



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

ЧЕТИРИ ГОДИНИ ПО-КЪСНО

Научна конференция

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС
София, 2013

Редакционен съвет:

доц. д-р Иван Стойчев

доц. д-р Миланка Славова

доц. д-р Светла Бонева

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС.

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

© Колектив

© ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

Изп. директор: Зоя Симова, тел. 81-95-551

Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

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

СЪДЪРЖАНИЕ

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ: ЧЕТИРИ ГОДИНИ ПО-КЪСНО.....	7
Меглена Кунева, бивш член на Европейската комисия	
МЕЖДУНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ЕКСПОРТНО ОРИЕНТИРАНИ ОТРАСЛИ В БЪЛГАРИЯ	12
екип от катедра "МИО и бизнес" под ръководството на проф. д-р Антоанета Василева	
TRANSNATIONAL MODEL OF ORGANISATION, GLOBAL PERSPECTIVE FOR THE DEVELOPMENT OF COMPANIES.....	39
Prof. Aleksandar Nikolovski, PhD, Rector of FON University, Prof. Mirko Tripunoski, PhD Dean at FON University	
GLOBAL ECONOMY A MECHANISM FOR THE COORDINATION OF THE PHASES OF INTERNATIONAL DEVELOPMENT OF THE ECONOMIES OF SCALE	40
Prof. Mirko Tripunoski, PhD, Prof. Aleksandar Nikolovski, PhD	
ОПРЕДЕЛЯЩИ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО И СТРУКТУРАТА НА СТОКООБМЕНА НА БЪЛГАРИЯ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	41
гл.ас. Олег Лозанов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
BOSNIA AND HERZEGOVINA'S TRADE RELATION WITH EUROPEAN UNION	50
Jelena Tešić, PhD Student, University of Belgrade, Faculty of Economics	
ПОМОЩТА ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КЪМ АЛБАНИЯ И СТРАНИТЕ ОТ ИЗТОЧНА ЕВРОПА	64
Индрит Фари Ценай, Албания, гр. Елбасан, Университет "Александър Джувани"	
ЕВРОТО – МЕЖДУНАРОДНА ВАЛУТА	76
доц. д-р Светлана Александрова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

СТЕПЕН НА НОМИНАЛНА И РЕАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ И СТРАНИТЕ ОТ ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ (ИПС). ВЛИЯНИЕ НА КРИЗАТА НА ДЪРЖАВНИТЕ ДЪЛГОВЕ ВЪРХУ ПРОЦЕСА НА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ИПС.....	88
докторант Силвия Кирова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
МОГАТ ЛИ БЪЛГАРСКИТЕ ЕВРОДЕПУТАТИ ДА ЛОБИРАТ В ПОЛЗА НА БЪЛГАРИЯ?.....	101
доц. д-р Ивка Цакова, катедра "Политология", УНСС	
ЗА НУЖДАТА ОТ ИНДУСТРИАЛНА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ.....	111
гл.ас. д-р Паскал Желев, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРИЯ В ОБЩИТЕ ПОЛИТИКИ НА ЕС – ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ	127
д-р Вяра Жекова, Военна академия "Г. С. Раковски"	
ОЦЕНКА НА СТЕПЕНТА НА ИНТЕГРАЦИЯ НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР НА АКЦИИ В ПАЗАРА НА АКЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ – РЕГРЕСИОНЕН АНАЛИЗ НА СТРАНОВА И СЕКТОРНА ПРЕМИЯ	134
докторант Борислав Стоянов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ ЧЕТИРИ ГОДИНИ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	148
гл.ас. д-р Илонка Горанова, катедра "Публичноправни науки", УНСС	
МЕЖДУНАРОДНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ ПО СТАНДАРТИЗАЦИЯ – ДВИГАТЕЛ ЗА РАЗВИТИЕТО НА СТАНДАРТИТЕ ОТ СЕРИЯТА ISO 9000, ISO 14000 И ISO 9001:2000 И СИСТЕМИТЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО.....	156
доц. д-р Светла Бонева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
БАРИЕРИ И УСПЕХИ ПРИ УСВОЯВАНЕ НА СРЕДСТВАТА ПО ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ В БЪЛГАРИЯ ОТ НАЧАЛОТО НА ПРОГРАМНИЯ ПЕРИОД ДО ДНЕС.....	169
докторант Мария Зафирова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

МОДЕЛ И ПРОБЛЕМИ НА ФИНАСИРАНЕТО НА ПРОГРАМАТА ПО ИНСТРУМЕНТА ЗА ПРЕДПРИСЪЕДИНИТЕЛНА ПОМОЩ ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ И РЕПУБЛИКА СЪРБИЯ 2007 – 2013 г.....	179
докторант Стоян Канатов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
НЯКОИ АСПЕКТИ НА ОЦЕНЯВАНЕТО НА ТРУДОВОТО ПРЕДСТАВЯНЕ НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В ИНДУСТРИАЛНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯТА НА СВЕТОВНА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА	192
гл.ас. д-р Кирил Димитров, катедра "Индустириален бизнес", УНСС	
ИНДУСТРИАЛНИ КОНЦЕНТРАЦИИ И МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В ТЯХ КАТО ЧАСТ ОТ ОБЩИЯ ПАЗАР	205
докторант Николай Коцев, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ИНДУСТРИАЛНИЯ ЕКСПОРТ В БЪЛГАРИЯ (1990 – 2010 г.)	215
докторант Тома Николов, БАН	
МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС И ОКОЛНА СРЕДА: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОМЕНИ ВЪВ ФОРМИТЕ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС	224
докторант Стела Живкова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО ЧРЕЗ ИНСТРУМЕНТИТЕ НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕС – ПОДХОД ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПРИОРИТЕТИТЕ НА СТРАТЕГИЯ "ЕВРОПА 2020" В БЪЛГАРИЯ	232
задочен докторант Миглена Добрева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА И ВРЪЗКАТА С БАЛАНСИРАНАТА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ	243
докторант Борислав Иванов, катедра "МИО и Бизнес", УНСС	
ПРОБЛЕМИ НА НОВИЯ ПРАГМАТИЗЪМ.....	256
доц. д-р Руска Димова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ГЛОБАЛНО-РЕГИОНАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	265
доц. д-р Руска Димова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

СТРАТЕГИЯТА НА DELL ЗА НАВЛИЗАНЕ НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР ЗА ПЕРСОНАЛНИ КОМПЮТРИ ЧРЕЗ ПОСРЕДНИЦИ: АНАЛИЗ НА КОНКРЕТНИ ФИРМИ-ДИСТРИБУТОРИ НА СВЕТОВНИЯ КОМПЮТЪРЕН ПРОИЗВОДИТЕЛ В БЪЛГАРИЯ.....	273
докторант Пламена Михова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА НА ИНТЕГРАЦИОННИЯ ПРОЦЕС КЪМ ПЛАНИРАНЕТО.....	290
ас. Николай Дончев, катедра "Маркетинг и стратегическо планиране", УНСС	
СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЕФЕКТИ, РЕАЛИЗИРАНИ В РЕЗУЛТАТ НА ПРОВЕДЕНАТА ПОЛИТИКА НА ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ В ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННИЯ СЕКТОР В ЕС И БЪЛГАРИЯ.....	306
докторант Моника Моралийска, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ОГЮСТ ВАЛРАС (1801 – 1866) И НЕГОВИЯТ ПРИНОС ЗА НАУЧНА ПРОГРАМА ПО ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ.....	330
ас. Маргарита Карачанова, катедра "Политическа икономия", УНСС	
САМОРЕГУЛАЦИЯТА В МАРКЕТИНГОВИТЕ КОМУНИКАЦИИ: ГЛОБАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ И ПРАКТИКИ В БЪЛГАРИЯ.....	338
гл.ас. д-р Александър Христов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ И РЕГУЛАЦИЯ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПЕНСИОННИ СХЕМИ В БЪЛГАРИЯ.....	347
д-р Станислав Димитров	

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

*Меглена Кунева,
бивш член на Европейската комисия*

Уважаеми дами и господа,

Благодаря за поканата за участие в конференцията.

Личното ми мнение е, че членството на България в ЕС касае всички ни и затова не може да е тема само за политиците. Ролята на обществото, на гражданите, на академичните и научните среди е да правят равносметка на членството на страната ни, на ползите за българските граждани. Да се оценява какво сме постигнали, какво сме пропуснали, какво не бива да допускаме повече и за какво трябва да се борим да постигнем.

В този смисъл бих искала да говоря не за безспорните ползи, а използвайки брюкселския термин, да говоря за "предизвикателствата" пред членството ни в ЕС. Не бих искала обаче да говоря от позицията на последна инстанция – ще се радвам, ако това, което казвам, стане повод за дебат, в който да се достигне до истината и фактите.

На първо място бих искала да отбележа, че членството е единствената национална цел, по която успяхме да постигнем национално съгласие през последните 22 години. За това членство работиха много хора и то е успех на всички българи. От подаването на молбата за членство в средата на 90-те години през стартирането на преговорите през 2000 г., през приключването на преговорите и подписването на договора за присъединяване към ЕС до неговата ратификация и реалното ни присъединяване.

Затова трябва сега да говорим какво означава за нас това членство, да говорим какво можем да постигнем и какво трябва да избягваме. И какви са заплахите пред членството ни. И какво правим ние като част от този Съюз.

За мен притеснително е, че продължаваме близо 5 години след присъединяването към ЕС да дебатираме правилно ли сме се присъединили. Аз мога да аргументирам и съм готова да докажа с факти своето убеждение, че се присъединихме при възможно най-добрите условия, които можеха реално да се постигнат. Но не там е въпросът – въпросът е: какво следва от тук насетне? Защото средствата, които договорихме при преговорите, са от бюджетната рамка за периода 2007 – 2013 г., а вече в Брюксел се водят преговори по-новата бюджетна рамка. Защото след присъединяването си поставихме 3 основни цели – да усвояваме ефективно еврофондовете, да се присъединим към Еврозоната и да влезем в Шенген. И във всички тези области нашите усилия не доведоха до успех. Моята лична оценка е, че това е резултат от липсата на единство и последователност.

Не усвоихме достатъчно езика на говорене в Брюксел, не разчитаме навреме знаците, които ни дават институциите на Съюза и държавите членки, а после се

сърдим. Спряха ни фондовете, не разбрахме знака и не променихме много в работата си и за това в средата на бюджетния период сме усвоили едва около 11 – 12 % от европейските средства. Не разбрахме сигналите за недоверие към борбата ни с корупцията и с организираната престъпност и за това не сме в Шенген. Не разбрахме, че в Европа всяко действие и всяко бездействие си има своята цена и своите последици.

Загубихме се в стремежа си и към Еврозоната – тя се променя и това е факт, но ние се лашкаме между това да се присъединим и да не се присъединим. И ако не искаме на този етап да се присъединяваме към Еврозоната (което от време на време декларира финансовият ни министър), защо тогава се присъединихме към Пакта ЕвроПлюс? И то без предварителен дебат и дискусия.

И изобщо как и за какво преговаряме в Брюксел. Поне 60 % от българското законодателство се приема директно или се предопределя в Брюксел под формата на регламенти и директиви. За какво се борим ние да попадне в политиките на Съюза, какъв интерес защитаваме? Или приемаме пасивно това, което се случва, без да отстояваме важните за нас неща? Това важи и за новата бюджетна рамка, която ще предопредели всички разходни политики на ЕС, всички пари, които може да получим за периода 2014 – 2020 г. Все още не сме чули нито управляващите, нито опозицията да предложат дискусия по въпроса – за да определим какво е важно за нас, за какво ще се борим. И точно тук трябва да се намеси гражданското общество, научните среди. Все пак това касае основно бъдещето на икономиката ни.

Членството в ЕС донесе много възможности за България и българските граждани – способността да пътуват свободно и да правят бизнес с всички държави от ЕС и Европейското икономическо пространство. Възможността все пак да ползват средства от ЕС, с които да финансират проектите и идеите си. Но най-вече възможността да следваме европейски правила и норми. Ако днес сме недоволни от работата на институциите си, от администрацията или законодателството, това е защото за пръв път ги сравняваме с най-добрите, а не с практиките на държавите в преход или с тоталитарните държави. Това е много позитивно, но то също не е даденост. Необходими са усилия, необходимо е обществото да следи за спазването на европейските правила и норми, иначе дори и в ЕС можем много лесно да се препънем и отново да затънем в практиките на прехода или дори на тоталитаризма.

