дебати преди да бъде взето окончателно решение относно размера на бюджета. Важно е да се отбележи, че ОСП ще продължи да се състои от два стълба, а именно ПРСР ще остане част от новата политика.

Ключовите аспекти на предложенията, касаят нивата на директните плащания. А именно, за да се гарантира стабилността и предвидимостта, подкрепата на доходите, директните плащания, ще останат основна част от ОСП, като техният размер ще продължи да се изчислява въз основа на площта на земеделското стопанство в хектари. Бъдещата ОСП цели да даде приоритет на малките и средни стопанства и да насърчи младите земеделски стопани да останат в професията. Ето защо предложенията за реформа включват, искания за по-високи нива на подкрепа на хектар за малките и средните стопанства. Също така следва да се намали делът на директните плащания, надвишаващи 60 000 EUR и да се въведе таван от 100 000 EUR на стопанство, с цел да се осигури по-справедливо разпределение на плащанията. Минимум 2% от плащанията за директна подкрепа, отпуснати на всяка страна от ЕС, ще бъдат заделени за млади земеделски производители. Страните от ЕС трябва да гарантират, че само реалните фермери получават подкрепа. В своето предложение Европейската комисия поставя високи амбиции в областта на околната среда и изменението на климата. Земеделските производители ще имат възможността да допринесат допълнително и да бъдат възнаградени при преизпълнение на задължителните изисквания, относими към опазването на околната среда и водите. Една от новостите в новата ОСП, ще бъде фокусът върху прилагането и създаването на инструменти за управление на риска в земеделските стопанства, такива формално съществуват но до сега не влияеха пряко върху дейността на земеделските стопани, така както директните плащания. Подпомагането по тази мярка обхваща:

- "Финансови вноски изплащани на селскостопанските производители, за премиите за застраховка на реколтата, животните и растенията срещу икономически загуби на земеделските стопани, причинени от неблагоприятни климатични явления и болести;

¹ <http://publications.europa.eu/webpub/eca/special-reports/rd-programming-16-2017/bg/#B48>

- Финансови вноски във "взаимоспомагателни фондове"¹ за изплащане на финансови обезщетения на земеделските стопани за икономически загуби, причинени от неблагоприятни климатични явления и болести;
- Създаване на инструмент за стабилизиране на доходите под формата на финансови вноски във взаимоспомагателни фондове за предоставяне на обезщетения на земеделски стопани при сериозен спад в техните доходи."²

Бъдещата ОСП предлага да се насърчи развитието на селските райони чрез:

- Подпомагане на ново поколение земеделски стопани да се присъединят към професията, чрез наставничеството на младите земеделски стопани, подобряване на трансфера на знания от едно поколение на друго.
- Насърчаване на държавите от ЕС да създадат по-благоприятен бизнес климат за навлизане на млади земеделски стопани в сектора, например чрез създаване на по-гъвкави правила при наследяване на дейността, и подобряване на достъпа до земя на младите земеделски стопани. Като в България вече се приемат мерки за по-лесен достъп до наемане на земеделски земи от общинския и държавния поземлен фонд от земеделски стопани до 40 годишна възраст.
- Поставянето на по-строги изисквания за безопасност и качество на храните, чрез предоставяне на финансова подкрепа само при спазване на правилата за намаляване на употребата на пестициди или антибиотици.

Насърчаване на иновациите:

Знанията и иновациите са от съществено значение за един интелигентен и устойчив селскостопански сектор. ОСП на бъдещето ще насърчи увеличаването на инвестициите в научните изследвания и иновациите и ще позволи на фермерите, и селските общности да се възползват от него. Специален бюджет от 10 милиарда евро от програма "Хоризонт Европа" ще бъде отделен за научни изследвания и иновации в областта на храните, селското стопанство, развитието на селските райони и биоекономиката. Европейското партньорство за иновации в селското стопанство (EIP-AGRI) ще продължи да обединява източниците на финансиране от "Хоризонт Европа" и развитието на селските райони за насърчаване на конкурентоспособно и устойчиво земеделие и горско стопанство.³

4. Изпълнение на ПРСР 2014-2020

Процентът на изпълнение на ПРСР спрямо бюджета от отворени приеми/кампании⁴ е 73%, докато процентът на изпълнение на ПРСР спрямо общия бюджет⁵ по мярката е 47.7%. Договорените суми към 30.03.2018 са в размер на 2.208 млн.лева, а изплатените средства са в размер на 780 млн.лева или процентът на усвояване спрямо общия бюджет е 17% . Този сравнително нисък процент на изпълнение и усвояване на средствата, се дължи на недоста-

¹ "Взаимоспомагателен фонд" означава схема, акредитирана от държава-членка съгласно националното законодателство, чиято цел е членуващите селскостопански производители да се застраховат, при която се извършват компенсаторни плащания на членуващите селскостопански производители, претърпели икономически загуби, причинени от поява на болест по животните или по растенията или от екологична катастрофа, или на селскостопански производители, които търпят сериозен спад в техните доходи.

² <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32013R1305>

³ <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/cap-future-2020/>

⁴ Взема се в предвид сумата финансирана от ЕЗФРСР, без националното финансиране, а именно бюджетът е малко над 3000 млн.лева

⁵ Взема се в предвид сумата финансирана от ЕЗФРСР, без националното финансиране, а именно бюджетът е малко над 4628 млн. лева

тъчно ефективно управление на Програмата. По-конкретно, беше допуснато сериозно забавяне по отваряне на прием по мерките за подпомагане, при ранкинга на проектните предложения, оценката им, както и при подписване на самите договори с бенефициентите. Бюджетите на мерките за подпомагане по които имаше забавяне представляват 56% от средствата по ЕЗФРСР¹. Причините за тези проблеми се коренят в недостатъчния административен капацитет на ДФЗ и забавяне на приемането на законодателни промени целящи синхронизиране на закона за подпомагане на земеделските производители/ЗПЗП/ с ЗУСЕСИФ². Положителната страна на допуснатите забавяния е, че в резултат на приетите промени, приемът, ранкингът и одобрението на проектите се осъществява изцяло през ИСУН 2020 по електронен път, това от своя страна улесни всички административни процедури.

По други две ключови мерки 10-Агроекология и 11-Биологично земеделие, изпълнението е на 92%, съответно 100%. Въпреки високия процент на усвояемост, на средства по мерките финансирани от ЕЗФРСР, бюджетът не е разпределен оптимално за седемгодишния период, а е усвоен за първите две години. Основните причини довели до неефективното изпълнение на Програмата са породени от неприлагане на добрите практики при управление на риска и на разпределението на средствата като цяло. По мярка 10 и 11 през 2016 година са се възползвали 4490 бенефициента, като общо разплатените средства са в размер на 278, 183, 305 лв. Както е видно от таблица 1, средствата са концентрирани в 17% от бенефициентите, които са получили плащания в размер на над 100 хил. лв. на годишна база.

Таблица 1. Разплатени средства на бенефициенти по мярка 10 и 11 за 2016 година

Суми в млн. лева	Бенефициенти ³ тн ³	Разплатени суми в лева	Процент от бенефициентите	Процент от разплатените средства
<i>Общо</i>	4490	278,183,305.93	100%	100%
<i>Над 1</i>	15	21,534,439.48	0,33%	7,74%
<i>Над 0,5</i>	80	64,088,100.34	1,78%	23,04%
<i>Над 0,2</i>	420	167,788,817.66	9,3%	60,32%
<i>Над 0,1</i>	771	218,411,775.91	17,17%	78,51%
Суми в хил. лева				
<i>До 1</i>	181	102,855.47	4,03%	0,036%
<i>До 5</i>	1445	3,817,045.83	32,18%	1,37%
<i>До 10</i>	2224	9,382,333.45	49,5%	3,37%
<i>До 200</i>	4070	110,394,488.27	90,64%	39,58%

Източник: ДФЗ – РА

Изводи

Тъй като в Програмата са заложили предварително договорени бюджети и не следва бенефициентите да бъдат поставяни в неравнопоставено положение на елиминация, за да няма достъп до финансов ресурс занапред поради нецелесъобразното им разходване и разпределяне. Трябва методически да се заложи праг/таван/ на декларираните площи, в

¹ Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони.

² Закон за управление на средствата от европейските структурни и инвестиционни фондове.

³ Формално броят на бенефициентите е 4490, но трябва да се има в предвид, че някои от тях получават финансиране, чрез няколко броя ЮЛ, т.е. средствата фактически се получават от 1 лице.

противен случай, се създава неблагоприятна среда за кандидатите. С оглед спазване принципа за добро финансово управление, елиминацията на групи заявители без заложен критерий не е ефективен инструмент, съответно в разрез с принципа за добро финансово управление. Необходимо е експертния ресурс към МЗХГ, ангажиран с управлението на заложените бюджети, при условие, че са констатирани висок риск от надхвърляне планирания бюджет по съответната мярка, да разработят методика със заложен критерий, симулиращи равнопоставеност и достъпност до ресурса, но не и чрез ограничаване на приема на нови бенефициенти. Недостигът на финансиране за малки и средни биологични стопанства, води до ощетяване на тяхната конкурентоспособност и деформиране на конкуренцията в полза на щедро финансираните големи, промишлени ферми. Липсата на финансиране на стартиращи биологични стопанства, дава конкурентни предимства на стопани, изпреварили спрането на приема на заявления, по Мерки 10 и 11 през кампания 2017 г. Поради компенсаторният характер на мярка 10 и 11, приемът не би трябвало да се осъществява на състезателен принцип, както при инвестиционните мерки по ПРСР 2014-2020. Следователно производителите, които са лишени от подпомагане не биха могли да поддържат конкурентна пазарна цена, за разлика тези, които са поели 5 годишни ангажименти през календарната 2016 г. и съответно получават компенсаторни плащания, а това създава, както напрежение в сектора, така и предпоставки за прекратяване на дейността на стартиращи малки и средни предприятия. Финансирането трябва да бъде разпределено, справедливо и пропорционално на база нуждата на стопаните от него. Субсидирането е подкрепа насочена към МСП, а на практика се оказва, че биват подкрепяни жизнеспособни бизнеси, които нямат нужда от такъв тип компенсаторно подпомагане. Практиката за създаване на прагове при финансирането на земеделските производители никак не е нова, такава е видна при обвързаната подкрепа, директните плащания и преразпределителните плащания. В контекста на горните, подобни прагове и диференциация на ставките, трябва да бъдат методически заложен като критерий за подбор и по Мерките 10 и 11 от ПРСР 2014-2020.

Литература

1. <http://publications.europa.eu/webpub/eca/special-reports/rd-programming-16-2017/bg/#B48>
2. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32013R1305>
3. <http://www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/politiki-i-strategii/obshtaselskostopanska-politika/>
4. <http://ww.dfz.bg>
5. Годишен доклад за изпълнение на ПРСР

ДЕЙСТВИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ОБЛАСТТА НА СПОРТА

д-р Христо Драганов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

Европейският съюз упражнява компетентност в областта на спорта. Основни методически характеристики на действията на Европейския съюз в областта на спорта се извеждат посредством очертаване на правната основа, насочеността и финансирането на тези действия.

Ключови думи: политики и дейности на Европейския съюз, икономика на спорта.

JEL класификация: F15, Z28.

THE EUROPEAN UNION'S ACTIONS IN THE FIELD OF SPORT

Summary

The European Union exercises competence in the field of sport. Basic methodological features of the European Union's actions in the field of sport are drawn up by outlining the legal basis, direction and funding of these actions.

Keywords: European Union Policies and Actions, Sports Economics.

JEL: F15, Z28.

Увод

Европейският съюз (ЕС) упражнява компетентност в областта на спорта почти десетилетие. Очертаването на **правната основа, насочеността и финансирането** на действията на ЕС в областта на спорта би позволило извеждане на основни методически характеристики на тези действия. Основен метод, използван в настоящото изследване е анализ на съдържанието, като основните информационни източници включват нормативни и стратегически документи на ЕС и неговите институции.

1. Правна основа на действията на Европейския съюз в областта на спорта

Правната основа за осъществяване на действия от ЕС в областта на спорта е **положена в първичното законодателство на Съюза в края на 2009 г.** с влизането в сила на Договора от Лисабон¹. Това става чрез допълване на разпоредбите на Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС). Намеренията за това допълване на сферата на правомощия на ЕС на най-високо законодателно равнище са заявени по-рано – Договорът за създаване на Конституция за Европа², подписан през 2004 г., но останал нератифициран, съдържа разпоредбите относно спорта, които впоследствие, след несъществена редакция, са включени в Договора от Лисабон.

¹ Договор от Лисабон за изменение на Договора за Европейския съюз и на Договора за създаване на Европейската общност, ОВ С 306, 17.12.2007 г.

² Вж. членове I-12, I-17 и III-282 от Договора за създаване на Конституция за Европа, Treaty establishing a Constitution for Europe (2004), OJ C 310, 16 December 2004.

Наред с останалите изменения и допълнения, направени с Договора от Лисабон в Договора за създаване на Европейската общност (чието заглавие е заменено с "Договор за функционирането на Европейския съюз"¹), са определени и т.нар. категории и области на компетентност на Съюза². **Областта на спорта остава извън водещите категории** на изключителна и споделена компетентност и попада в категорията, в която ЕС има компетентност "да провежда [предприема³] действия за подкрепа, координиране или допълване на действията на държавите членки, без при това да замества тяхната компетентност в тези области"⁴. На ЕС е дадена съответно **второстепенна нормотворческата роля в областта на спорта**, като е определено, че "правно обвързващите актове на Съюза, приети въз основа на разпоредбите на Договорите в тези области [в т.ч. спорта], не могат да предвиждат хармонизиране на законовите и подзаконовите разпоредби на държавите членки"⁵. С други думи, **държавите – членки на ЕС запазват водещата си роля при определяне на нормативната уредба в областта на спорта**.

При определяне на областите на действие, в тяхното "европейско измерение"⁶, изграждащи гореспоменатата категория на компетентност за подкрепа, координиране или допълване на действията на държавите членки, спортът е обособен заедно с "**образование, професионално обучение [и] младеж [...]**"⁷. Следва да се отбележи, че в тази група от области на компетентност попадат и други свързани в определена степен области като "**опазване и подобряване на човешкото здраве**", "**култура**", както и "**туризъм**"⁸.

От гл. т. на правната техника определянето на категориите и областите на компетентност, и определянето на обхвата, условията и редът за упражняване компетентността на ЕС в областта⁹ на спорта, имат характер на **допълнение¹⁰ в Договорите**. Налице е обаче разлика в начина на допълване поради обстоятелството, че определянето на категории и области на компетентност по същество е нов текст в Договорите, докато определянето на обхвата, условията и редът за упражняване компетентността на ЕС в областта на спорта се извършва, чрез допълване на съществуващи текстове¹¹. Допълването на разпоредби по този начин създава впечатление за **донякъде механично добавяне на новата област на спорта**, още повече, че промените в чл. 165 от ДФЕС (предишен член 149 от ДЕО), който се отнася до областта на "образование, професионално обучение, младеж и спорт" засягат предимно спорта.

По отношение конкретното определяне на обхвата, условията и редът за упражняване на компетентността на ЕС в областта на спорта, то той формално е намерил място в обхвата на вътрешните политики и дейности на Съюза¹². Въпреки това, посоченото разпределение не ограничава ролята на спорта при **осъществяване на международно сътрудничество с трети страни и организации** (в частност Съвета на Европа) от страна на ЕС и държавите членки, а напротив – то се **поощрява**¹³. Във вътрешен план политиките и дейностите на

¹ Чл. 2, параграф 1 от Договора от Лисабон.

² Дял I от Договор за функционирането на Европейския съюз, ОВ С 326, 26.10.2012 г.

³ В българския превод на ДФЕС терминът "carry out" е преведен в чл. 2 като "провежда" и в чл. 6 като "предприема".

⁴ Чл. 2, параграф 5, ал. 1 от ДФЕС.

⁵ Чл. 2, параграф 5, ал. 2 от ДФЕС.

⁶ В ДФЕС се разграничават четири измерения: европейско, трансгранично, регионално и местно.

⁷ Чл. 6, буква д) от ДФЕС.

⁸ Чл. 6, букви а), в) и г) от ДФЕС.

⁹ Чл. 2, параграф 6 от ДФЕС.

¹⁰ Чл. 2 Д от Договора от Лисабон.

¹¹ Вж. чл. 149 от Договора от Лисабон.

¹² Част трета от ДФЕС.

¹³ Чл. 165, параграф 3 от ДФЕС.

Съюза в областта на спорта са насочени към **осигуряване на принос за насърчаване** ролята на спорта, при отчитане на неговите специфики, структурите на доброволно участие, на които се основава спортът, както и неговата социална и възпитателна функция¹. Целта на действията на Съюза в областта на спорта е да се **развива неговото "европейското измерение" като се насърчава** равнопоставеността и принципа на откритост в спортните състезания и сътрудничеството между организациите, отговарящи за спорта, както и като се осигурява закрила на физическата и морална неприкосновеност на спортистите (с особено внимание към най-младите)². За постигане на поставената цел в ДФЕС са регламентирани два основни начина: **приемане на препоръки** от Съвета по предложение на Комисията, както и **приемане на "поощрителни мерки"** (изрично изключващи хармонизация на национално законодателство) от Европейския парламент и Съвета с обикновена законодателна процедура (т.е. по предложение на Комисията), след консултация с Икономическия и социален комитет и Комитета на регионите³. Така дефинираната цел на действията на ЕС в областта на спорта, както и начините, определени за нейното постигане, са **формулирани достатъчно общо**, което е свързано, от една страна, с второстепенния (спомагателен) характер, отреден на спорта в действията на ЕС, а от друга страна, с характера на основополагащ договор какъвто е ДФЕС.

Таблица 1. Обобщено представяне на правната основа за действията на Европейския съюз в областта на спорта

Елемент	Съдържание
Законодателно равнище	Първично законодателство.
Категория на компетентност на ЕС	Провеждане/предприемане на действия за подкрепа, координиране или допълване на действията на държавите членки, без заместване на тяхната компетентност.
Област на компетентност на ЕС	Спорт (заедно с образование, професионално обучение и младеж, както и по-общо с опазване и подобряване на човешкото здраве, култура и туризъм).
Обхват, условия и ред за упражняване компетентността на ЕС в областта на спорта	Развиване "европейското измерение" на спорта чрез приемане на препоръки и "поощрителни мерки" (без хармонизация на национално законодателство), приети съответно от Съвета по предложение на Комисията и по обикновена законодателна процедура след консултация с Икономическия и социален комитет и с Комитета на регионите.

Източник: Самостоятелно структурирана по информация от Договора за функционирането на Европейския съюз, ОВ С 326, 26.10.2012 г.

2. Насоченост на действията на Европейския съюз в областта на спорта

Разработването на стратегически насоки за действията на ЕС в областта на спорта се извършва по време на подготовката за полагане на правната основа на тези действия; и се предхожда от по-ограничени по изчерпателност документи като например Декларацията от Ница на Европейския съвет от 2000 г. относно специфичните характеристики на спорта и социалната му функция в Европа, които трябва да се вземат предвид при въвеждането на

¹ Чл. 165, параграф 1, ал. 2 от ДФЕС.

² Чл. 165, параграф 2, седмо тире от ДФЕС.

³ Чл. 165, параграф 4 от ДФЕС.

общи политики. Бялата книга¹ за спорта от 2007 г. очертава тези стратегически насоки за действията на ЕС в областта на спорта, а именно: "ролята на спорта в обществото, икономическите му измерения и начина, по който той е организиран в Европа"². Изпълнението на стратегическите насоки се осъществява по съответен план за действие/работен план, който обхваща тригодишен период. Първият план за действие е наречен "Пиер дьо Кубертен" и е приет от тогавашната Комисия на Европейските общности, а останалите работни планове са приети от Съвета и представители на правителствата на държавите членки. **Насочеността на действията на ЕС в областта на спорта може да бъде определена като широкообхватна**, тъй като включва разнообразни въпроси като здраве, образование, заетост, социална интеграция, достъп на хора с увреждания, спортна дипломация, организация на спортната дейност, икономически ползи от спорта, финансиране, инвестиции, иновации, регионално развитие, устойчиво развитие, медии, интелектуална собственост, гражданство, спортни трансфери и агенти, защита на непълнолетни, борба с незаконни практики, дискриминация, насилие и др. Въз основа на Бялата книга за спорта и плана за действие/работните планове насочеността на действията на ЕС в областта на спорта може да бъде представена обобщено (вж. таблица 2).