Дори без членството в Шенген българите могат свободно да пътуват и това е неоспорима възможност. Но тук е и голямото предизвикателство – българите трябва да имат възможност да пътуват и да работят в чужбина. Но бъдещето на нацията ни изисква да привличаме тези, които са заминали, рано или късно да се връщат. И какво ще правим, когато в края на 2013 г. отпаднат всички преходни периоди за възможностите за работа в ЕС. Ако българското общество не може да мотивира българите да останат да работят и живеят тук, как ще се съхрани българската нация.

Това е въпрос, който не може да се решава административно, не може да се решава с решения отгоре. Хората ще искат да останат или да заминат в зависимост от това дали могат да си намерят работа, дали с трудовите си доходи ще могат да издържат семействата си. Дали ще има места в детските градини и подходящо образование за децата им; добро здравеопазване за тях и семействата им. Това е цялос-

тен въпрос дали обществото, дали икономиката, дали държавата се движат в правилната посока.

За мен решението също се крие в членството в ЕС. Защото в крайна сметка всичко се свежда до икономиката. Най-малко в Университета за национално и световно стопанство има нужда да се обяснява какво е значението на икономиката за всекидневния живот на всеки човек. А 5 години след присъединяването към ЕС, най-големият неизползван потенциал за българската икономика е точно членството в най-голямата търговска зона в света с над 500 милиона жители, респективно потребители. А както неведнъж съм казвала потребителите са най-големият компонент от икономиката на ЕС и отговарят за 58 % от БВП на Съюза.

Това е огромен пазарен потенциал, от който нашата икономика се възползва в доста малка степен. Вярно е, че над $\frac{3}{4}$ от търговията ни е с държавите членки, но възможностите за увеличаване на пазарния ни дял в отделните държави и в Съюза като цяло са огромни. За целта обаче трябва да имаме целенасочена политика.

Трябва да постигнем консенсус на национално ниво кои сектори развиваме, и да следваме последователна политика към тях в дългосрочен план, за да могат те да привлекат и задържат необходимите инвестиции.

Аз с удоволствие бих говорила за потенциала на сектори като дигиталния пазар и икономика. За възможностите, които те предоставят. Бих говорила за българското земеделие, което благодарение на членството в ЕС за първи път от началото на прехода получава достъп до финансиране и подпомагане, и което има огромен потенциал за растеж не само на продукцията и качеството, но и да създава много нови работни места и да задържа хората в селските райони. Бих говорила и за образованието като част от икономиката и колко стратегически важно е то за бъдещето.

Въпросът обаче е не да налагаме авторитетно или не мнение, а да постигнем действително национален консенсус кои ще са приоритетните сектори. Да вземем решение и да се придържаме към него.

Защото не може да сменяме постоянно правилата, да ги сменяме в движение и дори да ги сменяме нормативно със задна дата и да очакваме, че ще задържим инвестициите. Което дори повече ме притеснява, неспазването на правилата или по-точно фактът, че правилата важат за едни, а за други са убийствени. Например: за развитието на предприятия, които търсят пазарна реализация в страната и ЕС и искат да създават работни места. Това изборително прилагане на правилата създава две Българияи, създава монополи – държавни и икономически. А реалната икономика, тази, която плаща заплати и осигуровки върху реалните доходи, която плаща данъци, не вирее в такива условия. Срецам множество случаи в страната, включително за това, че предприятие с 300 работни места изнася цялото си производство заедно с работните места от България във Виетнам заради тормоз от монополите. Тук виждам големия потенциал, ако обществото и държавата, ако институциите започнат да прилагат на практика европейските правила, ако те важат еднакво за всички, нямам съмнение, че нашата икономика има всички данни да бележи голям растеж, да започне отново да привлича значителни по обем инвестиции.

За мен стратегическите предимства са налице – членство в ЕС, ниско ниво на преките данъци и възможност за ползване на инвестиционния ресурс на европей-

ските фондове. Единственото, което трябва да спечелим, е доверието на инвеститорите, доверието на търговските партньори, в крайна сметка доверието на потребителите.

Това обаче може да се постигне само с последователна политика с ясни и трайни приоритети. Приоритети, които не се сменят със смяната на правителството или още по-лошо с настроението на министър-председателя. Може да се постигне само с ефективна работа на контролните органи, която да гарантира качеството на предлаганите продукти – стоки и услуги. Може да се постигне чрез насърчаването на добрите производствени практики – не само в технологично отношение, но и по отношение на маниер на работа. Само ако бизнесът започне да се саморегулира, може да има резултат – не да си създаваме изкуствени държавни стандарти и после чиновници да следят тяхното изпълнение. Стандартите могат да имат ефект само, ако са доброволни и самата гилдия следи за тяхното спазване. Така както е във водещите икономики на ЕС.

Знам, че това е голяма смяна на икономическата култура, на това, че потребителите не са нито крепостни, нито са еднократни и, че само с постоянно високи стандарти за качество могат да бъдат не само привлечени, но и задържани. Това е културата, която господства на Единния вътрешен пазар на ЕС и аз считам, че ако заедно решим и я приемем, само тогава можем да реализираме потенциала от членството в ЕС.

Естествено трябва да положим и лични усилия.

Вече споменах за това как отстояваме своите интереси в ЕС, какви позиции защитаваме. Това е много важна задача пред властта и администрацията, в т.ч. пред българската дипломация. Как защитаваме интересите на българските граждани, как им помагаме в търговските връзки в ЕС и по света. Това са задачи, за които като че ли не говорим. А без тях едва ли можем да очакваме реален пробив на международните пазари. Не да закриваме посолствата, а да видим какво да направим, за да има ефект от тяхното съществуване. "Мисия Лондон" е емблематичен филм, а книгата е още по-изразителна. Това, което ме притеснява обаче, е, че дори след тази публична иронизация нямаше реален опит да се обяснят проблемите и да се намери решение.

Подобни проблеми или по брюкселски "предизвикателства" има в работата на всяка една институция – от работата на министерствата, на пазарните регулатори като Комисията за защита на конкуренцията, за регулиране на съобщенията, до работата на Агенцията по храните и т.н.

И за мен трябва да започнем от човешкия фактор. Ако не спрем назначенията на приятелска и партийна основа, не може да очакваме нито институциите да работят, нито да променим икономическата култура. Не може да назначаваме калинки без опит и диплома да управляват милиарди евро и после да се чудим защо не върви усвояването на фондовете. Само ако има ясни критерии за назначаване и за кариерно израстване, само ако знаете съответният висш служител с какви качества е заел поста си, само тогава може да имате уважение и респект към институциите, към правилата.

И трябва да сме активни – ЕС може да се развива и без нас, но това не означава, че не отстояваме правата си в Съюза. Нещо повече, мога с ръка на сърцето да кажа, че и ние имаме какво да дадем на ЕС и ние да допринесем за решаването на общите проблеми.

Това са за мен големите предизвикателства пред България в условията на членство. Защото в ЕС ние не сме нищо друго освен самите себе си. Но дали на преден план ще излезе Бай Ганьо или Алеко Константинов, е факторът, от който най-много зависи какви ползи ще има за всеки един от нас от членството в ЕС.

Това са за мен и важните въпроси пред българското общество. Защото, както казах, членството в ЕС ни даде много възможности, но ни накара да се сравняваме и с най-добрите и ако не впрегнем всичките си усилия дори при целия си патриотизъм, може да се загубим, да загубим себеуважението си в това сравнение.

А сега бих искала да пожелаая успех на конференцията, да има действителна дискусия и тя да допринесе за обществените нагласи към нашата роля в ЕС.

Благодаря!

МЕЖДУНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ЕКСПОРТНО ОРИЕНТИРАНИ ОТРАСЛИ В БЪЛГАРИЯ

*екип от катедра "МИО и бизнес"
под ръководството на проф. д-р Антоанета Василева*

Въведение

Настоящата публикация представя основните резултати от научноизследователски проект "Международна конкурентоспособност на експортно ориентирани отрасли в България", финансиран за сметка на държавния бюджет от фонд "Научноизследователска дейност на УНСС", осъществен през периода декември 2009 – декември 2011 г.

Съвременният етап на нарастваща глобализация в световната икономика, характеризиращ се със засилен конкурентен натиск и бързи технологични промени, извеждат на преден план необходимостта от изследване на състоянието и възможностите за подобряване на позициите на българските стопански субекти на външните пазари.

Целта на проекта е да се анализира и оцени международната конкурентоспособност на експортно ориентирани отрасли в България и да се предложат препоръки на макро-, мезо- и микроравнище за нейното повишаване.

За постигане на целта са поставени следните изследователски задачи:

- обобщаване на теоретични постановки в областта на международната конкурентоспособност на национално, отраслово и фирмено ниво и съществуващите практики при измерването ѝ;
- събиране, обработка и анализ на статистически данни за производство, износ, внос, цени и др. за изследваните отрасли;
- провеждане на емпирични изследвания (анкетно проучване сред водещи фирми в отраслите и събиране на експертни мнения), анализ и представяне на резултатите от тях;
- формулиране на оценки, изводи и препоръки.

В изследването са използвани широк набор от общонаучни и специфични методи за оценка на международната конкурентоспособност на експортно ориентирани отрасли в България. Основно място заема SWOT анализът за представяне на основните конкурентни предимства и недостатъци на отраслите и предизвикателствата, пред които са изправени.

Основни източници на статистическа информация са Националният статистически институт на България и Европейската служба за статистическа информация (Евростат). За изпълнението на целите на проекта е разработена специална анкетна карта, разпространена в 6-те района за планиране сред мениджъри на фирми от идентифицираните експортно ориентирани отрасли.

I. Конкурентоспособност – теоретични постановки

Нарастващата глобализация води до повишен интерес към въпросите за способността на страните да се конкурират на световните пазари. Въпреки че е широко използвано и многократно изследвано, понятието за конкурентоспособност не е недвусмислено дефинирано в икономическата наука. Конкурентоспособността се съдържа имплицитно в много теории, но не съществува теоретична основа, върху която да бъде анализирана, както и няма формализирана концепция за нея. Голяма част от авторите избягват точното дефиниране на понятието конкурентоспособност в своите изследвания, като оставят интерпретацията на читателите.

Множеството подходи, определения и измерители на конкурентоспособността отчасти се дължат на това, че понятието произтича в по-голяма степен от бизнес средите, отколкото от икономическите теоретици. Като категория конкурентоспособността се използва повече в литературата по бизнес и мениджмънт, отколкото в икономикса.

Първият спорен въпрос, свързан с понятието за конкурентоспособност, произтича от нивото на анализ, т.е. дали фокусът на изследването е върху фирмите, индустриалните отрасли, регионите или страните. Докато фирмите трябва да бъдат конкурентоспособни, ако искат да оцелеят и да устоят на конкурентния натиск на пазарните сили, то страните не могат да обявят фалит и да прекратят дейността си. Следователно концепцията за конкурентоспособността е добре дефинирана на микроравнище и се отнася до възможността на фирмите да оцеляват и да подобряват пазарните си позиции в сравнение с тези на конкурентите. При всички други равнища обаче, целите на отрасъла, региона или страната може да се различават между отделните единици на тези общности. Механичното разширяване на значението на конкурентоспособността от добре дефинираното фирмено равнище към по-окупнени нива води до сериозни недостатъци и прекалено опростяване на анализа. Ето защо, проблемът коя концепция да бъде използвана при измерването на конкурентоспособността остава по същество отворен въпрос, на който трябва да бъде отговорено отделно във всеки конкретен случай в зависимост от специфичния ъгъл и цели на анализа.