Таблица 2. Обобщено представяне на насочеността на действията на Европейския съюз в областта на спорта

<p>Значение на спорта за обществото; Почтеност в спорта Укрепване на общественото здраве чрез физическа активност; Борба срещу допинга; Засилване на ролята на спорта в образованието и обучението; Образование, обучение и квалификация в сферата на спорта; Включване на свързаните със спорта квалификации в националните квалификационни рамки и връзка с европейската квалификационна рамка; Съответствие на националните квалификации с международните стандарти за квалификации на съответната международна спортна федерация; "Двойни кариери"; Спортът и "двойната кариера" с акцент върху университетите и образованието; Принос на спорта за пригодността за заетост на младите хора, включително на младите професионални спортисти, и създаването на работни места в спорта и свързания с него пазар на труда; Поощряване на доброволното участие и активното гражданство чрез спорта; Доброволна дейност в спорта; Правни и фискални механизми; Използване на спортния потенциал за социално включване, интеграция и равни възможности; Социално приобщаване в спорта и чрез него; Засилване на превантивните мерки и борба срещу расизма и насилието; Равенство между половете в спорта; Споделяне на ценности с други части на света; Сътрудничество с трети страни и организации; Спортна дипломация; Спортът в подкрепа на външните отношения на ЕС; Подкрепа за устойчивото развитие; Устойчиво развитие в спорта и чрез него.</p>
--

¹ "Белите книги на Европейската комисия представляват документи, които съдържат предложения за действия на ЕС в конкретна област. В някои случаи те са продължение на Зелена книга, която се публикува при започването на процес на консултации на равнище ЕС. Зелените книги са документи, публикувани от Европейската комисия, за да се стимулират дискусии по дадени теми на европейско равнище. Зелените книги могат да доведат до законодателни промени, които след това се посочват в Бялата книга."; Източник: EUR-Lex, Резюмета на законите на ЕС, Речник към резюметата: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/white_paper.html.

² Бяла книга за спорта, Комисия на Европейските общности, Брюксел, 11.7.2007, COM(2007) 391 окончателен.

Икономическо измерение на спорта

Преминаване към спортни политики, основаващи се на факти; Разработване на основани на реалността политики в областта на спорта; Насърчаване събирането на данни за измерване на икономическите ползи от спортния сектор в ЕС в съответствие с дефиницията от Вилнюс и за оценка на резултатите;

Създаване на сателитни сметки за спорта в държавите членки;

Иновации в спорта, спортът и цифровият единен пазар;

Укрепване на основите за обществена подкрепа за спорта;

Устойчиво финансиране на спорта; Засилване на механизмите за финансова солидарност в спорта;

Прозрачни и дългосрочни инвестиции в спорта, включително финансиране от ЕС, държавна помощ;

Прилагане правилата на ЕС за държавните помощи по отношение на спорта;

Наследство от големи спортни прояви с акцент върху социалната, икономическата и екологичната устойчивост;

Регионално развитие и възможности за заетост.

Организация на спорта; Спорт и общество

Специфичен характер на спорта;

Правото на ЕС по отношение на спорта и спортните организации;

Добро управление в спорта;

Процедура за възлагане на големи спортни прояви;

Свободно движение и националност; Гражданство на спортистите;

Трансфери и агенти на играчите; Правила за трансфер и дейност на спортните агенти;

Европейски социален диалог в сектора на спорта;

Защита на непълнолетните; Защита на младите спортисти и правата на децата в спорта;

Достъп до спортна дейност за хората с увреждания;

Спорт и физическа активност на работното място;

Градско развитие, спорт сред природата, устойчивост на околната среда в контекста на големи спортни събития; Екологосъобразни и енергийно ефективни спортни съоръжения;

Честно провеждане на спортните състезания, включващо борба с уреждането на изхода от спортни срещи, с корупцията, с изпирането на пари и с други видове финансови престъпления;

Системи за лицензиране на клубовете;

Средства за масова информация; Медийни права и права върху интелектуалната собственост.

Забележка: Представеното разпределение е условно, тъй като се наблюдават промени и размествания на дейностите в отделните планове.

Източници:

Бяла книга за спорта, Комисия на Европейските общности, Брюксел, 11.7.2007, COM(2007) 391 окончателен;

Commission Staff Working Document, Action Plan "Pierre de Coubertin", Commission of the European Communities, Brussels, 11.7.2007, SEC(2007) 934;

Резолюция на Съвета и на представителите на правителствата на държавите членки, заседаващи в рамките на Съвета, относно европейски работен план за спорта за периода 2011-2014 г., 2011/C 162/01;

Резолюция на Съвета и на представителите на правителствата на държавите членки, заседаващи в рамките на Съвета, от 21 май 2014 г. относно работния план на Европейския съюз за спорта (2014-2017 г.), 2014/C 183/03;

Резолюция на Съвета и на представителите на правителствата на държавите членки, заседаващи в рамките на Съвета, относно работния план на Европейския съюз за спорта (1 юли 2017 г. – 31 декември 2020 г.), 2017/C 189/02.

3. Финансиране на действията на Европейския съюз в областта на спорта

Основен инструмент за финансиране на действията на ЕС в областта на спорта през настоящия програмен период 2014-2020 г. е програмата "Еразъм+"¹ (програма за действие на Съюза в областта на образованието, обучението, младежта и спорта)².

По отношение на спорта, целите на програмата са свързани с "развиването на европейско измерение в спорта, по-специално **масовия спорт**, в съответствие с работния план на Съюза за спорта" (чл. 4, буква д). Специфичните цели на програмата включват: "справяне с трансграничните заплахи за почтеността в спорта, като допинга, уговарянето на мачове и насилието, както и всички видове прояви на нетърпимост и дискриминация; насърчаване и подкрепа за доброто управление в спорта и двойната кариера на спортистите; насърчаване на доброволческите дейности в спорта, заедно със социалното приобщаване, равните възможности и информираността за значението на укрепващата здравео физическа активност чрез засилено участие и равен достъп до спортни дейности за всички" (чл. 16, параграф 1, букви а), б) и в).

За постигане на тези цели се изпълняват "**транснационални дейности**, [...] насочени [...] към масовия спорт: подкрепа за партньорства за сътрудничество; подкрепа за европейски спортни събития с нестопанска цел, които обхващат няколко държави по програмата [...]; подкрепа за подобряване на доказателствената база, необходима за разработването на политиките; диалог със съответните заинтересовани лица в Европа." (чл. 17, параграф 1, букви а), б), в) и г). За изпълнение на дейностите е допустимо и допълнително финансиране от трети лица (чл. 17, параграф 2).

По програмата са предвидени общо 14,8 млрд. евро за периода 2014-2020 г., от които за дейности **в областта на спорта са отделени 266 млн. евро (1,8 на сто)**. В рамките на средствата, предвидени за спорта, 27 млн. евро (10 на сто) са предназначени за "европейски спортни събития с нестопанска цел, които обхващат няколко държави" (чл. 18, параграф 1 и параграф 2, буква д). Несъмнено средствата, предвидени за финансиране на дейности в областта на спорта, са **относително малка част от програмата**, и съответно незначителна част от многогодишната финансова рамка³ за периода. Следва да се отбележи, че тези средства са предвидени за финансиране на действията на ЕС в областта на спорта като не включват останалите средства от Европейските структурни и инвестиционни фондове⁴, които биха могли да се използват в тази област (например, по българската Програма за развитие на селските райони 2014-2020 г., финансирана от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони, допустими за подпомагане са и дейности, свързани със спортна инфраструктура).

Изводи

Осъществяването на действия от ЕС в областта на спорта е нормативно уредено на високо равнище – в първичното законодателство на Съюза. ЕС има второстепенна нормотворческа роля, като държавите членки запазват водещата си роля при определяне на норматив-

¹ Вж. Регламент (ЕС) № 1288/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година за създаване на "Еразъм +" – програма на Съюза в областта на образованието, обучението, младежта и спорта и за отмяна на решения № 1719/2006/ЕО, № 1720/2006/ЕО и № 1298/2008/ЕО, (текст от значение за ЕИП).

² Бонева С., Развитие на европейския интеграционен процес в областта на висшето образование, сп. "Икономически изследвания" ИИБАН, Година XX, кн.1, 2011, с. 3-40

³ Бонева С., Особенности на преговорите по Многогодишната финансова рамка (МФР) на ЕС за периода 2014-2020 г., сб. д. "Членството на България в ЕС: шест години по късно", Издателски комплекс – УНСС, София, 2014, с. 265-272

⁴ Бонева С., Многогодишната финансова рамка на ЕС за периода 2014-2020 г. и приоритетите за разширения Съюз, сб. д. "Членството в Европейския Съюз и НАТО- поуки за България", Издателски комплекс – УНСС, София, 2013, стр.157-163

ната уредба в областта на спорта. Насочеността на действията на ЕС в областта на спорта може да бъде определена като широкообхватна, тъй като включва разнообразни социални, икономически и организационни въпроси. Целите на ЕС в областта на спорта са формулирани общо, което е свързано с второстепенния (спомагателен) характер, отреден на тези действия на ЕС. Инструментите за тяхното постигане са сравнително ограничени – нормативните инструменти включват приемане на препоръки и "поощрителни мерки" (изрично изключващи хармонизация на национално законодателство) по предложение на Комисията, а основен финансов инструмент за периода 2014-2020 г. е програмата "Еразъм+", от чиито средства е предвидена относително малка част за финансиране на дейности в областта на спорта. Основните методически характеристики на действията на ЕС в областта на спорта се явяват обективни условия за продължаване и/или бъдещо развитие на инициативи на Съюза в тази област.