Концепцията за конкурентоспособността може да спомогне за разбиране на това как се разпределя благосъстоянието в национален и в международен план, ако се отчете че:

- може да бъде прилагана както на фирмено, така и на държавно равнище;
- когато се прилага на фирмено равнище се отнася до печалби или пазарни дялове;
- когато се прилага на национално равнище се свързва с националния доход и представянето на страната в международната търговия особено когато се отнася до определени отрасли, които са важни например за заетостта или потенциала за повишаване на производителността и растежа;
- се основава на шумпетеровата логика, която разбира същността на капиталистическото развитие като следствие от иновативни инвестиции, свързани с динамична несъвършена конкуренция и нарастване на производител-

ността, и счита, че главната роля на държавната политика е да благоприятства инвестициите, увеличаващи производителността;

- не всички страни могат да подобрят конкурентоспособността на техните фирми или отрасли в сравнение с други страни, но всички те биха могли едновременно да повишат производителността и заплащането като подобрят общото икономическо благосъстояние, без да променят относителните си конкурентни позиции¹.

Една от най-използваните дефиниции на конкурентоспособността от макроикономическа гледна точка е тази на Комисията по индустриална конкурентоспособност към президента на САЩ (1985), която гласи: "конкурентоспособността е степента, в която нацията, в условията на отворен и свободен пазар, може да произвежда стоки и услуги, посрещайки изпитанията на международната конкуренция и същевременно да поддържа и увеличава реалните доходи на своите граждани". Тази дефиниция изтъква, че крайната цел на конкурентоспособността е да се поддържа и увеличи реалният доход на гражданите, отразен в стандарта на живот в страната. От тази перспектива конкурентоспособността на нацията не е цел сама по себе си, а средство за постигане на целта. Тя се отнася до нарастване на жизнения стандарт на нацията чрез инвестиции, производство и участие в международната търговия.

Друга популярна дефиниция, оценяваща конкурентоспособността на цялата икономика, е тази на Европейската комисия, която определя понятието като: "способността на дадена икономика да осигурява на населението висок и покачващ се жизнен стандарт и високо равнище на заетост на устойчива основа"². Подобен смисъл има и определението на Световния икономически форум, който дефинира конкурентоспособността като "наборът от институции, политики и фактори, които определят равнището на производителност в дадена страна. Производителността от своя страна определя устойчивото равнище на благосъстояние, което може да достигне една икономика. С други думи, по-конкурентоспособните икономики са способни да осигурят по-високи нива на доход за своите граждани"³.

Идеята, че икономическият успех зависи от конкурентоспособността, става популярна в края на 70-те години на ХХ в. Нация, която изостава по отношение на производителността или технологиите спрямо другите, ще изпадне в криза подобно на фирма, която не може да се изравни по отношение на разходи или продукти със своите конкуренти. Всяка държава има интерес да създава подходящи условия за привличане на преки чуждестранни инвестиции, в резултат на които да се трансферират съвременни и скъпоструващи технологии, да се разкриват нови работни места, да се намали безработицата и като краен ефект да се подобри благосъстоянието на населението. Наред с това от важно значение е да се създадат условия за намаляване на разходите за бизнеса чрез предоставяне на благоприятни условия за кредитиране на предприятията и предприемачите, поддържане на стабилна парична единица и ниска инфлация, така че националните фирми и продукти да бъдат конку-

¹ UNCTAD, Trade and Development Report, 2004, p. 135.

² European Commission, European Competitiveness Report 2001, Brussels.

³ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, Geneva, p. 4.

рентоспособни на вътрешния и международния пазар. Ето защо, може да се каже, че както националната конкурентоспособност зависи от тази на фирмите и отраслите, така и фирмената и отраслова конкурентоспособност зависят от националната конкурентоспособност.

В основата на конкурентоспособността стои човешкият ресурс със своите умения, способности, качества, образование и т.н. От начина на работа, изпълнителските, организаторските и управленските умения на хората в голяма степен зависи ефективността, с която фирмата извършва своята дейност. Успешното вписване на фирмите в националната и международната конкурентна среда и пазарната им сила са определящи за конкурентоспособността на отрасъла, към който принадлежат. Значение в тази насока имат техническите и технологичните предпоставки, както и политическите и икономически условия в страната и в международен аспект. За конкурентоспособността на отрасъла може да се съди от равнището на развитие на производството. Конкурентоспособността на държавата се определя както от това, какво и колко произвежда, така и от международната икономическа и политическа позиция и степента на развитие на инфраструктурата¹.

На база изложеното по-горе могат да се направят следните изводи:

- конкурентоспособността е винаги сравнителна категория, която показва възможностите на икономиката да повишава съвкупната национална производителност и качество и да се състезава с другите икономики на регионалния и глобалния пазар;
- националната конкурентоспособност е обобщаващо, широкообхватно понятие, което включва в себе си конкурентоспособността на фирмата, на отраслите и на регионите. В него се вплитат множество аспекти като икономически растеж, производителност, доходи, технологично развитие, търговия, инвестиции, човешки капитал и други, т.е. всички онези фактори, от които зависят просперитетът и развитието на нацията;
- в съвременния свят на глобализация и интеграция националната конкурентоспособност е силно зависима от фирмената, както и фирмената от националната. В този смисъл може да се каже, че националната конкурентоспособност зависи от:
 - търговското представяне на страната, което се определя от способността на фирмите да изнасят стоки и да ги реализират на международните пазари на цени, които да осигуряват високи доходи;
 - способността на нациите да привличат чуждестранни инвестиции не само в отрасли (като създават необходимите за това условия), в които страната е специализирана и има сравнителни предимства, но и в отрасли, създаващи висока добавена стойност, както и да стимулират вътрешните такива;
 - способността на фирмите да повишават производителността, като въвеждат нова техника и технологии и на правителството да създава условия за това;

¹ Захариева, Г. Измерване на националната конкурентоспособност. Свищов, СА „Д. А. Ценов“, 2007, с. 21.

- способността на фирмите и правителството да адаптират своите политики и стратегии в съответствие с променящите се пазарни, икономически и политически реалности¹.
- националната конкурентоспособност има за цел постигане на устойчиво развитие, съчетаващо висок икономически растеж и висок стандарт на живот, при опазване на околната среда;
- конкурентоспособността на микроравнище е синоним на това какво е представянето на фирмата по отношение на печалбата в дългосрочен план и възможността да компенсира заетите и да носи по-високи постъпления на собствениците й².

Съществуват различни определения за конкурентоспособността на секторно равнище. Според К. Момая тя често е разглеждана като резултат от стратегиите и действията на фирмите, опериращи в дадения сектор³. При това значението на т.нар. несвързана с бизнеса инфраструктура, включваща образователни и обучаващи учреждения, научноизследователски институти, обединения и т.н., често се омаловажава от фирмите и вземащите политически решения. Така според този автор конкурентоспособността на мезоикономическо ниво се определя от взаимодействието между инфраструктурата, несвързана с бизнеса и бизнес субектите. Други определения включват:

- колективната възможност на фирмите в сектора да се конкурират в международен план⁴;
- степента, в която даден бизнес сектор предлага възможност за растеж и атрактивно ниво на възвращаемост на инвестициите⁵.

Последната дефиниция изглежда задоволителна от гледна точка на инвеститорите, но не отчита интересите на значителна част от заинтересуваните групи в сектора. Момая, идентифицирайки ключовите компоненти на предходните дефиниции, ги допълва, за да се получи балансирано определение на отрасловата конкурентоспособност. Тя представлява степента, в която даден бизнес сектор:

- удовлетворява нуждите на потребителите в подходяща комбинация от следните продуктови характеристики: цена, качество, иновации;
- удовлетворява нуждите на заетите; напр. от гледна точка на социални придобивки, квалификация, безопасни условия на труд;
- предлага примамливо ниво на възвращаемост на инвестициите;
- предлага потенциал за печеливш растеж⁶.

Авторите на тези определения смятат, че конкурентоспособността на даден отрасъл би могла да бъде изведена чрез анализ на представянето на най-значимите

¹ Захариева, Г. Измерване на националната конкурентоспособност. Свищов, СА „Д. А. Ценов”, 2007, с. 57.

² Kubiak, A. Op. cit., 2006, p. 7.

³ Momaya, K. Evaluating International Competitiveness at the Industry Level. - Vikalpa, vol.23/No. 2, April-June 1998, p. 40.

⁴ D'Cruz, J. and A. Rugman. New Compacts for Canadian Competitiveness, Kodak Canada, 1992, p. 14.

⁵ IMEDE, World Economic Forum. The World Competitiveness Report 1991, The Foundation, 1991, p. 8.

⁶ Momaya, K. Op. cit., 1998, p. 40.

фирми в него. Според тях конкурентоспособен е този сектор на икономиката, който е съставен от конкурентоспособни в международен план фирми. Индикаторите за конкурентоспособността могат да бъдат изчислявани на отраслово ниво, ако няма достъпни данни на фирмено ниво. Повечето от фирмените показатели за конкурентоспособност могат да бъдат приложени и на секторно равнище. Така например доходността би могла да бъде измерена на ниво отрасъл. За конкурентоспособен може да бъде считан този отрасъл, който извлича на устойчива основа средно или над средното равнище на възвращаемост на вложенията в условията на отворени пазари¹.

Съществена отлика при определяне на конкурентоспособността на микро- и мезоравнище е това, че докато за отделната фирма конкурентоспособността може да бъде оценена на база сравнение с местните конкуренти, то за отрасъла е необходимо сравнението да бъде с представянето на същия отрасъл в друга страна или регион, с който се осъществяват търговски отношения или биха могли да бъдат осъществени такива. На практика един от начините да се разглежда концепцията за конкурентоспособността е относителната привлекателност на различни страни като локации за развитието на определен сектор. Алтернативно представяне на отрасловата конкурентоспособност може да бъде сравняването с други отрасли в самата икономика. Докато в затворена икономика има смисъл да се разглежда конкуренцията на отделните отрасли за привличането на трудови и капиталови ресурси в стопанството, в нарастващо глобализиращата се икономическа среда е по-рационално да се разглежда конкуренцията на отделните страни помежду им в определен сектор. На секторно равнище следователно конкурентоспособността обикновено се свързва с представянето в международната търговия. Дж. Маркусен предлага следното определение на отрасловата конкурентоспособност, свързано с търговията:

В условията на свободна търговия: 1) Даден отрасъл губи своята конкурентоспособност, ако неговият дял в общия национален износ намалява или делът му в общия внос се увеличава, дефлиран с дела на този отрасъл в общото вътрешно производство или потребление. 2) Даден отрасъл губи своята конкурентоспособност, когато притежава намаляващ дял в общия световен износ или увеличаващ се дял в общия световен внос с продуктите на този отрасъл, дефлиран на дела на страната в международната търговия².

Друго подобно определение дава Х. Якоб, според когото конкурентоспособността на мезоравнище се наблюдава като сравнително предимство на даден отрасъл в определена страна, а също като способността на отрасъла да придобие и запази дял на вътрешния и експортните пазари³.

За оценка на представянето на отраслите във външната търговия се използват различни индикатори, основани на данни за общия или за нетния износ, наречени

¹ McFetridge, D. Competitiveness: concepts and measures, Occasional Paper 5, Industry Canada, Toronto, 1995, p. 11.

² Markusen, J. Productivity, Competitiveness, Trade Performance, and Real Income, Ottawa: Economic Council of Canada for Minister of Supply and Services Canada, 1992, p. 5.

³ Yaacob, H. The study of export competitiveness of Malaysian electrical and electronic product. Shah Alam, 2007, p. 25.

индекси на проявените сравнителни предимства (revealed comparative advantage indices – RCA_i). Така се определя дали отраслите на страната притежават сравнителни предимства, по начина по който те се "проявяват" в международната търговия¹.

Въпреки своята яснота, използването на представянето във външната търговия като измерител на конкурентоспособността повдига други въпроси. Затова Маркусен предпочита конкурентоспособността на дадена индустрия да бъде изследвана посредством анализ на производителността в съответния отрасъл в сравнение с производителността в същия отрасъл на основните търгуващи страни. Определението за конкурентоспособността на секторно равнище на Маркусен, основано на съпоставянето в международен план на производителността или на производствените разходи е следното:

1) Един отрасъл е конкурентоспособен, когато притежава ниво на обща факторна производителност, равно или по-високо от това на чуждестранните конкуренти.
2) Един отрасъл е конкурентоспособен, ако неговото равнище на средни производствени разходи за единица е равно или по-ниско от това на чуждестранните конкуренти².

Производителността е мерило за ефективността на производствения процес и представлява отношението между продукцията и вложените за нейното производство ресурси. Поради големите трудности при нейното количествено определяне много изследвания са фокусирани върху един производствен фактор, обикновено това е трудът. Производителността на труда е индикатор, изчислен като отношение на индекса на общата продукция в стойностно изражение спрямо броя на заетите. За да бъде направено сравнение на производителността на труда в даден сектор на националната икономика спрямо страните търговски партньори са необходими данни за паритета на покупателната способност на секторно равнище. Затова много често вместо да бъдат съпоставяни равнищата се сравняват темпове на нарастване на производителността³.

Често използван индикатор за определяне на конкурентоспособността на дадена индустрия е индексът за разходи за труд за единица (Unit Labour Cost – ULC), който представлява отношението на индекса на заплащането и индекса на производството (крайната продукция в стойностно изражение). При това трябва да се подчертае, че именно относителните разходи за труд за единица продукция са релевантния показател за измерване на ценовата конкурентоспособност, а не просто различията в нивото на заплащане на труда, тъй като изгодите от международната търговия се определят повече от сравнителните, а не от абсолютните предимства. В случай че нарастването на реалното трудово възнаграждение в даден сектор *i* е съпроводено със съответно нарастване на производителността индексът ULC_{*i*} ще остане непроменен. Реалното увеличаване на заплатите означава, че алтернативната цена на труда, използван в сектора, е нараснала, т.е. други сектори наддават за труда (или

¹ Вж. по-подробно Желев, П. Сравнителните предимства на страните в международната търговия и тяхното количествено определяне. – Бизнес посоки, № 1, 2009.

² Markusen. Op. cit., 1992, p. 8.

³ European Commission, EU industrial structure 2009 – Performance and competitiveness, 2009, p. 94.

по-общо за производствените фактори). В такъв случай нарастването на ULCi може да отразява преминаването на сравнителното предимство към други отрасли на икономиката.

Определението на конкурентоспособността на секторно равнище и нейното количествено определяне, което използва Европейската комисия, обединява дефинициите и индикаторите, базирани на външнотърговското представяне и тези, използващи производителността и разходите за труда. Според Европейската комисия (2008) конкурентоспособността на секторно равнище се отнася до представянето на определен отрасъл в дадена страна или регион в сравнение със същия отрасъл в други страни или региони. За да бъде характеризирани дадени отрасли като конкурентоспособни, трябва да бъде оценена неговата способност да нараства, да осъществява иновации и да произвежда повече и с по-високо качество стоки и услуги, както и да запазва или печели пазарни дялове на вътрешния и международните пазари¹. В доклада "Индустриална структура на ЕС: представяне и конкурентоспособност" конкурентоспособността, за която се приема, че представлява многомерна концепция, се определя чрез два типа индикатори. Първият вид измерва директно съответни аспекти на конкурентоспособността като производителност на труда и разходи за труд за единица продукция. Вторият вид показатели разкрива международната конкурентоспособност, проследявайки представянето на отделните сектори на международните пазари. Това е направено посредством анализ на динамиката на индекса на проявените сравнителни предимства (RCA), относителния търговски баланс (RTB) и дела на световния пазар на секторите в ЕС². Тези индикатори (индекс на производството, производителност на труда, разходи за труд за единица продукция, RCA и RTB) са представени като показатели за конкурентоспособност на секторно равнище в статистическото приложение към няколко от годишните доклади на Европейската комисия за конкурентоспособността на ЕС³.

В "Анализ на конкурентоспособността на българските промишлени предприятия", изготвен от Министерството на икономиката и енергетиката през 2007 г., не се дава определение на понятието конкурентоспособност⁴. Приложените показатели за конкурентоспособност се отнасят до производителността (тук авторите включват сходни индикатори като производителност на труда, производителност на разходите за труд, отношението разходи за персонала към продукцията и разходи за труд на 1 нает) и рентабилността, измерена чрез дела на брутния опериращ излишък в брутната добавена стойност и нормата на печалба в отраслите, обект на изследването. Освен тези показатели обаче, за да бъдат направени обосновани предложения за приемане на мерки за повишаване на конкурентоспособността, анализът за всеки отрасъл включва обща характеристика и място в преработвателната промишленост, динамика и размери, роля в заетостта, инвестиции, техноло-

¹ European Commission, European Competitiveness Report, '08, Luxembourg, 2008, p. 106.

² European Commission, EU Industrial Structure: Performance and Competitiveness, Luxembourg, 2009, p. 180.

³ Вж. European Commission, European Competitiveness Report '06/'07/'08, Luxembourg, Annex 1, 2006, 2007, 2008.

⁴ Министерство на икономиката и енергетиката, Анализ на конкурентоспособността на българските промишлени предприятия. С., 2007.

гично ниво и иновативни решения, вътрешен пазар, външни пазари, регламенти в ЕС, стандарти, стратегически и програмни документи, браншови организации – роля и дейност, силни и слаби страни и обобщение на проблемите в отрасъла.

В изследване на конкурентоспособността на отраслово равнище на страните от Централна и Източна Европа, авторите от Виенския институт за международни икономически изследвания използват следните индикатори за анализ на конкурентоспособността¹:

- производителност на труда; разходи за труд на единица продукция;
- нарастване на инвестициите; привлекателност за преки чуждестранни инвестиции;
- динамика на производството;
- нарастване на износа и ръст на дела на европейския пазар;
- проявени сравнителни предимства и модел на експортна специализация според класификация на отраслите според факторната им интензивност;
- индикатори за качеството на произвежданите продукти (базирани на сравнение на експортните цени на единица продукция).

В зависимост от достъпността на статистически данни изброените по-горе индикатори биха могли да бъдат използвани за цялостен анализ на конкурентоспособността на българските промишлени отрасли. При това не бива да се забравя, че конкурентоспособността е комплексна и винаги сравнителна категория, която показва възможностите на даден отрасъл да повишава своята производителност и качество и да се състезава със същите отрасли в другите икономики на регионалния и глобалния пазар.

II. Състояние и тенденции в развитието на структурата на съвременния български стоков износ²

Провежданата от началото на 90-те години икономическа реформа в България оказва силно влияние върху стоковата структура на българската външна търговия, и в частност върху износа на страната. Налице е чувствително преструктуриране на стокообмена във връзка с пренасочването на стоковите потоци главно към пазарите на развитите западни страни и налагащото се по този повод адаптиране на стоковата структура към изискванията и възможностите на тези пазари.

След 2000 г. настъпват допълнителни промени в българския износ. Затвърждава се тенденцията на постепенно нарастване дела на стоките с по-висока добавена стойност, които в по-голямата си част се реализират на западноевропейските пазари. Като структуроопределящи се очертават няколко групи стоки, включващи основно изделия на леката промишленост – дрехи, обувки, мебели (1/3 от износа), цветната и черна металургия (над 1/5 от износа), машиностроенето, нефтохимическата и хранително-вкусовата промишленост.

¹ Havlik, P. and M. Landesmann. Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries, WIIW, Vienna, 2001.

² Изследването е направено от Олег Лозанов – главен асистент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

Като цяло в навечерието на приемането на България в ЕС, въпреки някои отделни прогресивни тенденции, в структурата на българския износ не се забелязват радикални качествени промени. Като положителна тенденция в годините преди приемането на България в ЕС следва да се отчете, че в нашия износ, макар и трудно, започват постепенно да си пробиват път стоките с по-висока добавена стойност. Не е без значение фактът, че в голямата си част, те са насочени предимно към високотехнологичните западни пазари, като отчетливо се откроява високата степен на присъствие на страните от ЕС.

През първата година от членството на България в ЕС износът на страната продължава да нараства с бързи темпове. Под влияние на световната финансова и икономическа криза обаче от втората половина на 2008 г. той започва да губи своето ускорение и през 2009 г. съкращава стойностния си обем с цели 23 %. Тази тенденция се пречупва през следващата 2010 г. и износът регистрира сравнително добро нарастване с около 33 %, което му позволява да се върне на равнището от 2008 г. Въпреки регистрираните колебания във всички основни стокови групи и изменението в подредбата на някои конкретни продукти, цялостният облик на експортната структура се запазва същият като в периода преди членството.

На фона на очертаната по-горе картина се наблюдават и стокови позиции с ясно изразена положителна експортна тенденция. Следва да се отбележи, че през кризисната 2009 г. за всички стоки, регистрирали увеличаване на стойностния обем на износа, е налице и нарастване на дела им в общия износ. Най-значителен ръст като абсолютна стойност и относителен дял например се наблюдава при износа на цигари, тютюн, лекарства и козметика, електрически машини, храни и руди. Подобно поведение при износа на посочените стокови позиции е напълно очаквано, защото това са преди всичко стоки от първа необходимост, които не са така силно чувствителни към негативните кризисни промени. Неблагоприятен факт е, че почти всички стокови позиции, за които се наблюдава нарастване на стойностния обем на износа по време на кризата, са слабо представени в стоковата структура (с изключение на храните). През 2008 г. те съставляват само 10 % от износа, през 2009 г. делът им бележи леко нарастване, но това съвсем не е достатъчно, за да се неутрализира общата тенденция на спад и влошаване на експортната структура.

III. Конкуренетоспособност на избраните отрасли

1. Обосновка за включените в разработката отрасли

Отраслите, разгледани в проекта, се открояват като едни от най-перспективните в българската икономика. Характерна черта за всички тях е, че участват със значителен дял в общия износ на страната (последните няколко години делът на експорта им в общия износ на България е около 70 %). Предвид основната цел на проекта и резултатите, които анализиранияте отрасли отчитат през последните години, металургията, машиностроенето, химическата промишленост, производството на облекло и текстил, производството на мебели, винопроизводството, тютюневата промишленост и хранително-вкусовата промишленост може да се оценят като едни от най-конкуренетоспособните в България.

Всеки от разглежданите отрасли има специфично значение за българската икономика:

1. **Металургия:** Металургията и производството на метални изделия играят съществена роля в българската икономика. Металургичният отрасъл е един от структуроопределящите за икономиката на страната, тъй като неговото развитие до голяма степен определя развитието на почти всички останали. Отрасълът запазва своята значимост благодарение на средствата, вложени в него и разходите за НИРД.

2. **Машиностроене:** Машиностроителният отрасъл има ключово значение за националното стопанство във всяка една страна. Това е така не само поради факта, че машиностроителните предприятия биха могли да имат съществен принос към нарастването на добавената стойност, осигуряването на заетост и подобряването на външнотърговския баланс. Отличителните му характеристики, наред с натрупаните традиции и наличието на производствена база, правят машиностроенето особено перспективно за производствената и експортната специализация на България.

3. **Химическа промишленост:** Химическата промишленост е сред новите и бързо развиващите се индустрии на националната икономика. Тя е един от основните носители на научно-техническия прогрес и се явява важен фактор за интензификацията на производството. Отрасълът се характеризира също с изградени стабилни позиции на международните пазари.

4. **Производството на облекло и текстил:** Преобладаваща част от произвежданите изделия в тази индустрия е предназначена именно за външни пазари, а реализираната зад граница продукция съставлява значим дял в общия износ на България.

5. **Производство на мебели:** Този отрасъл дава възможности за диверсификация, преминаване към други производства, технологична модернизация и иновации, както и развитие на партньорства в рамките на съюза.

6. **Винопроизводство:** За конкурентоспособността на винопроизводството в България допринасят градените с векове традиции, уникалните тероарни условия и натрупаните умения и добри винарски практики. Фирмите, опериращи в този отрасъл, имат стабилни позиции на външните пазари и предлагат качество на приемлива цена.

7. **Тютюнева промишленост:** Производството на тютюн и тютюневи изделия е традиционен отрасъл в българската промишленост. Според данни за последните няколко години, тютюневата индустрия е една от малкото, бележещи ръст в производството и в обема на експорта на продукцията си на външните пазари.

8. **Хранително-вкусова промишленост:** България има традиции в търговията със стоки от хранително-вкусовата промишленост. С присъединяването ни към ЕС се увеличават възможностите за разширяване на пазара за експортно ориентирани български фирми в отрасъла. Същевременно този процес изправя производителите пред големи предизвикателства, свързани с по-високите изисквания на общия пазар.