Литература

1. Commission Staff Working Document, Action Plan "Pierre de Coubertin", Commission of the European Communities, Brussels, 11.7.2007, SEC(2007) 934.
2. EUR-Lex, Резюмета на законите на ЕС, Речник към резюметата: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/white_paper.html.
3. Бонева С, Развитие на европейския интеграционен процес в областта на висшето образование, сп. "Икономически изследвания" ИИБАН, Година XX, кн.1, 2011, с. 3-40
4. Бонева С., Многогодишната финансова рамка на ЕС за периода 2014-2020 г. и приоритетите за разширения Съюз, сб. д. "Членството в Европейския Съюз и НАТО- поуки за България", Издателски комплекс – УНСС, София, 2013, стр.157-163
5. Бонева С., Особенности на преговорите по Многогодишната финансова рамка (МФР) на ЕС за периода 2014-2020 г., сб. д. "Членството на България в ЕС: шест години по късно", Издателски комплекс – УНСС, София, 2014, с. 265-272
6. Бяла книга за спорта, Комисия на Европейските общности, Брюксел, 11.7.2007, COM(2007) 391 окончателен.
7. Договор за създаване на Конституция за Европа, Treaty establishing a Constitution for Europe (2004), OJ C 310, 16 December 2004.
8. Договор за функционирането на Европейския съюз, ОВ С 326, 26.10.2012 г.
9. Договор от Лисабон за изменение на Договора за Европейския съюз и на Договора за създаване на Европейската общност, ОВ С 306, 17.12.2007 г.
10. Регламент (ЕС) № 1288/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година за създаване на "Еразъм +" – програма на Съюза в областта на образованието, обучението, младежта и спорта и за отмяна на решения № 1719/2006/ЕО, № 1720/2006/ЕО и № 1298/2008/ЕО, (текст от значение за ЕИП).
11. Резолюция на Съвета и на представителите на правителствата на държавите членки, заседаващи в рамките на Съвета, относно европейски работен план за спорта за периода 2011-2014 г., 2011/С 162/01.
12. Резолюция на Съвета и на представителите на правителствата на държавите членки, заседаващи в рамките на Съвета, от 21 май 2014 г. относно работния план на Европейския съюз за спорта (2014-2017 г.), 2014/С 183/03.
13. Резолюция на Съвета и на представителите на правителствата на държавите членки, заседаващи в рамките на Съвета, относно работния план на Европейския съюз за спорта (1 юли 2017 г. – 31 декември 2020 г.), 2017/С 189/02.

ФИНАНСОВА ПОДКРЕПА ЗА АЛБАНИЯ И БЪЛГАРИЯ ПО ЛИНИЯ НА ПРОГРАМАТА PHARE: СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ

*докторант Индрит Фари Ценай,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

След края на т.нар. "период на диктатура" в Албания, през 90-те години на миналия век страната започва да получава финансова помощ от ЕС, която идва от програмата PHARE и други международни донорски програми (за продоволствена сигурност, хуманитарна помощ при спешни случаи, подкрепа за развиване на изборните стандарти в страната, подкрепа за образованието, заеми от Европейската инвестиционна банка и др.).

Статията анализира финансирането от Европейския съюз за Албания и за България преди присъединяването на страната към Съюза, както и трудностите и проблемите, които е имала България в периода на усвояване на предприсъединителните фондове на ЕС по програмата ФАР. Статията е разработена в условията на следното важно ограничение: анализът обхваща само периодът на действие на предприсъединителните фондове и проблемите на страната преди нейното пълноправно членство в ЕС.

1. Финансиране от програма ФАР в Албания през периода 1991 – 2000 г.

Договорът за сътрудничество, сключен на 11 май 1992 г., позволява на Албания да се възползва от средствата по програмата PHARE¹. Общият размер на външната финансова помощ за Албания през периода 1991-2000 г. е над 930 млн. евро. Например програмата Темпус подкрепя реформата в системата на висшето образование.

Програмата PHARE е създадена през декември 1989 г. с цел да предостави финансова и техническа помощ от ЕС за страните от Централна и Източна Европа². Програма PHARE е създадена с в подкрепа на демократичните реформи в Полша и Унгария и по-специално за финансиране на проекти за реструктуриране на икономиката³. Албания също получава финансиране от програмата, но така и не съумява да избегне грешките, допускани в предприсъединителния период от други балкански страни по време на техните предприсъединителни периоди⁴.

Основните направления, в които е насочена финансова помощ по програмата ФАР и другите донорски програми в Албания през периода 1991-2000 г. са:

⇒ **Институционална реформа.** Стабилността на страната зависи от нейната способност да осигурява вътрешната сигурност и да поддържа прозрачна, честна и отговорна публична администрация. Доверието на гражданите в държавните институции е от съществено значение. Необходимо е Албания да работи в това направление. Европейският съюз отдава голя-

¹http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/2004_and_2007_enlargement/e50004_enhttp://shqiperiadhebe.blogspot.al/p/mardheniet-shqiperi-be.html

² Бонева, С. (2008). Паричните потоци от ЕС към България: авансови, междинни и окончателни плащания, В: Сборник доклади от научна конференция "Теория и практика на финансовите престъпления", Университетско издателство "Стопанство", София, стр. 248-255

³ Директива на Съвета № 3906/89 (ОВ L 375, 23 декември 1989 г.)

⁴ Boneva, S., Basic Problems of the Pre-accession Financing Absorption Process in Bulgaria, "Economic Themes", year XLII, vol. 1-2, Nish, 2004, pp. 305-309, 2004

мо внимание на създаването и утвърждаването на върховенството на закона¹. Неразделна част от тези усилия е борбата срещу корупцията и престъпността.

Средствата от ЕС са насочени към широка гама от малки проекти за укрепване на гражданството, демократичните практики и правата на човека. Албански и европейски неправителствени организации получават финансиране за осъществяване на редица проекти, които залагат на работата с различни заинтересовани групи: парламентаристи, жени, медии и др. Като примери могат да бъдат посочени семинарите за увеличаване на информираността за новата албанска конституция, обучението на парламентаристи по съвременни парламентарни практики, обучението на журналисти с оглед насърчаването на толерантността в работата им и др.

Таблица 1. Подкрепа от различни донорски програми за Албания през периода 1991 – 2000 г., млн. евро

Програми за външна помощ	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Общо
PHARE	10,00	75,00	40,00	49,00	53,00	53,00	70,40	42,50	99,90	35,45	528,25
Демокрация, човешки права					1,00	0,60	0,40	0,80	0,17	0,52	3,49
Специфични програми									2,60	1,92	4,52
Хуманитарна помощ (ЕЧНО)	4,13				1,15	1,65	16,30	11,00	97,07	3,40	134,701
Хранителни помощи	120,0										120,0
Безопасност на храните							10,80		5,50		35,0
Макроекономическа помощ		35,00	35,00			35,00					105,0
Общо, милиони евро	134,13	110,00	75,00	49,00	90,15	55,25	97,90	54,30	205,24	41,29	930,961

Източник: Европейска комисия

За да се осигури баланс в албанската политика и публична администрация, проектът "Жените и политиката" предоставя на албанските жени необходимите умения да работят в политиката. През 1997 г. 54% от албанското население с право на глас са жени, но само 7% от депутатите в парламента са жени. От 1998 г. френската неправителствена организация "Est Venire a" работи заедно с албанската неправителствена организация "Международен форум на албанските жени", за да се постигне по-справедливо разпределение на местата в Албанския парламент между мъжете и жените. Проектът обхваща 16 региона на Албания.

⇒ **Реформи в съдебната система.** Зачитането на човешките права може да бъде гарантирано само при наличието на ефективна и независима съдебна система. От 1993 г. насам ЕС предоставя финансиране на Албания за реформиране на съдебната система и работи заедно със Съвета на Европа по първата съвместна програма, която приключва през юни 1995 г. Тази реформа е фокусирана върху дизайна на новите Наказателен кодекс, Наказателно-процесуален кодекс и Гражданско процесуален кодекс. Тя включва интензивно обучение на съдии и други съдебни служители. Постигнат е значителен напредък, но се уста-

¹ Hoffmann, J. (2005). Integrating Albania: the role of the European Union in the democratization process. *Albanian Journal of Politics*, 1(1), 55-74.

новява и необходимостта от още помощ. По искане на албанското правителство през пролетта на 1995 г. е създадена Втора съвместна програма за реформа на правната система. Тя включва следните проекти:

1. Подкрепа за Министерството на правосъдието за изготвяне на устройствен правилник за неговата дейност.
2. Провеждане на обучения за повишаване на квалификацията на съдиите.
3. Подкрепа за осигуряване на върховенството на закона чрез провеждане на реформа в системата на затворите (създаване на академия за обучение на персонала на затворите) и реформа в министерството на вътрешните работи.
4. Развиване на правоприлагането в областта на административното право.
5. Подкрепа за хармонизиране на законодателството на Албания с европейските стандарти.
6. Подкрепа за изготвяне на нова конституция на Албания.
7. Реорганизация на прокуратурата.

⇒ **Реформа в публичния сектор.** Тя има за цел да положи основите за създаването на нова, способна и стабилна публична администрация¹, да повиши професионализма на държавните служители и тяхната квалификация, както и да им осигури възможности за израстване в кариерата. На конференцията на донорите през 1997 г., организирана от ЕС и други донори, албанското правителство представя програмата си за реформи в публичния сектор.

За да се реализира програмата за реформи в публичния сектор, се създава нова структура (комисия), която да подпомогне реформата на държавната администрация. Тя е насочена към три области на реформи в публичния сектор:

1. Обща реформа в публичната администрация.
2. Управление на публичните разходи.
3. Външен контрол чрез създаване на независими институции.

Програмата има за цел да повиши професионализма в системата на държавната администрация и да изгради адекватни системи за мониторинг и контрол на финансовото управление на публичните разходи. Създава се гражданска служба на Комисията, която се налага като основната институция за контрол и защита на гражданските и демократичните стандарти.

⇒ **Събиране на приходите от мита.** Митата са съществена част от публичните приходи на Албания. Но в началото на периода на преход митническата служба реално е загубила контрола над пристанищата и граничните пунктове и способността си да събира приходи. По искане на албанското правителство през юни 1997 г. Европейската комисия стартира в Албания програма за подпомагане на митниците (програмата "САМ-А, Customs assistance mission to Albania"), която има за цел да изгради модерна и жизнеспособна митническа служба. Основните цели на тази програма са да подпомогне албанската митническа служба да възстанови контрола на граничните контролно-пропускателни пунктове, да се дисциплинират митническите служители при събирането на приходите от митническа дейност и да се подпомогне борбата с контрабандата и корупцията, която е широко разпространена през този период.