2. Изследвани отрасли

Металургия¹

През последните години производството на метали и метални изделия увеличава своя дял в производството и добавената стойност на преработвателната промишленост в България. То се характеризира с голяма динамика на физическия обем на производството и на продажбите. Високият дял в произведената промишлена продукция, в стоковия износ и положителното търговско салдо, което се формира при търговията с металургични продукти, са важни фактори за подобряване на макроикономическите показатели на страната. Затова металургията се определя като важен и стратегически отрасъл за икономиката на България. В същото време, поради негативното действие на различни фактори, пред българската металургия стоят редица предизвикателства. Постигането на следните цели трябва да бъде приоритетно за всички предприятия в отрасъла:

- усвояване на нови знания;
- внедряване на съвременни техники и технологии за намаляване на енергоемкостта на производството и спазване на европейските стандарти в областта на опазването на околната среда;
- увеличаване на инвестициите в модерни производствени машини и съоръжения;
- увеличаване дела на висококачествените крайни продукти, което да доведе до постоянно повишаване на конкурентоспособността на предприятията;
- внедряване на иновативни решения за производство на нови продукти с по-голяма добавена стойност, подобряване квалификацията на работната сила;
- подобряване на условията на труд.

Машиностроене²

Машиностроенето е не само отрасъл, който носи относително висока добавена стойност, но неговият "ефект на разпростиране" върху останалите икономически отрасли е със значителен интензитет. Тези негови характеристики, наред с натрупаните традиции и наличието на производствена база, правят отрасъла особено перспективен за производствената и експортната специализация на нашата страна. Машиностроенето е и индустрия, която разчита в голяма степен на външните пазари за реализацията на своята продукция. Дългогодишните традиции в отрасъла, доброто съотношение между цена и качество на продуктите, добрата кадрова осигуреност, наред с други фактори допринасят за конкурентоспособността на българското машиностроене. Въпреки изброените отличителни преимущества, изследваният отрасъл е изправен пред редица предизвикателства и трудности по пътя на подобряване и достигане по-високо ниво на конкурентоспособност като ниска производителност на труда; конкурентоспособност, установена в ниски пазарни сегменти, базирана на ниски разходи в машини с невисока добавена стойност; недос-

¹ Отрасълът е изследван от д-р Доброслав Моллов – главен асистент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

² Отрасълът е изследван от д-р Паскал Желев – главен асистент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

тиг на финансов ресурс за инвестиции в ДМА и осъществяване на технологична модернизация; незначителния размер ПЧИ в отрасъла и др.

Необходимо е подобряване на управлението в българските фирми в индустрията, насочено към стратегическо развитие с дългосрочна ориентация, което да цели преминаване от сравнителни преимущества, основани на ниски трудови разходи към конкурентни предимства, дължащи се на по-качествени, с по-голяма добавена стойност, диференцирани продукти и услуги. По-високото равнище на конкурентоспособност би могло да бъде постигнато чрез:

- активна фирмена политика за технологично обновяване на производството;
- фирмените стратегии трябва да бъдат насочени към създаване, внедряване и разпространение на иновации, независимо от начина на тяхното придобиване – трансфер или създаване чрез засилено взаимодействие с изследователските институти и висшите учебни заведения, увеличени разходи за НИРД;
- усъвършенстване на прилагания маркетингов подход. Фирмите трябва в по-голяма степен да съобразяват своите продукти с изискванията на пазара;
- разработване и навлизане на нови пазари, като се държи сметка за ефективността на логистичната верига;
- създаване на съвременни системи за управление на човешките ресурси; инвестиции в човешки капитал;
- постигане на синергични ефекти от създаването на различни дългосрочни партньорства посредством формиране на предприемачески мрежи, субконтракторни вериги, съвместни предприятия със западни фирми, клъстери и др.;
- усвояване на безвъзмездните средства, предоставяни за съфинансиране на проекти от ОП "Конкурентоспособност" и ОП "Развитие на човешките ресурси", както и други програми, финансирани от ЕС и българската държава.

В крайна сметка, за да повишат своята конкурентоспособност и да завоюват стабилни пазарни позиции на глобалния пазар, усилията на българските фирми трябва да са насочени към повишаване на производителността на използваните ресурси и изкачване нагоре по стълбата на добавената стойност чрез технологично обновление, създаване на иновативен капацитет и формиране на висококвалифициран човешки капитал.

Химическа промишленост¹

Химическата промишленост е сред новите и бързо развиващите се отрасли на националната икономика. Той е един от основните носители на научно-техническия прогрес и се явява важен фактор за интензификацията на производството. Този отрасъл притежава потенциал да бъде основен двигател на икономическия растеж, тъй като непрекъснато се въвеждат нови технологични процеси и се произвеждат нови продукти. Химическата промишленост се характеризира и с висока експортна ориентираност, като голяма част от фирмите имат силни позиции и традиционно присъствие освен на българския и на международните пазари. Основни конкурентни предимства за индустрията са доброто съчетание между цена и качес-

¹ Отрасълът е изследван от Васил Петков – главен асистент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

тво, гъвкавото оперативно управление и високите темпове на нарастване на добавената стойност. От друга страна, съществуват и бариери пред развитието на конкурентоспособността на разглеждания отрасъл като значителната ресурсоемкост и енергоемкост, с които се характеризира производството, преобладаващата част на суровините и междинните продукти в експортната листа, все още ниската добавена стойност и проблемите, свързани със системите за управление на качеството.

В тази връзка препоръките, които могат да се изведат по отношение на повишаването на конкурентоспособността на фирмите в отрасъл "Химическа промишленост", са в следните направления:

- увеличаване на производството на стоки с по-висока добавена стойност (междинни и потребителски продукти), които трябва да имат доминиращ дял в експортната листа на страната;
- внедряване на нови технологии за повишаване на ефективността и намаляване на високата енергоемкост;
- запазване и разширяване на позициите на вътрешния пазар, въпреки засилената конкуренция и стабилизиране на продажбите на външните пазари; организация на импортозаместващи производства;
- разширяване на позициите на пазарите в и извън ЕС и завоюване на нови пазарни ниши на база добро съотношение цена-качество;
- съвместни програми между научните организации и компаниите от бранша за подготовката на достатъчно голям брой висококвалифицирани специалисти;
- поставяне на акцент и върху неценовите фактори за конкурентоспособност, в т.ч. нормативни изисквания и стандарти;
- приоритетно ориентиране към биотехнологични производства, производство на парфюмерия и козметика и на други продукти на леката химия;
- мерки за подпомагане на кандидатстването по програми на ЕС чрез провеждане на информационни кампании и облекчаване на бюрократичните процедури с цел улесняване участието в оперативните програми на съюза и възползване от механизмите на държавата за стимулиране на износа.

Производство на облекло и текстил¹

Развитието от последните години, както и предложеният анализ показват, че настоящем текстилният отрасъл в България има добри конкурентни предимства на международните пазари. Ограничение за трайно възходящо развитие е производството, основано на ниска добавена стойност и ниски производствени разходи.

Може да бъде констатирано, че в редица случаи, при липсата на стратегическа визия за развитие на предприятията, се наблюдава своеобразно движение по спирала на ниската добавена стойност, без да се прави опит за използване на натрупани ноу-хау и капацитет, например за разработване на собствен продукт за местен и регионален пазар, налагане на марка и/или диверсификация. Вероятно настоящият

¹ Отрасълът е изследван от д-р Цветомир Цанов – главен асистент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

период е един от ключовите етапи, в условията на посткризисно реструктуриране и несигурно икономическо възстановяване, когато предприемачите преди всичко от шивашкия бранш в България следва да предприемат стратегически стъпки в посока създаване на по-висока добавена стойност или обратно, краткосрочно осигуряване на нови поръчки на ишлеме, съответно – конкуриране главно на база на по-ниски производствени разходи с други страни от региона, или, наглед неочаквано и безспорно безперспективно, от Югоизточна Азия.

В този смисъл като препоръки за повишаване на конкурентоспособността на отрасъла могат да бъдат открити:

- необходимост от стратегическо планиране, което да бъде ориентир за развитие на предприятията в средносрочна перспектива;
- преориентиране от производство на ишлеме към производство на продукти с по-висока добавена стойност;
- използване на натрупания опит и съществуващите пазарни позиции на българските производители за разработване и утвърждаване на собствени марки;
- проактивен маркетинг за налагане на продукцията на български фирми в перспективни ниши на вътрешния пазар и пазарите от балканския регион; диверсифициране на експортните пазари към други страни от ЕС, различни от настоящите ни партньори (Германия, Италия, Гърция);
- стратегически партньорства с местни и чуждестранни контрагенти, в т.ч. коопериране с или без капиталово участие;
- развиване на мрежа от потенциални поддоставчици и подизпълнители в съседни на България страни с перспектива за бъдещо членство в ЕС;
- засилване ролята на браншовите организации в отрасъла;
- развиване на капацитет за проектиране на модели и собствен дизайн (напр. CAD CAM системи), в т.ч. модернизиране на производството, финансирано и от Структурните фондове на ЕС;
- максимално използване на възможностите за производство на специализирана продукция като медицинско, военно облекло и др.

Производство на мебели¹

Производството на мебели е друг експортно ориентиран отрасъл на българската икономика с доказани традиции и качества. Въпреки силните си страни през последните години индустрията среща определени трудности, които допълнително възпрепятстват развитието и повишаването на конкурентоспособността ѝ. Това се отразява в ниски приходи, които са причина за по-малка реинвестирана печалба и респективно възпрепятстват подмяната на машини и други дълготрайни активи в производството. По този начин допълнително се влошава продуктивността на предприятията. Недостатъчната печалба също така е причина българските компании да реализират производство с ниска добавена стойност – маржът е много по-

¹ Отрасълът е изследван от д-р Антоанета Христова – главен асистент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС и екип от студенти.

малък в сравнение с този на продукцията, при която дизайнът на крайния продукт е силно застъпен. Когато става въпрос за износа на български мебели, етикетът "Made in Bulgaria" не се асоциира с висококачествена продукция, нито с надеждна доставка във времеви аспект, което оказва негативно влияние върху експорта на този вид продукция.

Основно конкурентно предимство на производството на мебели в България е ниското ниво на работна заплата. Дори и при тези условия обаче, страната не може да се конкурира с икономики като Китай и Индия, които също разчитат на подобни преимущества.

В процеса на анализ на разгледания отрасъл са обособени следните препоръки:

- ориентиране към продукти с по-голяма добавена стойност, които да осигурят по-висока възвръщаемост за предприятията и съответно възможности за по-големи инвестиции;
- ползване на услуги на професионални дизайнери, чрез които българските мебелопроизводители да се отличават от чуждестранните си конкуренти, а не да имитират вече съществуващ дизайн;
- засилване ролята на съществуващи и създаване на нови партньорски организации (кълъстери) за улесняване навлизането и утвърждаването на нови пазари, извършване на съвместна рекламна, маркетингова, научно-изследователска дейност и подобряване на достъпа до кредитиране;
- насочване към по-платежоспособни пазарни сегменти при запазване на добро съотношение цена-качество;
- осъвременяване на образователните програми съобразно изискванията на пазара; подготовка на маркетингови и управленски кадри, които са от огромно значение за успешното навлизане и установяване на чужди пазари;
- стимули от страна на правителството за поощряване на конкуренцията между фирмите чрез иновации на крайните продукти, производствените процеси и услугите;
- засилване на държавните стимули за въвеждане и прилагане на международни стандарти за качество.

Винопроизводство¹

България има развита лозаро-винарска култура и традиции във винопроизводството от векове. През последните години се наблюдава тенденция към разработване на модерни винарни, отговарящи на световните стандарти, както и към производство на ексклузивни вина, които успешно конкурират доказани световни марки. Въпреки досегашното положително развитие на отрасъла са нужни допълнителни действия и усилия с цел повишаване постигнатото до момента ниво на конкурентоспособност на този традиционен за страната отрасъл.

В тази връзка производителите на вино и Националната лозаро-винарска камара трябва да обединят усилия с цел утвърждаване на конкурентните предимства на българското вино – от градената с векове традиция до новите лозя, промяната на

¹ Отрасълът е изследван от д-р Антоанета Василева – професор в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

сортвата структура и създаването на бутикови серии, които да се превърнат в лицето на българското винопроизводство. Все повече производители и модерно мислещи технолози разбират, че капризният европейски потребител може да се привлече само с добро качество, макар и в неголеми обеми. Поради това повечето нови изби се стремят да правят качествени вина и някои от тях наистина успяват. В близко бъдеще при отглеждане на подходящи терени с грижливо контролиран добив и при добър маркетинг местни сортове като Мавруд, Рубин и Мелник може да направят българското вино модерно и конкурентно.

Конкретните препоръки за повишаване конкурентоспособността на отрасъла са свързани с/със:

- инвестиции в обновяване на лозовите масиви, в технологично развитие и иновации и в човешки капитал;
- разработване на ефективна контролна система, която да обхваща целия производствен процес (от лозята до бутилката на щанда). В нея трябва да са ангажирани законодателните органи, браншовите организации, производителите и потребителските организации;
- целенасочена политика за стимулиране на износа (напр. реклама, промотиране и позициониране на страната на произхода при износа на вино на пазарите на трети страни);
- производство на висококачествени вина от по-висок ценови сегмент (напр. бутикови серии вина), предназначени за платежоспособни пазари от Западна Европа;
- затвърждаване позициите на нови пазари като Бразилия и навлизане на потенциални такива – основно страни от Северна и Южна Америка и Азия;
- мерки от страна на държавата и различни институции за подпомагане усвояването на средства от фондовете на ЕС, насочени основно към преодоляване на тежки бюрократични процедури; корупционни практики в процеса на кандидатстване и одобряване на проектите; недостиг на финансови средства за съфинансиране на проектите; липса на достатъчно информация.

Тютюнева промишленост¹

Производството и износът на български тютюн и тютюневи изделия е отрасъл със силни традиции, дълга история и високо ниво на конкурентоспособност. Предвид факта, че централно място във фирмената структура на съвременния български пазар на тютюн и тютюневи изделия заема "Булгартабак – Холдинг" АД, която монополизира и износа в индустрията, изводите и препоръките, изведени относно тютюневата промишленост в страната са направени на базата на анализ на компанията.

"Булгартабак – Холдинг" АД запазва своите конкурентни предимства благодарение на високото ниво на технологично оборудване, силните и утвърдени собствени марки на вътрешния и външния пазар, развита дистрибуторска мрежа, както и старите традиции в отрасъла. Въпреки агресивната конкуренция от страна на мултинационалните компании, "Булгартабак – Холдинг" АД е лидер на въ-

¹ Отрасълът е изследван от д-р Антоанета Василева – професор в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

трешния пазар на цигари. В бъдеще пазарният дял на компанията може да се задържи стабилен, тъй като увеличението на акциза вече е приложено, а маркетинговите стратегии на мултинационалните компании не са така агресивни. В новите следприватизационни условия експортът се оказва ключов фактор за растежа на холдинга.

В резултат на извършения анализ са отправени следните препоръки за повишаване конкурентоспособността на отрасъла:

- гъвкави политики по отношение на адаптацията на продуктите спрямо предпочитанията на потребителите както на местния, така и на чуждите пазари;
- подготовка на специалисти в областта на маркетинга;
- маркетингови стратегии за запазване в максимална степен на пазарното присъствие на българските марки на вътрешния и външния пазар;
- утвърждаване на съществуващите позиции на външните пазари и разширяване на експортните дестинации;
- необходимост от намиране на нови бизнес партньори и установяване на собствени задгранични канали за реализация; премахване на зависимостта на отрасъла от компании посредници в международните бизнес операции;
- предприемане на ефективни мерки от страна на държавата за справяне с нерегламентираната търговия и непрекъснатия ръст на контрабандата;
- разработка на иновативни и модифицирани продукти (асортиментна структура, дизайн, цвят, мирис, вкус, опаковка).

Хранително-вкусова промишленост¹

Хранително-вкусовата промишленост е отрасъл с богати традиции, висока степен на развитие и значително място в икономиката и експорта на България. На базата на проведеното проучване и резултатите от него са формулирани някои основни изводи и препоръки за подобряване на икономическата политика на държавата относно експортно ориентираните компании с цел повишаване на качеството на бизнес средата и експортната конкурентоспособност на българските фирми:

- провеждане на агресивна маркетингова политика, която включва изграждането на положителен образ на българските стоки на вътрешния пазар, както и разработване и изпълнение на стратегии, налагащи "брандирани" български продукти на хранително-вкусовата промишленост;
- изграждане на обща визия на българската хранително-вкусова промишленост, базирана на качеството и примамливия имидж;
- създаване на нови и подобряване на сегашните структури на клъстерите в тази промишленост, които не са ефективни;
- развитие на сътрудничество и партньорства за обмен на информация за пазарите и предизвикателствата пред хранително-вкусовата промишленост;
- държавната подкрепа е необходима и желана от българските експортно ориентирани фирми. Тя трябва да им осигурява среда, в която да запазят своите

¹ Отрасълът е изследван от д-р Светла Бонева – доцент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

съществуващи конкурентни предимства, както и да се модернизират и да развият нови такива. В България няма разработени съвместно с бизнеса отраслови стратегии за развитие на основните експортно ориентирани отрасли в икономиката. Без да се омаловажават усилията на някои български институции, работили в тази посока, се потвърждава впечатлението за отсъствието на стратегическа обвързаност между цели, ресурси, източници на фирмен растеж, организация и управление на процеса на развитие и утвърждаване на експортната конкурентоспособност на българските фирми, която да бъде развивана чрез едно ефективно взаимодействие между държавата и бизнеса;

- създаване и налагане на пазара на нови екологични хранителни продукти;
- инвестиране в нови технологии и модерно оборудване с цел подобряване ефективността и ефикасността на производствата в отрасъла;
- възможностите за достъп до финансиране от ЕС остават недооценени и неизползвани от българските фирми от отрасъла. Стратегическа цел на икономическата политика на България е осигуряването на конкурентоспособност и растеж на националната икономика. Това е предпоставка и условие нашата държава да изпълнява нормално всички свои функции като по този начин подобрява качеството на живот на българските граждани;
- търсене на възможности и предприемане на мерки за повишаване дела на експортно ориентирани продукти с висока добавена стойност в общото производство на хранително-вкусовата промишленост.

IV. Изводи и препоръки от направеното изследване

Проведените изследвания в проекта са задълбочени и конкретизирани по отношение оценката на международната конкурентоспособност на избрани отрасли на българската икономика, характеризиращи се с висока експортна специализация и ориентираност като металургия, машиностроене, химическа промишленост, производство на облекло и текстил, производство на мебели, винопроизводство, тютюнева промишленост и хранително-вкусова промишленост. Тези отрасли са структуроопределящи за българската икономика, имат голямо значение за вътрешния пазар и в значителна степен определят състоянието на износа.

След 2000 г. се отчита неравномерно развитие на отделните отрасли в българската икономика. В периода на висок икономически растеж се наблюдава най-голямо нарастване в продукцията и привлечените инвестиции главно в строителството и финансовия сектор, което води до значителен структурен дисбаланс. Нестабилната финансова среда и понижената инвестиционна активност от началото на 2009 г. засягат именно тях. Настъпилите на по-късен етап промени в резултат на икономическото възстановяване на основните търговски партньори на България предоставят благоприятни възможности за развитие на експортно ориентирани отрасли. За да има този ефект устойчив характер, е необходимо да бъдат предприети адекватни мерки за повишаване на тяхната конкурентоспособност. Тези мерки трябва да са насочени към правните регулации, данъчната система, инвестиции в ново оборудване, инфраструктура, човешки капитал и НИРД. Ключова роля като

посредник между държавата и отделните фирми могат да изиграят съответните браншови организации.

Позовавайки се на изводите от по-детайлното разглеждане на отделните отрасли, можем да заключим, че при по-голяма част от експортно ориентирани индустрии се наблюдават следните **силни страни**:

- дългогодишни традиции в производството и износа;
- все по-голяма част от фирмите от разглежданите отрасли разчитат на доброто съотношение между цена и качество като тяхно конкурентно предимство;
- благоприятно съотношение цена/производителност на труда;
- преобладаващата част от изнесената продукция е ориентирана към пазарите на ЕС, което свидетелства за висока степен на интеграция в рамките на вътрешния пазар;
- географската близост до основните пазари на българската продукция спомага за гарантиране на бързи срокове за доставка;
- достъп до европейско финансиране.

Въпреки гореизложените преимущества, с които разполагат експортно ориентирани отрасли в България, обект на настоящия проект, са открити и известни **проблеми и предизвикателства**, пред които се изправят индустриите:

- независимо от очертаващата се тенденция през последните години и стремж към достигане на по-висока добавена стойност на българските стоки, нейното ниво остава незадоволително. Ниската рентабилност на производствата не дава възможност за инвестиции в разработване и внедряване на съвременни технологии;
- остарели производствени съоръжения и ниска степен на технологизация, бавно внедряване на нови технологии;
- висока енергоемкост на производството;
- ниска производителност на труда;
- разчита се прекомерно на евтината работна сила, но се очаква в близко бъдеще ролята на този фактор постепенно да намалее;
- несъответствие между търсенето и предлагането на висококачествен трудов ресурс;
- липса на стратегическа визия на браншовите организации;
- не се прилагат в достатъчна степен елементите на маркетинговия подход;
- ниско равнище на разходи за НИРД и незадоволителна иновационна активност;
- конкурентоспособност, установена предимно в ниски пазарни сегменти;
- част от българските фирми не се възползват от близостта си до пазарите на Западна Европа. Тази близост предоставя възможност за по-кратки срокове на доставка, най-вече спрямо конкурентите от Азия;
- недостатъчно развитие на инфраструктурата, която затруднява процесите, свързани с навременни доставки;
- слабо развитие на клъстерни образувания;

- силната обвързаност между експортно ориентираните отрасли в икономиката с тези в Евроразоната води до спад във външното търсене, предвид влошената икономическа обстановка, в която се намират водещите търговски партньори на България.

Всички тези предизвикателства, пред които са изправени българските експортно ориентирани отрасли, предполагат да се очертаят и предприемат ясни и точни мерки с цел подобряване и засилване на тяхната конкурентоспособност. Това е един належащ в нашето съвремие проблем, който се нуждае от бързи реакции и повишено внимание, с оглед на голямото значение, което тези отрасли имат за растежа на икономиката на България. Като възможни и логични препоръки за постигане на едно по-високо ниво на конкурентоспособност на разгледаните перспективни отрасли могат да се изведат следните действия¹:

- производителите от водещите експортни отрасли следва да се насочат към повишаване на своята производителност чрез **прибавяне на стойност** с изпреварващи темпове спрямо собствените разходи за производство, а също така и по отношение на конкурентните страни. За да бъде постигната тази цел, те могат да предприемат следните дейности:
 - създаване на съвременни **логистични системи** за бързи доставки;
 - реструктуриране на производството в посока на предлагане на стоки с висока **добавена стойност**;
 - **подобряване маркетинга** на български стоки.
- придвижването нагоре по **веригата на доставка** (проектиране) и движението надолу (маркетинг, търговия) са подходящи стратегии за успеха на фирмите износители. Въпреки трудностите България има своя шанс да реализира успешна търговия особено на пазарите от Източна Европа;
- инвестиции за внедряване на **нови технологии** и трансфер на технологии чрез ПЧИ;
- инвестиции в **НИРД**, засилване на сътрудничеството с научни институции;
- фирмите от българските експортно ориентирани отрасли могат да извлекат значителни ползи от определени **стратегически партньорства** както с местни, така и с чуждестранни компании. Важен елемент от сътрудничеството между българските и чуждите фирми е то да се осъществява на основата на **интензивна иновационна дейност**. Това предполага умело използване и прилагане на вече натрупаните от чуждестранните фирми знания, умения и опит при създаването на нови технологии, продукти и услуги. Дългосрочното развитие на тази дейност и нейното използване за повишаване конкурентоспособността на износа трябва да се съчетае с държавни стимули и съответен институционален апарат. Така постепенно ще се преодолеят проблемите, свързани с трудния достъп до новите технологии, с инвестирането в рисков капитал, с разликата в технологичното равнище;

¹ Препоръките относно повишаването на конкурентоспособността на разгледаните експортно ориентирани отрасли на фирмено равнище и на ниво държава са изведени от д-р Иван Стойчев – доцент в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

- създаване на **кълъстерни образувания** с цел гарантиране на допълнителна добавена стойност, намаление на разходите и повишаване конкурентоспособността на фирмите в разглежданите отрасли. Това от своя страна ще даде възможност на българските компании да са конкурентни на външни пазари, което не е по силите на отделното дружество;
- нужна е **експортна диверсификация** като се разшири обхватът на обслужваните пазари и предлаганите продуктови линии. Това би позволило на фирмите да реагират адекватно на измененията на международните пазари и да оптимизират резултатите от своята външнотърговска дейност с умело използване на международната конюнктура. За тази цел е необходимо да бъдат изследвани не само настоящите направления на износа, но и нетрадиционни пазари и техният потенциал, да се идентифицират стоките, за които отраслите имат експортни предимства или експортен потенциал;
- належащи са мерки, които да бъдат предприети в посока осигуряване условия за създаване на конкурентоспособни на международно равнище мениджъри, дизайнери и други търсени професионалисти, които да развият нужните управленски и професионални компетентности и да са в състояние да управляват отрасловата верига на снабдяване. В тази връзка българските компании трябва да бъдат насочени към науката и да се стремят постоянно да повишават квалификацията на своите служители;
- необходимо е начертаване на експортна стратегия, насочена и към посрещане на изискванията за **управление на качеството**. Износителите от отраслите следва да гарантират, че техните продукти отговарят на задължителните технически спецификации на задграничните пазари и **международно признати стандарти**, свързани със защита на здравето, безопасността на потребителите и опазването на околната среда. С оглед на взискателния европейски пазар, към който е ориентирана преобладаващата част от износа на български стоки, не бива да се подценява, а напротив – да се акцентира върху сертифицирането и възприемането на нужните стандарти за качество.