След конференция в Тирана през 1998 г. албанското правителство започва да полага усилия, съвместно с международната общност, за предотвратяване на корупцията и измамите на високите равнища на властта.

САМ-А включва създаване на информационна система и стартиране на дигитална система за проследяване на превозвача "на пътя" в съседните страни. Митническото законодателство и неговото прилагане постепенно се развиват в съответствие с европейските стан-

¹ Johnson, A. M. (2001). Albania's relations with the EU: on the road to Europe?. Journal of Southern Europe and the Balkans, 3(2), 171-192.

дарти. Формира се звено, квалифицирано в антиконтрабанда, което включва 24 екипа от митнически служители. То е изградено от основен щаб, регионалните отдели и отдел за наемане и обучение на персонал.

Друг инициатива в тази област е инсталирането на нова електронна система за изчисляване на митническите задължения.

⇒ **Обучение на полицейски служители.** След гражданските бунтове в Албания през 1997 г. ясно се очертава необходимостта от укрепване на оперативния капацитет на полицията. ЕС призовава за създаване на Многонационален съветнически орган на полицията (Multinational Advisory Police Element, MAPE), финансиран от ЕС. MAPE дава ценни съвети в обучението на албанските полицейски сили. Близо 140 служители работят всеки ден със своите колеги от западноевропейските страни.

⇒ **Осигуряване на социално-икономическите данни: статистика.** След 1989 г. населението се движи свободно в и извън страната. Социално-икономическите структури в Албания са претърпели значителни промени. Липсва обаче информация за географското разпределение на населението и неговия състав. Тя е необходима за формирането на политики и за разпределението и оценката на бюджетните средства в процеса на регионално икономическо планиране.

През 1998 г. ЕС предоставя на Националния статистически институт на Албания (INSTAT) средства за извършване на проучване на условията на живот в Албания и за преброяването на жилищния фонд през 2001 г., като финансира 40% от разходите за него. Практическата дейност по преброяването се наблюдава и контролира от Евростат – статистическата служба на ЕС.

⇒ **Подобряване на образователната система.** На университетско ниво се реализират съвместни проекти и обмен между университети от ЕС и Албански университети по програмата TEMPUS. Албанските университети си сътрудничат с европейските за реализиране на съвместни проекти.

⇒ **Развитие на инфраструктурата.** Инфраструктурата е ключов фактор за подобряване на условията на живот и дава възможност за икономическо развитие. Обществените услуги и инфраструктурата в Албания са недостатъчни, с лошо качество и все още има място за подобрене.

⇒ **Строителство на пътища и пристанища.** Програма PHARE има и трансграничен компонент и част от средствата по нея се фокусират върху създаването на ефективни транспортни системи на стратегически места. Транспортният сектор усвоява най-голяма част от средствата по програма PHARE в Албания. От 1992 г. до края на програмата за транспортни проекти са инвестирани над 140 млн. евро. Тези проекти се съсредоточават върху две национални оси (север-юг и изток-запад).

Повечето проекти са разработени в рамките на Националната стратегия за регионално развитие на Албания. Много пътища са ремонтирани или изградени като части от Коридор 8. Този коридор свързва двете албански пристанища Дуръс и Вльора с Италия. Същият коридор на изток осигурява движението до гръцката и македонската граници. Той пресича Бившата Югославска Република Македония и завършва на българските пристанища на Черно море, като стига до турската граница.

Изграждането на пътя започва през 1998 г. със сливането на двете национални оси в отсечката между пристанищата на Дуръс и град Рогозина. Тази отсечка е разширена и ремонтирана. Пътната отсечка Тирана – Дуръс е най-натовареният път в Албания, построен като четирилентова магистрала. В другия край на оста изток-запад се работи по отсечката Корце – Капшице. Към днешна дата е завършен е проектът за двете отсечки на оста север-юг и оста

Рогозине – Лушне, както и южната част на страната в Гирокастро Какавие, граничеща с Гърция, която започва през 1999 г.

Реконструкцията и модернизацията на пристанища и фериботните терминали на пристанищата Дуръс и Вльора помагат на албанските власти в усилията им да ръководят националния и част от международния морски трафик по-ефективно.

⇒ **Участие на Албания в трансграничното сътрудничество.** Програма PHARE трансгранично сътрудничество предлага още една възможност за отваряне на страната и за установяване на по-тесни връзки с най-близките ѝ съседи – членове на ЕС Гърция и Италия, както и с нейните съседи в Източна Европа. Стратегическите цели на албанско-гръцката програма за трансгранично сътрудничество за периода 1995 – 1999 г. са за засилване на сътрудничеството и преодоляване на социално-икономическите различия между пограничните албански и гръцки области. Програмата за трансгранично сътрудничество между Албания и Италия има за цел да се фокусира върху тези райони на страната, които имат обща морска граница с Италия, поставяйки специален акцент върху разширяването и подобряването на транспортната инфраструктура и морските системи. Другите програми за трансгранично сътрудничество имат за цел да се засилят трансграничното сътрудничество между Албания и нейните източни съседи.

⇒ **Подобряване на доставката и разпределението на водата.** Ефективното управление на водите е от решаващо значение за гарантиране на общественото здраве и опазването на околната среда. Водният сектор се възприема като важна част от инфраструктурата на Албания. Водоснабдителните мрежи и дистрибуцията в последните няколко десетилетия се влошават. Амортизирани са мрежите и канализацията, а повърхностните води не се пречистват според европейските стандарти. Чрез програма PHARE, ЕС подпомага институционалното укрепване на общините и рехабилитация на водоснабдителните мрежи.

С помощта от ЕС албанското правителство разработва национална стратегия за водите. Агенцията за водно регулиране, създадена през 1996 г., проектира и ценова политика за насърчаване на участието на частни компании в този сектор. Осъществяват се ремонти на водните системи в градовете Вльора, Фиер, Гирокастро, Саранда, Лежа, Шенгин и Тирана. През 1999 г. инвестициите в този сектор са близо 40 милиона евро.

⇒ **Създаване на по-добра среда за предоставяне на публични услуги.** За да работи ефективно, албанската публична администрация се нуждае от практически познания и техническа помощ от ЕС, но и от по-добра работна среда. Обществените сгради трябва да бъдат рехабилитирани така, че държавните служители да могат да работят при най-добрите условия. Децата в училище, лишените от свобода, съдиите, адвокатите и др. също се нуждаят от по-добра околна среда.

Чрез програма PHARE Европейския съюз е предоставил 3 млн. евро за създаване на граничните пунктове в Какажия и Капштица по протежение на границата с Гърция. Изградени са три моста и нови отсечки от пътища в близост до границите с Гърция (на стойност 3,4 млн. евро), и пунктовете Хани и Хоти в близост до границите с Черна гора (0,55 млн. евро).

⇒ **Подобряване на условията за живот в местните общности.** Реализирани са проекти за развитие на местните общности и подобряване на условията на живот на селското население. Те подпомагат по-доброто планиране "отдолу нагоре". Реализирани са 643 проекта, финансирани от Европейския съюз. Проектите имат за цел да се разшири до повече потребители мрежата за питейна вода; подобряване на пътищата и мостовете с оглед свързване на отдалечени райони, подобряване на напоителните системи за земеделските производители, възстановяване на пазарите – реалните центрове на живот за местните общности в Албания. Общата цел е да се постигне по-добро жизнено равнище чрез подобряване на околната среда в селските райони, както и укрепване на местните администрации, които да бъдат квалифицирани да изпълняват подобен тип проекти.

⇒ **Хранителна помощ и продоволствена сигурност.** За да помогне на новия демократичен режим да се справи с трудностите на прехода след края на социалистическия режим, през 1991 г. Европейският съюз дарява на Албания хранителни помощи на обща стойност 120 млн. евро.

По време на двете кризи през 1997 и 1999 г. ЕС подпомага правителството да предостави доставки на храни за населението. Предоставят се помощи в чуждестранна валута за внос на храни и селскостопански продукти, към средствата заделени в държавния бюджет за тази цел. Програмите за продоволствена сигурност имат за цел да подпомогнат Албания в областта на продоволствената сигурност по време на двете кризи през 1997 и 1999 г.

2. Финансиране от програма PHARE за България

Създадена на 18.12.1989 год. с регламент на Съвета на Европейския съюз №3906/89, Програмата PHARE (Poland and Hungary Aid for the Reconstuction of the Economy, ФАР)¹ е основен финансов инструмент на ЕС за сътрудничество със страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) и подпомагане на техния преход към пазарна икономика и демокрация². Финансовите средства по Програма ФАР се отпускат като безвъзмездна помощ, а обхващат на дейностите ѝ се разширява значително през годините³.

През 1992 г. България получава първите средства по програмата PHARE. През периода 1992 – 2006 г. страната получава от тази програма над един милиард евро⁴, а от 1998 г.⁵, когато започват да се изпълняват ежегодни национални програми ФАР за България, средствата за страната значително се увеличават. България идентифицира основните си проблеми в ключови сектори и идентифицира конкретни проекти, изпълнението на които ще спомогне за тяхното преодоляване чрез финансиране от програмата ФАР⁶. Може да се каже, че ФАР е основната безвъзмездна външна донорска програма, която финансира страната в края на периода на българския преход към пазарна икономика и по време на преговорите за членство в ЕС⁷.

Програма ФАР е гъвкава във времето и се приспособява към променящите се приоритети и характер на процеса на реформи във всяка от страните-кандидатки за членство в ЕС. От 1994 година насам тя увеличава средствата, насочени към подкрепа на законодателството и административните структури в тези страни, както и към проекти, подпомагащи демократизацията и гражданското общество, инвестициите в инфраструктура и трансграничното сътрудничество. Страните-кандидатки за членство в ЕС сами определят конкретните приоритети, за които им е необходима финансова помощ от програмата и след договоряне-

¹ Council Regulation (EEC) No 3906/89 of 18 December 1989 on economic aid to the Republic of Hungary and the Polish People's Republic

² Бонева, С. (2011). Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на ЕС, УИ Стопанство, София

³ Бонева, С. Класификация на основните икономически разходи и ползи от разширяването на ЕС, сп. "Икономическа мисъл", Издателство на "Икономически институт на БАН", бр. 1/ 2005 г., стр. 86-99

⁴ EUR-Lex, Finanacial Framework of the Phare Program, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Ae40101>

⁵ Финансов мемурандум ФАР – 1998, <https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/fiche-projet/bulgaria/bg-fm/1998/bg-9804-9810-np.pdf>

⁶ Бонева, С., Инструментариум за оценка на разходите и ползите от разширяването на ЕС на Изток, сп. "Икономическа мисъл", Издание на "Икономически институт на БАН", бр. 4/ 2003 г., С., 79-109, 2003.