Независимо че отговорността за конкурентоспособността е преди всичко на фирмите в избраните отрасли, ангажименти и препоръки са насочени и към още две групи заинтересувани страни – централните и местните органи на властта и институциите за сътрудничество (браншови асоциации, образователни и обучаващи институции).

Роля на централните и местните органи на властта:

Стимулирането на външната търговия от страна на държавата се свежда преди всичко до политика за насърчаване на износа и осигуряване на суровини и инвестиционни стоки за нормално функциониране на съответните експортно ориентирани производства и свързаните с тях такива. Тази политика трябва да има сериозно въздействие както върху динамиката на износа като цяло, така и върху качествените промени в структурата му. Приносът на държавата в процеса на изграждане на по-стабилни конкурентни позиции на българските фирми от експортно ориентирани отрасли може да обхваща следните направления:

- поставянето на **акцент върху образователната система** и нейното подобрене е важна стъпка по пътя на повишаване нивото на конкурентоспособност на разглежданите отрасли. Държавата и в частност висшите учебни заведения трябва да изготвят образователната си програма в съответствие с реалните потребности на бизнеса. Конкретна стъпка в това направление е засилването на диалога между тях;
- подкрепа за **иновационна и развойна дейност**, технологично обновление, установяване контакти с инженерингови организации, внедряване на нови технико-технологични решения, както и модерни бизнес модели. Това ще подпомогне фирмите непрекъснато да повишават възможностите си, да идентифицират, избират и адаптират успешно в дейността си адекватни технологични решения. В тази насока ще се търсят възможности за насърчаване на приложните изследвания и тяхната комерсиализация, както и ползването на добри практики от ЕС;
- една от основните задачи на държавата следва да бъде подпомагането на българските износители чрез **изготвяне и предоставяне на необходимата им бизнес информация, маркетингови проучвания за чужди пазари, техническо съдействие за осъществяване на контакти, участия в изложения, бизнес форуми, реклама на български стоки извън страната** и като цяло презентации на българската икономика в други страни с цел утвърждаване присъствието на българските производители и повишаване имиджа на страната;
- предприемане на мерки, ориентирани към създаване на **привлекателни условия за ПЧИ: 1) Базови мерки за създаване на благоприятен инвестиционен климат**, включващи стабилни политически и макроикономически условия, защита на правото на собственост; **2) Правни и административни основи на дейността на чуждестранните инвеститори; 3) Специфични стимули за ПЧИ.** В съвременните условия към най-важните специфични стимули за чуждестранните инвеститори могат да се отнесат следните:
 - **фискални стимули** – временно освобождаване от данъци, отстъпки върху данък печалба, отстъпки по отношение на средствата, използвани за инвестиране и реинвестиране, ускорен режим на амортизационни отчисления, облекчения при осъществяването на дейности, свързани с НИОКР и др.;
 - **финансови стимули** – държавни субсидии за покриване на част от стартовите разходи, отстъпки или гаранции при предоставяне на кредити, осигуряване на благоприятни условия на държавно застраховане, държавно участие в акционерния капитал;
 - **други стимули** – държавни разходи за създаване на инвестиционна инфраструктура, създаване на зони със специален икономически статут и др.
- изграждане на ефективно трудово законодателство и гъвкав пазар на труда;
- подпомагане на перспективните експортно ориентирани отрасли и повишаването на тяхната конкурентоспособност чрез държавната намеса, изра-

звяща се във **финансови мерки за стимулиране на износа**. Най-общо тези мерки се конкретизират във **финансиране на проекти за повишаване конкурентоспособността на МСП** – финансови средства, предоставяни от Европейските структурни фондове и съфинансиране от държавата за насърчаване на производството; **финансови инструменти; облекчен достъп до кредити;** застраховане на износа чрез **държавно гарантиране на експортните кредити; данъчни и митнически облекчения и др.**

В контекста на сегашната затруднена икономическа обстановка, когато промените в макроикономическата среда са хаотични и непредвидими и постигнатите резултати не са достатъчно привлекателни за инвеститори, производители и износители, е необходимо да се "включи" политиката на конкретни стимули за производство и износ. Факт е, че поради все още свития вътрешен пазар, именно експортно ориентирани отрасли са генератор на ръст в българската икономика, но само при положение, че те са конкурентоспособни на международните пазари. Негативните последици от икономическата криза и очакванията за нова рецесия оказват своето влияние върху конкурентоспособността на перспективните за страната индустрии, а оттам върху цялото стопанство. Това прави задължително и належащо отделянето на особено внимание на този проблем от страна на държавата и насочването на значителни усилия и средства в посока неговото решаване. Държавната подкрепа по отношение на приоритетните отрасли в икономиката ще се превърне в основа за раздвижване и на останалите индустрии, а оттам и на националното производство като цяло. Тя трябва да подготви почвата и да отвори пътя на нови експортно ориентирани производства, които да наложат и утвърдят името на България в областта на групите стоки с висока добавена стойност. Това предполага провеждането на активна политика на производствена интеграция със страните от ЕС и другите развити страни в областта на новите технологии.

Политиката на разширяване достъпа на български стоки до световните и по-конкретно до европейските пазари трябва да се съчетава и с политиката за привличане на чуждестранни инвестиции в националните експортно ориентирани производства. Целта е да се направи присъствието им на тези пазари и конкуренцията с чуждите продукти на вътрешния пазар успешни. Чрез прилагане на процедури за разработване на отраслови експортни стратегии се създават условия за координиране на усилията на заинтересуваните страни за повишаване конкурентоспособността на експортните предприятия и провеждане на ефективна политиката за насърчаване на износа.

Експортната стратегия и политика на страната има пряко въздействие върху отвореността на икономиката. Преобладаващата част от икономическите изследвания доказват положителната връзка между отвореността и икономическия растеж, защото именно чрез отвореността на икономиката се реализират наличните сравнителни предимства на страната, разширяват се мащабите на производството, по-бързо се материализират постиженията на науката и техниката. Поради това експортната политика придобива особена значимост за бъдещото ускорено развитие на нашата страна и повишаване на нейната конкурентоспособност.

➤ Роля на институциите за сътрудничество¹:

- с оглед на разрешаване на острия проблем, свързан с недостига на висококвалифицирана работна ръка, с който се сблъскват повечето от разглежданите отрасли, браншовите организации могат да съдействат чрез:
 - създаване на програми за квалификация и обучение на работното място и по-активно прилагане на концепцията "учене през целия живот" в практиката на икономическите агенти;
 - по-активна роля при осъвременяването на учебните програми в специализираните училища и висши учебни заведения, които да бъдат съобразени в по-голяма степен с изискванията и нуждите на фирмите от определени професионални умения на техните кадри;
 - разработване и провеждане на различни по характер инициативи за повишаване атрактивността на отраслите за професионална реализация сред младите хора;
 - с цел преодоляване на информационните несъвършенства на пазара на труда е необходимо браншовите организации да създадат информационни системи за търсене и предлагане на специалисти в съответните отрасли.
- основен проблем пред българските фирми е ниската производителност на труда, която се дължи на използването на морално и физически остарели производствени мощности и на изостанали технологии. Приносът на браншовите организации в това отношение може да се изрази в:
 - предоставяне на компетентни консултантски услуги на предприятията за изготвяне на качествени проекти за кандидатстване по оперативните програми на ЕС с цел по-активно използване на възможностите за технологична модернизация на МСП и въвеждане на иновативни процеси и продукти;
 - подпомагане на придобиването на лицензии за чужди технологии, трансфер на ноу-хау и знания;
 - необходимо е браншовите организации да служат като междинно звено между университетите, научните институти и бизнеса с цел повишаване на иновационната активност на предприятията.
- незаменима е ролята на браншовите организации за подпомагане на членуващите предприятия за излизане на международните пазари. По-конкретно това може да се осъществи чрез:
 - събиране, обобщаване и предоставяне на информация относно възможностите и начините за навлизане на определени чужди пазари, действащия регулативен режим и общостопанската конюнктура;

¹ Препоръките относно повишаване конкурентоспособността на разглежданите експортно ориентирани отрасли, отправени към институциите за сътрудничество, са изведени от д-р Паскал Желев и Васил Петков – главни асистенти в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

- съдействие на фирмите от бранша за по-широко участие на събития с важно значение, където могат да се осъществят контакти с потенциални партньори – панаири, конференции, изложения, конкурси и др.
- в съвременната глобална икономика конкурентоспособността на стопанските отрасли не зависи само от механичната сума на конкурентоспособността на отделните фирми. В много по-голяма степен тя вече е зависима от способността на фирмите за коопериране с потенциални партньори от свързани производства, от комплексността на фирмените услуги (консултации, изследване и развитие, финансови услуги и т.н.), от ефективността на публичната администрация и от политическите решения, които подпомагат създаването на благоприятна бизнес среда за развитие на икономиката. В това отношение ролята на браншовите организации е да съдействат за преодоляване на недоверието между своите членове и осъществяване на бизнес коопериране и участие в клъстерни образувания;
- с оглед на взискателния европейски пазар, към който е ориентирана преобладаващата част от износа на български стоки, не бива да се подценява, а напротив – да се акцентира върху контрола на качеството чрез сертифицирането и възприемането на нужните стандарти. Основните усилия на браншовите организации трябва да се насочат по линия на подкрепа на бизнеса по приемането, внедряването, сертифицирането и контрола на множеството европейски нормативи, стандарти и директиви.

На фона на очертаните препоръки за повишаване на експортния потенциал на страната е редно да се обмисли възможността и за една друга прагматична насока: дефиниране на основни положения за управление на конкурентоспособността или управление на конкурентните предимства от страна на българските фирми¹. Необходимо е от пасивно отчитане на многобройни конкурентни предимства и фактори, определящи тяхното създаване и устойчиво поддържане, да се премине към управление на конкурентните предимства за постигане на определени стойности и на финансовите показатели.

На първо място е редно компанията да има ясна визия и стратегия относно създаване и поддържане на устойчиви конкурентни предимства. Визията и стратегията предполагат ясно и точно разбиране от страна на собственици и на фирмени ръководства за същността и факторната зависимост на тези конкурентни предимства. Тук е приносната роля на консултантски и обучителни звена, в т.ч. университети, за формиране на стратегически знания и мислене за конкурентни предимства.

На следващо място трябва да се утвърди практиката на прилагане на стратегически анализ в контекста на целта за създаване и поддържане на устойчиви конкурентни предимства. Ако SWOT анализът дава снимка на статуквото, то стратегическият анализ акцентира върху ресурсите. Връзката ресурси - конкурентни предимства, от една страна, и връзката ресурси - стратегия, от друга, за създаване и поддържане на устойчиви конкурентни предимства е съществена. В контекста на

¹ Въпросът относно ролята на управлението на конкурентните предимства на фирмата е разгледан от д.и.н. Бистра Боева – професор в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

стратегически анализ е важно и съпоставителното проучване и анализ на възможностите на конкурентите (benchmarking). Именно доброто информационно осигуряване за конкурентните предимства на фирми от други страни, предлагащи същи, аналогични продукти или продукти заместители, ще даде възможност за подобряване на осведомеността на българските фирми за коректни стратегически решения.