⁷ Бонева, С., Разходи и ползи от разширяването на ЕС на изток. Разпределението им във времето, сп. "Банки Инвестиции Пари", бр. 8/ 2003 г., стр. 38-47

то им с Европейската комисия се подписват финансови меморандуми за сътрудничество за всяка финансова година. В периода на активни преговори за присъединяване на 12-те страни от Централна и Източна Европа към ЕС (след 2000 г.), помощта по програмата ФАР се съсредоточава в две големи направления:

- 1.) Институционално изграждане за възприемане достиженията на Европейското право.
- 2.) Подкрепа на инвестиционния процес.

Програмата подпомага страните-кандидатки да изпълнят задачите, определени в техните споразумения с ЕС "Партньорство за присъединяване"¹, където конкретно са посочени мерките, необходими за сближаване с нормите на ЕС. Партньорствата за присъединяване също се преразглеждат и оценяват ежегодно с оглед напредъка в различните сектори на всяка страна по пътя ѝ към членство в ЕС.

Страните, които получават подпомагане по тази програма, са България, Румъния, Чехия, Словения, Латвия, Литва, Естония, Словакия, Полша, Унгария и по-късно Албания, Босна и Херцеговина и Македония. Чрез нея Европейският съюз подпомага всички тези страни в периодите на техния преход към пазарна икономика.

Основните области, към които е насочена техническата и финансова помощ по програмата PHARE в България са:

- Укрепване на публичната администрация и подхода към ЕС.
- Промяна на законодателството в съответствие с правото на ЕС.
- Подкрепа на икономическото и социалното сближаване.

Основните под-програми в рамките на програмата ФАР, от които България получава финансиране са:

- *Националната програма ФАР*. Към националните програми ФАР е насочен 80% от бюджета на цялата програма, като близо 30% от средствата отиват за изграждане на институциите. След 1997 год. се променят правилата на Програма ФАР. Новият подход на ЕС предвижда "програмиране по цели" при изготвяне на националните програми.
- *Програми за страните бенефициери (Multi-Beneficiary Programmes)*. В резултат на ориентацията на програмата PHARE към националните проблеми, много проекти на страните-кандидатки се превръщат в съвместни международни проекти между страните-кандидати, с цел намаляване на разходите и увеличаване на регионалното сътрудничество.
- *Многонационални програми (Multi-Country Programmes)*. Чрез тях ЕС насърчава сътрудничеството между много страни, а не само между страни от един регион.
- *Трансгранични програми за сътрудничество – ТГС (Cross-Border Cooperation Programmes)* – чрез тях се цели сътрудничество на България със страните, които имат териториална граница с нея, чрез изпълнението на съвместни трансгранични проекти.

Помощта по програмата ФАР е безвъзмездна. Но безвъзмездната помощ не е 100% от стойността на проекта, изисква се съфинансиране от страната-получател на помощта. Съфинансирането може да бъде осигурено от националния бюджет или от международните финансови институции (Европейската банка за възстановяване и развитие, Световната банка и Европейската инвестиционна банка отпускат с приоритет кредити за проекти по ФАР).

¹ 1999/857/EC: Council Decision of 6 December 1999 on the principles, priorities, intermediate objectives and conditions contained in the Accession Partnership with the Republic of Bulgaria

Таблица 2. Финансиране от програмата ФАР през периода 1990 – 1998, млн. евро

Държава	Общ бюджет за периода 1990-1998	Брой сключени договори по проекти за периода 1990-1998	Реално усвоени суми чрез проекти за периода (представени разходо-оправдателни документи)
Албания	493	348	316
Босна и Херцеговина	282	207	152
България	747	518	749
Чехия	390	246	196
Естония	163	117	95
Македония	167	128	94
Унгария	864	587	567
Латвия	207	150	115
Литва	272	197	146
Полша	1 732	1 386	1 251
Румъния	972	676	598
Словакия	253	149	133
Словения	131	96	78
Чехословакия (преди разделянето)	233	229	229
Многонационални програми	881	701	545
Хоризонтални програми	1 105	964	594
ОБЩО	8 891	6 697	5 589

Източник: Commission of the European Communities (2000) *The Phare Programme: Annual Report 2000* (Luxembourg: OОPEC).

Предприсъединителната помощ от програмата ФАР за България в периода до 1999 г. се реализира в рамките на четири конкретни приоритетни направления:

1. Укрепване на селското стопанство, индустрията, макроикономическа стабилизация и решаване на непосредствените задачи на страната.
2. Изграждане на функциониращи структури на пазарна икономика чрез привличане на знания и помощ от ЕС.
3. Изпълнение на задълженията, произтичащи от бъдещото (към тогавашния момент) членство в ЕС и правните, икономическите и политическите критерии за членство в ЕС.
4. Подпомагане от програма PHARE за секторите, пряко свързани с членството на България в ЕС и подготовка за това в бъдеще да се привличат повече средства от бюджета на ЕС чрез проекти.

Таблица 3. Безвъзмездно финансиране от ЕС за Националните програми ФАР за България през периода 1998 – 2006 г., млн евро

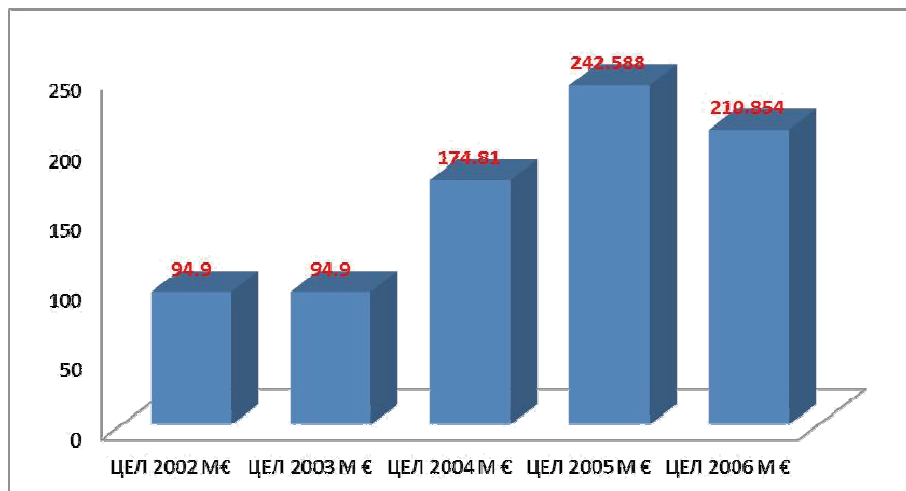
No.	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1					Икономически реформи и европ. законодателство	Политически критерии	Политически критерии	Политически критерии	Политически критерии
2					Икономическа и социална синхронизация	Вътрешен пазар и икономически критерии	Вътрешен пазар и икономически критерии	Вътрешен пазар и икономически критерии	Вътрешен пазар и икономически критерии
3					Подобряване работата на селското стопанство	Земеделие	Земеделие	Земеделие	Земеделие
4					Държавна администрация	Транспорт	Транспорт	Транспорт	Транспорт
5					Етническа интеграция и гражданско общество	Заетост, социална политика и образование	Заетост, социална политика и образование	Заетост, социална политика и образование	Заетост, социална политика и образование
6					Подготовка на проекта, изграждане на мощности	Енергетика	Енергетика	Енергетика	
7						Околна среда	Околна среда	Околна среда	Околна среда
8						Правосъдие и вътрешни работи	Правосъдие и вътрешни работи	Правосъдие и вътрешни работи	Правосъдие и вътрешни работи
9						Митници и финанси	Митници и финанси	Митници и финанси	Митници и финанси
10						Административна реформа и капацитет	Административна реформа и капацитет	Административна реформа и капацитет	Административна реформа и капацитет
11						Икономическо и социално сближаване	Икономическо и социално сближаване	Икономическо и социално сближаване	Икономическо и социално сближаване
12						Други програми	Други програми	Други програми	Други програми
Общо	62,6	40,97	65,72	2,82	94,9	94,9	174,810	242,588	210,854

Източник: Европейска комисия за 1998- 2001 г., *European Commission, Neighbourhood – Enlargement, Former assistance, PHARE Financing Memoranda & Project Fiches*, <https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/fiche-projet/bulgaria/bg-fm/2001/bg-0101-to-bg-0105---bg-pr.pdf>

Министерство на финансите на Република България за периодите 2002 - 2006¹

¹ <http://www.minfin.bg/bg/page/213>

Фиг. 1. Рът на финансирането по програма PHARE за България за периода 2002 – 2006г.



След 2000 г. финансирането от програмата се съсредоточава върху следните приоритети:

- Социална политика – проекти за развитие на медиите, гражданското общество, ромската общност, грижата за децата с психични проблеми.
- Развитие на националната икономика и пазара – проекти за подпомагане на правителствени агенции за защита на потребителите, безопасност на храните и др.
- Развитие на селските райони и селското стопанство – проекти за социална политика, земеделие, пътища, транспорт, заетост, енергетика и околна среда.
- Вътрешни работи и правосъдие – проекти за реформиране на съдебната система, гражданските и наказателните процедури, проекти за военна полиция и гранични войски, за подпомагане на бежанци и извънредни ситуации.
- Административна реформа – проекти за реформа на публичната администрация, митниците, данъчното облагане и финансовия контрол.
- Икономическо и социално развитие – проекти, създаващи нови работни места, развитие на туристическите дестинации.

След 2000 г. програма PHARE финансира проекти, които помагат България да изпълни политическите и икономическите критерии за членство в ЕС.

Литература

Boneva, S., Basic Problems of the Pre-accession Financing Absorption Process in Bulgaria, "Economic Themes", year XLII, vol. 1-2, Nish, 2004, pp. 305-309, 2004

Council Decision of 6 December 1999 on the principles, priorities, intermediate objectives and conditions contained in the Accession Partnership with the Republic of Bulgaria, 1999/857/EC

Council Regulation (EEC) No 3906/89 of 18 December 1989 on economic aid to the Republic of Hungary and the Polish People's Republic

EUR-Lex, Financial Framework of the Phare Program, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Ae40101>

European Commission, Neighbourhood – Enlargement, Former assistance, PHARE Financing Memoranda & Project Fiches, <https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/fiche-projet/bulgaria/bg-fm/2001/bg-0101-to-bg-0105---bg-np.pdf>

Hoffmann, J. (2005). Integrating Albania: the role of the European Union in the democratization process. *Albanian Journal of Politics*, 1(1), 55-74.

http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/2004_and_2007_enlargement/e50004_en
<http://shqiperiadhebe.blogspot.al/p/mardheniet-shqiperi-be.html>

Johnson, A. M. (2001). Albania's relations with the EU: on the road to Europe?. *Journal of Southern Europe and the Balkans*, 3(2), 171-192.

Бонева, С. (2008). Паричните потоци от ЕС към България: авансови, междинни и окончателни плащания, В: Сборник доклади от научна конференция "Теория и практика на финансовите престъпления", Университетско издателство "Стопанство", София, стр. 248-255

Бонева, С. (2011). Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на ЕС, УИ Стопанство, София

Бонева, С. Класификация на основните икономически разходи и ползи от разширяването на ЕС, сп. "Икономическа мисъл", Издателство на "Икономически институт на БАН", бр. 1/2005 г., стр. 86-99

Бонева, С., Инструментариум за оценка на разходите и ползите от разширяването на ЕС на Изток, сп. "Икономическа мисъл", Издание на "Икономически институт на БАН", бр. 4/2003 г., С.79-109, 2003

Бонева, С., Разходи и ползи от разширяването на ЕС на изток. Разпределението им във времето, сп. "Банки Инвестиции Пари", бр. 8/2003 г., стр. 38-47

Директива на Съвета № 3906/89 (ОВ L 375, 23 декември 1989 г.)

Финансов мемурандум ФАР – 1998, <https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/fiche-projet/bulgaria/bg-fm/1998/bg-9804-9810-np.pdf>

ОЦЕНКА НА ПРОГРАМИТЕ ЗА ПУБЛИЧНО ФИНАНСИРАНЕ

*д-р Стоян Г. Канатов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Извършването на различни оценки е важен елемент от прилагането на Европейските структурни и инвестиционни фондове. На всеки етап от цикъла на програмиране и изпълнение (предварителен, междинен, последващ) има ясно заявени цели и отговорности, свързани с оценката. Въвеждането на процесите на оценка в много страни в Югоизточна и Централна Европа е резултат от изискванията на регламентите за Европейските структурни и инвестиционни фондове.

Целта на тази разработка е да представи ролята на теоретико-методологичното познание при оценката на програми за публично финансиране, основните методи за осъществяване на оценка на въздействието, както и сравнителен анализ на методите за оценка на въздействието.

Ключови думи: програми за публично финансиране, оценка на въздействието

Увод

Оценката на въздействието се очертава като научна и приложна област през 50-те и 60-те години на XX век в Северна Америка. В този ранен период се формират три основни направления:

- оценка на образователни инициативи;
- оценка свързана с разпределението на ресурсите;
- оценка на програмите за борба с бедността.

Тези направления определят някои от основните принципи на оценката, които продължават и до днес, и включват количествени и експериментални проучвания, използвани контролни групи, методи на икономическа оценка, свързани с разходите, както и участие на бенефициентите на програмите в процеса на оценяване.

1. Роля и важност на теоретико-методологичното познание при оценката на програми за публично финансиране

Теоретико-методологичните аспекти на оценката стават все по-важни за успешното планиране и изпълнение на съвременните програми за публично финансиране. С тяхна помощ се анализират програми и се идентифицира логиката на интервенция, подпомага се разбирането на процесите на нейното изпълнение и генерираната промяна, както и се обясняват ефектите от изпълнението в различни области на политиката.

Обосновката на процеса на оценка се разглежда във връзка с:

- теория на програмирането – разработването на логически модели, използвани в контекста на програмите за развитие, финансирани от ЕС, служи като опростена теория за оценката, която се фокусира върху ресурсите, резултатите и въздействията;
- теория на промяната, свързана с идентифицирането и изучаването на настъпилите промени при реализацията на политиката, разпространението на иновациите, административното и организационното поведение и др.;
- практиката на оценяване – предоставя обосновка на това какъв тип оценка следва да се приложи и какви са ефективните подходи за нейното извършване.

Извършването на различни оценки е важен елемент от прилагането на Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ). На всеки етап от цикъла на програмиране и изпълнение (предварителен, междинен, последващ) има ясно заявени цели и отговорности, свързани с оценката. Въвеждането на процесите на оценка в много страни в Югоизточна и Централна Европа е резултат от изискванията на регламентите за ЕСИФ.

От 1988 г. насам има разработен подход за оценка на структурните фондове, който включва:

- законово задължение за оценяване;
- споделена отговорност между различните нива на управление;
- процес на оценка на няколко етапа (предварителен, междинен, последващ);
- участието на партньорите в оценката;
- връзки между оценка и програмиране.

Основните тенденции в развитието на процеса на оценка могат да се обобщят до:

- преход от външно наложени задължения за оценяване до оценка, иницирана от мениджърите на програми и политиките;
- преход от оценка, включена в края на програмния цикъл до оценка, напълно интегрирана от самото начало;
- преход от нагласата, че резултатите от оценката трябва да бъдат разпространени за целите на отчетността, към систематично използване на оценката по време на изпълнението.

2. Методи за осъществяване на оценка на въздействието

Основните методи за анализ на оценката на въздействието на политики и програми включват:

1. **Анализ "разходи-ползи"** – метод за анализ и оценка на публични проекти посредством оценка на ефектите и на възвръщаемостта на инвестициите (благоприятни и неблагоприятни последици)¹. Основните етапи на метода включват²: идентифициране на всички очаквани въздействия; оценка на ползите и разходите, изразени в парични потоци по години; финансов и икономически анализ; съпоставяне на икономическите ефекти спрямо реализираната инвестиция; анализ на чувствителността.

2. **Анализ на ефективността на разходите** – прилага се като алтернатива на анализа "разходи – ползи", в случаите, в които ползите не могат да се изразят в пари и вместо това се измерват в натурални (физически) единици³. Анализът дава възможност да се оценят публичните проекти, според количеството полза от 1 лев разходи.

3. **Многокритериален анализ/мултикритериен анализ** – дава възможност за оценка на публични проекти въз основа набор от предварително формулирани критерии. Методът позволява да се оценят въздействия, които са смесица от количествени, качествени, финансови и др. елементи, характеризиращи се с различна степен на си-

¹ Брусарски, Р. "Оценка на въздействието", Издателски комплекс – УНСС, 2017, стр. 51

² Бонева, С., Д. Хаджиниколов, П. Желев, Ст. Петров, "Икономическият аспект на оценката на въздействието като елемент от участието на България в управленския процес на Европейския съюз", Издателски комплекс УНСС, 2014, стр. 41

³ Брусарски, Р. "Оценка на въздействието", Издателски комплекс – УНСС, 2017, стр. 61

гурност/вероятност¹. Наред с това, чрез него се конструират различни сценарии, чиито резултатите се сравняват и оценяват.

Анализът има следните етапи²: определяне на измерими критерии за анализ и оценка; конструиране на скала за оценяване; дефиниране на набор от тегла, съобразен със значимостта на всеки критерий; оценка на опциите; анализ на резултатите и вземане на решение.

4. **Анализ на риска** – дава възможност да се проучи риска от възникването на нежелани събития, както и резултатите от тях. Методът е приложим при дейностите за управление на риска и преодоляване на неговите последствия.

Предвид факта, че рисковете не винаги могат да се измерят със стойностен показател, е възможно прилагането на качествен подход при описването на подобни рискове или анализ на техните косвени характеристики.

Основните етапи на анализа включват³: установяване на рисковете; преценка на вероятността за реализация на рисковете; анализ на евентуалното въздействие при реализация на рисковете.

5. **Анализ на чувствителността** – разглежда алтернативи на крайния резултат от интервенцията/програмата, при различни допускания за конкретен параметър. Това дава възможност да се проучи силата на въздействие на параметъра върху крайния резултат и да се извърши проверка на надеждността на резултатите.

6. **Интервюта** – подпомага процеса на събиране на подробна информация при изучаването на въздействията. Методът може да се прилага самостоятелно и като помощно средство.

7. **Фокус групи** – дискуссионна техника за обмен на информация и мнения между представители на заинтересованите страни.

8. **Казуси** – помощен метод за ретроспективен анализ на конкретен обект/програма/регион, който дава възможност за извеждането на общи тенденции в развитието и прилики между изучавания обект и други обекти.

9. **Експертни групи** – включват експерти в различни области, които фокусират усилията си в задълбоченото проучване на възможните въздействия и алтернативи. Методът е подходящ при анализ на разнородна и неструктурирана информация⁴.

В допълнение, формулирането на индикатори се извършва съгласно **метода SMART (Simple Multi Attribute Rating Technique)** – широко използван метод в области на интервенция като градско планиране, бизнес, инженеринг, екология и т.н. Основните етапи на анализа⁵ включват:

¹ Бонева С., Оценката на въздействие като инструмент за вземане на управленски решения: опитът на Великобритания, сб.д. "Икономика и управление в турбулентна бизнес среда", издателство "Академик Пъбликейшънс", София, том II, 2014, с. 469-476

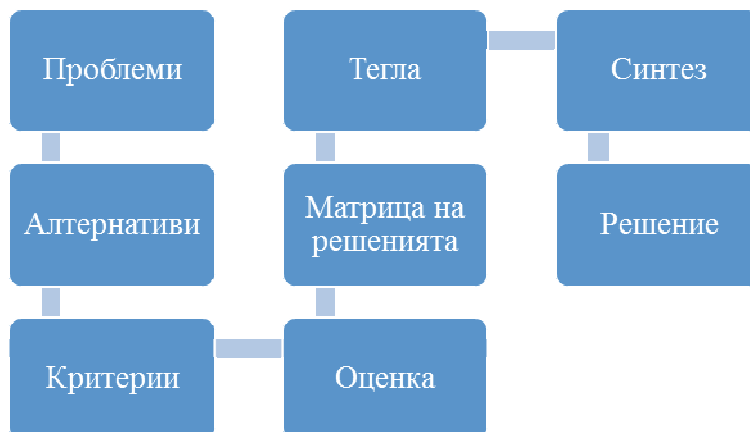
² Брусарски, Р. "Оценка на въздействието", Издателски комплекс – УНСС, 2017, стр. 64

³ Бонева С. Приложение на инструмента "Оценка на въздействието" в България, сб. д. "Българското общество и законодателството", Изд. "ИВИС" Велико Търново, 2011, с. 269-287

⁴ Бонева С., Оценката на регулиращото въздействие като инструмент за разработване на по-добри регулации в Европейския съюз, сб. д. "Мениджмънт и инженеринг '15", Издателство на ТУ 2015 г., с. 625-637

⁵ Patel, M. R., Manisha, M. P., Bhatt, B.V. - SMART- Multi-criteria decision-making technique for use in planning activities, 2017, https://www.researchgate.net/publication/315825133_SMART-Multi-criteria_decision-making_technique_for_use_in_planning_activities

Фиг. 1. Етапи на SMART анализа



Източник: Patel, M. R., Manisha, M. P., Bhatt, B.V. – SMART- Multi-criteria decision-making technique for use in planning activities, 2017, достъпно: https://www.researchgate.net/publication/315825133_SMART-Multi-criteria_decision-making_technique_for_use_in_planning_activities

3. Сравнителен анализ на методите за оценка на въздействието

За да се даде отговор на въпроса кои методи за извършване на оценка на въздействието са приложими към програмите за публично финансиране (напр. за реализацията на кохезионната политика) е необходим сравнителен анализ на предимствата и недостатъците на методите. Основни в този случай са методите: анализ "разходи – ползи", анализ на ефективността и многокритериален анализ – авторът подкрепя виждането, че това са съвременните утвърдени методи за извършване на оценка на въздействието (таблица 1).

Таблица 1. Сравнение на методите за оценка на въздействието

Анализ "разходи – ползи"	Анализ на ефективността	Многокритериален анализ
1	2	3
ЕФЕКТИВНОСТ		
Ефективността измерва степента, до която се постигат целите и нивата на продукцията или решаването на проблемите. Методът позволява да се направи преценка за това дали ползите надвишават разходите, т.е. ефикасност на интервенцията, но не дава възможност за оценка на постигнатите резултати при разнородни цели на интервенцията.	Методът дава възможност за оценка на ефективността на разходите, но е трудно приложим при оценка на постигнатите резултати при разнородни цели на интервенцията.	Методът дава възможност за оценка на постигнатите резултати при разнородни цели на интервенцията и може да се разглежда като най-подходящ при извършването на оценка на ефективността.

Продължение

1	2	3
СТРУКТУРИРАНЕ НА ПРОБЛЕМИТЕ		
<p>Основното предизвикателство на метода се състои в това да се приложат подходящи техники за остойностяване на разходите и ползите.</p> <p>Съществуват различни техники и не винаги е ясно коя е най-приложима за решаването на определен проблем. Когато се прави опит да се моделира емпиричната ситуация, наличието на субективен компонент е неизбежно. Всички опити за парична оценка страдат от философско-етични проблеми, свързани с даването на отговор на въпросите: Коя техника на парична оценка трябва да се използва? Какъв да бъде времевият хоризонт на изследването? Какъв дисконтов процент да се избере?</p>	<p>Основното предизвикателство на метода се състои в това да се приложат подходящи техники за остойностяване на разходите.</p> <p>Изборът на подобна техника е неразривно свързан със субективност.</p> <p>Паричната оценка на разходите страда от философско-етични проблеми, свързани с даването на отговор на въпросите: Коя техника на парична оценка трябва да се използва? Какъв да бъде времевият хоризонт на изследването? Какъв дисконтов процент да се избере?</p>	<p>Методът включва елементи на субективност, във връзка с определянето на тегловни коефициенти на различните критерии за оценка.</p> <p>Не винаги има възможност методът да отрази времевите предпочитания.</p>
ВЪЗМОЖНОСТ ЗА АЛТЕРНАТИВИ		
<p>Методът се ограничава до проучване на конкретно решение и дава възможност само едно решение да бъде оценено спрямо предварително избрана алтернатива.</p>	<p>Методът се ограничава до проучване на конкретно решение и дава възможност само едно решение да бъде оценено спрямо предварително избрана алтернатива.</p>	<p>Методът позволява да се вземат предвид неограничен брой алтернативи, които да се сравняват по между си.</p>
ПОСЛЕДСТВИЯ ВЪРХУ ИНТЕРВЕНЦИЯТА		
<p>При този метод е необходимо да се идентифицират всички разходи и ползи, и последващото им остойностяване в пари.</p> <p>Резултатите от анализа дават възможност за промяна в планираните интервенции по отношение на необходими ресурси и очаквани ползи, изразени в пари. Методът не позволява да се вземат предвид качествени въздействия.</p>	<p>При този метод е необходимо да се идентифицират всички разходи и ползи, както и последващото остойностяване на разходите.</p> <p>Резултатите от анализа дават възможност за промяна в планираните интервенции по отношение на необходими ресурси, изразени в пари и очаквани ползи, изразени в разнообразни натурални единици/пари.</p>	<p>Методът позволява анализ на разумно голям брой критерии, отразяващи напълно различни гледни точки.</p> <p>Резултатите от анализа могат да бъдат количествени или качествени. Възможността да се вземат под внимание качествените последствия от решенията е много важна за проблемите на обществената политика, при които се срещат нематериални въздействия.</p>
ИЗЧЕРПАТЕЛНОСТ		
<p>Методът не позволява едновременното анализиране на различните цели на политиката/интервенцията като ефективност, справедливост, устойчивост и т.н.</p>	<p>Методът не позволява едновременното анализиране на различните цели на политиката / интервенцията като ефективност, справедливост, устойчивост и т.н.</p>	<p>По своето естество методът е многоизмерен и дава възможност за едновременен анализ на различни и противоречиви цели на политиката/интервенцията, измерени по различни показатели.</p>

Продължение

1	2	3
ПРОЗРАЧНОСТ		
При този метод, всички измервания се остойностяват в пари и след това се обобщават математически. Възможността за пълно разбиране на всички профили, взети под внимание, е по-ниска.	При този метод, разходите се остойностяват в пари и след това се обобщават математически. Възможността за пълно разбиране на всички профили, взети под внимание, е по-висока.	При този метод, всички многоизмерни профили на проблема могат да се наблюдават в оригиналните скали на измерване. От оперативна гледна точка, голямата степен на прозрачност е един от най-важните фактори за успех.
МАТЕМАТИЧЕСКО АГРЕГИРАНЕ		
Налична е пълна математическа аксиоматизация на метода. Методът се основава на стандартни критерии за инвестиране, като нетна настояща стойност (NPV) или съотношението "ползи/разходи" (BCR).	Налична е пълна математическа аксиоматизация на метода. Методът се основава на стандартни критерии за инвестиране, като съотношението "ползи/разходи" (BCR).	Тъй като проблемът с няколко критерия, по дефиниция е математически зле структуриран, за него няма обективни решения с пълна математическа аксиоматизация. Компенсирането на този проблем може да се извърши, посредством ясно посочване на аксиоматичната система, лежаша в основата на прилагането му, и да се изброи набор от свойства, които се считат за желани.

Източник: Авторът, по материали от изследването "On the use of Cost-Benefit Analysis and Multi-Criteria Evaluation in ex-ante Impact Assessment", 2017, извършено от ЕК: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/use-cost-benefit-analysis-and-multi-criteria-evaluation-ex-ante-impact-assessment>

Многокритериалният анализ прилага различни математически техники за агрегация на данните и дава възможност за използването на модели, захранвани с различен тип информация модели с напълно различни свойства. Това прави оценката на няколко критерия по-гъвкава, но и по-объркваща, тъй като трябва да бъде избран метод и окончателните резултати могат да бъдат много чувствителни към избрания метод. От друга страна този проблем с "методологичната несигурност" присъства и в анализа "разходи – ползи" и анализа на ефективността, тъй като съществуват различни методи за оценяване и правила за агрегиране (например нетна настояща стойност (NPV) или съотношението "ползи/разходи" (BCR).

Заклучение

По отношение на проблемите, свързани с реализацията на икономически политики и обслужващите ги програми за публично финансиране, методите анализ "разходи – ползи", анализ на ефективността и многокритериален анализ могат да се разглеждат като конкурентни методи само ако всички резултати от реализация на политиките и интервенциите могат да се изразят в парична стойност. На практика обаче, това е много трудно. Това затвърждава избора на многокритериалния анализ, като най-пълният възможен подход.

Литература

1. Patel, M. R., Manisha, M. P., Bhatt, B.V. – SMART- Multi-criteria decision-making technique for use in planning activities, 2017, https://www.researchgate.net/publication/315825133_SMART-Multi-criteria_decision-making_technique_for_use_in_planning_activities

2. Бонева С. Приложение на инструмента "Оценка на въздействието" в България, сб. д. "Българското общество и законодателството", Изд. "ИВИС" Велико Търново, 2011, с. 269-287
3. Бонева С., Оценката на въздействие като инструмент за вземане на управленски решения: опитът на Великобритания, сб.д. "Икономика и управление в турбулентна бизнес среда", издателство "Академик Пъбликейшънс", София, том II, 2014, с. 469-476
4. Бонева С., Оценката на регулиращото въздействие като инструмент за разработване на по-добри регулации в Европейския съюз, сб. д. "Мениджмънт и инженеринг '15", Издателство на ТУ 2015 г., с. 625-637
5. Бонева, С., Д. Хаджиниколов, П. Желев, Ст. Петров, "Икономическият аспект на оценката на въздействието като елемент от участието на България в управленския процес на Европейския съюз", Издателски комплекс УНСС, 2014
6. Брусарски, Р. "Оценка на въздействието", Издателски комплекс – УНСС, 2017