В качеството на следващата група дейности по управление на конкурентните предимства на отделната компания, в т.ч. експортно ориентирани компании, са дейностите по определяне на конкурентните предимства и техните акценти. Определянето на тези предимства изисква и набелязването на конкретни управленски и изпълнителски дейности за тяхното постигане, както и съответните ресурси и организационно осигуряване. Както и при всяка стратегия, така и в случая са от значение обратната връзка, гъвкавостта и ефективното управление на промяната.

В заключение е важно да се посочи, че в условията на пазарната икономика икономическите агенти са тези, които формират националните блага и гарантират конкурентоспособното устойчиво развитие. Ето защо, управлението на конкурентните предимства за постигане на определени стойности на финансовите показатели е част от усилията на държавата, включително и нейната експортна стратегия, за гарантиране на нейната устойчива международна конкурентоспособност.

TRANSNATIONAL MODEL OF ORGANISATION, GLOBAL PERSPECTIVE FOR THE DEVELOPMENT OF COMPANIES

*Prof. Aleksandar Nikolovski, PhD,
Rector of FON University,
Prof. Mirko Tripunoski, PhD
Dean at FON University*

Abstract

The transnational model represents organisational form, which is highly adjusted to the character of the global economy. This reflects on the organisational complexity in many different units, as well as in the organisational coordination, with integration mechanisms of different parts. The transnational model is used for big, multinational companies with branches in many countries that are trying to use both the global and the local advantages, as well as the technological achievements, fast innovation, global learning and the sharing of knowledge. Instead of building capacities, advantage in one area, such as global efficiency, national responsibility or global learning. The transnational model is aiming to achieve all three at the same time. Managing multiple, mutually connected, complex questions demands a complex form of organisation and structure, as well as a transformed approach in which the innovations in one area are mutually connected and represent a serious support for new ways of building and development of other aspects of organisation.

The transactional model represents contemporary thought of structure, which is necessary for complex global organisations, when the company needs to answer to several world movements and at the same time promote itself in the world of integration, learning and learning dissemination. The transnational model is basically based on integrated networks of individual work, which are connected together in order to achieve a complete multinational organisation. The managing is based on interdependency or full independence or total dependence for those decision making and control units of the headquarters.

The transnational model is much more than an organisational scheme, collection of values, mutual wish to make a world system of learning and working with flexible and transparent structure for efficient management of such a system.

This paper will emphasise the role of the means and resources throughout the world in highly specialised operations, which are connected through independent relations. The flexibility of the constantly changing structures. The branches and their managers are initiating strategy and innovations, which are then becoming a strategy for the corporation as a whole, and to achieve unification and coordination through corporative culture, joint vision and values, management style that is not a slave to formal structures and systems.

Key words: vision, values, structural systems, coordination, managers, resources, flexibility, models, management.

GLOBAL ECONOMY A MECHANISM FOR THE COORDINATION OF THE PHASES OF INTERNATIONAL DEVELOPMENT OF THE ECONOMIES OF SCALE

*Prof. Mirko Tripunoski, PhD,
Prof. Aleksandar Nikolovski, PhD*

Summary

The economic globalisation, in broader sense, means connecting national economies in one single economy, whereby the connection of the national economy is established through the world market. The world market is where all flows of international capital are performed, as well as the international transfer of technologies and demographic movements. The carriers of such moments are the states or the national economies. On the other hand, the globalisation of the economy in a narrower sense, according to the beliefs of the economists, is conducted mostly through cross-border activities of the companies, through the movement of goods, services, knowledge, capital flow in the form of direct foreign direct investments, whereby there is an increased flow of finances, technologies or ownership. In such microeconomic process, the companies are the carriers.

Today, almost every company is under the influence of significant world forces. The benefits related to the global expansion were identified as those of the economies of scale and the access to rare and low price of the production factors, such as labour force, material and land. Each of these can contribute to a profitable growth, but its realisation will depend on the development of the competitive strategy and structure.

The organisations are traditionally developing through four stages, starting with a domestic orientation, changing toward an international orientation, then they change toward a multinational orientation and finally they move on to a global orientation, which the whole world sees as a market potential. According to this logic they are usually established in the export department, then the international department and in the end the geographical world is developed or the production structure. The geographic structures are most efficient for the organisations that can benefit from a multi domestic strategy, which means that the products and services will be best adjusted to the local needs and cultures. The production structure supports the globalisation strategy, which means that the products and services can be standardised and sold throughout the whole world. The big global companies can use one matrix, structure in order to answer to two local and global forces in the same time. Many companies are using hybrid structures by combining the elements of two or more different structures, in order to meet the requirements of the dynamic global environment.

The three aspects of the global organisational challenge are: solving the complexity of the environment through greater organisation complexity, achieving an integrative differentiation and coordination between highly differentiated units and implementing mechanisms for global learning and transfer of knowledge.

Key words: multinational companies, economies of scale, production factors, global companies, values systems, joint investment, phases, power, model

ОПРЕДЕЛЯЩИ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО И СТРУКТУРАТА НА СТОКООБМЕНА НА БЪЛГАРИЯ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*гл.ас. Олег Лозанов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

*Присъединяването към ЕС не означава
присъединяване към рая на земята*

Думи на председателя на Европейския
парламент Ханс-Герт Пьотеринг по по-
вод приемането на България и Румъния

След 1989 г. ЕИО, а след това и ЕС, е най-динамично развиващото се направление в българския външнотърговски стокообмен. Разширеният достъп до европейския пазар, в резултат на подписаното споразумение за асоцииране, довежда до съществена промяна в териториалната насоченост на нашия стокообмен и превръща страните – членки на ЕС, в основни търговски и инвестиционни партньори на България. За периода 1990 – 2006 г., т.е. до приемането ни в ЕС, средногодишният темп на нарастване на стокообмена между България и страните от разглежданата интеграционна общност е около 20 на сто. В абсолютно изражение търговията ни с ЕС през този период нараства 10 пъти, достигайки 16,7 млрд. евро. Делът на ЕС в нашия стокообмен от 7,5 % в края на 80-те години, през 2006 г. достига почти 55 %, съответно малко над 60 % в износа и 51 % във вноса. По данни на Евростат обаче България заема едва 0,4 % от общата търговия на ЕС.

През първата третина на периода – до 1995 г., износът и вносът нарастват приблизително еднакво. Между 1995 и 1998 г. нарастването на стокообмена се дължи главно на бързо увеличаващия се български износ, а от 1998 г. до 2007 г. се наблюдава известно задържане на износа и изпреварващо нарастване на вноса. Това съответно влошава "условията на търговия" и предизвиква съществено нарастване на търговския дефицит: от минус 105 млн. евро през 1998 г. на минус 2,1 млрд. евро през 2006 г. Силно увеличеното отрицателно търговско салдо се дължи до голяма степен на либерализирането на търговията и редуцирането на митата, което благоприятства преди всичко западните ни партньори. В същото време увеличената конкуренция, както и твърде голямата производствена, технологична, финансова и управленска слабост на родните фирми обективно ограничават способността им да се възползват от либерализирания достъп до пазара на ЕС. Следователно България не само не успява да се възползва от принципа на асиметрията, а обратното – позволява на страните от Общността постепенно да завладеят нашия пазар поради по-престижните си, по-качествени и по-конкурентоспособни стоки. Заложеният в Европейското споразумение за асоцииране принцип на асиметричната либерализация на практика се трансформира в ефект на "обратната асиметрия".

При българския износ на аграрна продукция например, въпреки намаления размер на митата и изравнителните такси в рамките на определените количествени квоти, относителният ѝ дял постоянно намалява за сметка на вноса на селскостопански стоки от европейските страни. Оказва се, че предоставените концесии не са достатъчни за подобряване достъпа до пазара и за чувствително нарастване на износа. В много случаи тарифните квоти остават неуسوени, тъй като намаляването на митата и изравнителните такси се оказва недостатъчно, за да направи българските стоки конкурентоспособни и да стимулира износителите.

Не бива да се забравя и това, че при износа на българските фирми за ЕС се прилагат допълнително най-различни качествени, санитарни, ветеринарни и други специфични изисквания, които на практика играят ролята на нетарифни ограничения, издигат се всевъзможни технически бариери, умишлено се ограничава достъпът до дистрибуторските канали на ЕС и т.н. В същото време нашите износители се сблъскват със сериозни затруднения още в България – остарели технологии, лошо качество и висока себестойност на продукцията, силно раздробени несигурни доставчици, обща стагнация на вътрешния пазар, липса на информация и познания за пазара, контрагентите и конкуренцията в ЕС и най-вече отсъствие на ясно очертана стратегия за навлизане на този пазар и на добър маркетинг. Всичко това логично води до намаляване на износа.

Въпреки посочените проблеми и трудности обаче общото нарастване на дела на ЕС в износа на България може да се разглежда до голяма степен като израз на успешната адаптация на българското производство към изискванията на западно-европейския пазар. Протичането на този процес не е гладко и безпрепятствено, както заради невъзможността да се елиминира отрицателното въздействие на неблагоприятните външни фактори, така и поради забавените вътрешни стопански реформи.

От 1 януари 2007 г. България стана пълноправен член на ЕС и вече пета година активно участва в тази интеграционна общност. **Промени ли обаче този факт основните тенденции в търговското ни сътрудничество с останалите страни членки?**

Като цяло високата степен на интегрираност на икономиката ни с европейския пазар остава характерна особеност на българската **външна (вътрешнообщностна) търговия** и след приемането на страната в ЕС (вж. таблица 1).

Таблица 1
Търговията на България с ЕС в периода 2006 – 2010 г.

Година		2006	2007	2008	2009	2010
Стокообмен	млн. евро	16 728,8	19 555,9	21 820,3	16 583,5	19 302,4
	дял в %	54,9	55,3	54,1	58,0	55,4
Износ	млн. евро	7 286,6	8 219,8	9 104,0	7 586,6	9 462,2
	дял в %	60,7	60,8	59,9	64,8	60,8
Внос	млн. евро	9 442,2	11 336,1	12 716,3	8 996,9	9 840,2
	дял в %	51,1	51,8	50,7	53,3	51,1
Салдо	млн. евро	- 2 155,6	- 3 116,3	- 3 612,3	- 1 410,3	- 378,0
	дял в %	33,3	37,3	36,5	27,2	10,3

Източник: по данни на БНБ и собствени изчисления.

Началото на членството е твърде обещаващо: през 2007 г. на общия европейски пазар вече се реализират близо 61 % от експортната продукция и оттам идва повече от половината от вноса. Износът на България за ЕС през 2007 и 2008 г. нараства с по 1 млрд. евро годишно, а вносът със средно над 1,5 млрд. евро. Причината е не само във включването на съседна Румъния в този пазар, но и в реалното отваряне на границите с останалите 25 страни. Задълбочаването на европейската насоченост на стокообмена се подчертава и от факта, че износът за трети страни извън ЕС за 2007 г. намалява с близо 5 %, а вносът – с цели 22 %.

През кризисната 2009 г. обаче и по двете направления се наблюдава рязък спад, като особено внушително е намалението при вноса – то превишава това при износа почти 2,5 пъти. Общият ни стокообмен с ЕС се съкращава с над 5 млрд. евро или ¼ от цялостния обем. Единственият положителен резултат, ако въобще може да се говори за такъв през този период, се проявява при отрицателното салдо, което свива своя размер над два и половина пъти, падайки под минус 1,5 млрд. евро.

През 2010 г. низходящото развитие формално е преодоляно. И при износа, и при вноса се наблюдава тенденция към нарастване. Интересното е, че това нарастване е два пъти по-силно изразено при износа – нещо, което противоречи на общите тенденции при цялостния български стокообмен за последните години, характеризиращи се с по-ускорен темп на нарастване на вноса. Друга съществена характеристика е, че нарастването на износа и вноса за и от страните – членки на ЕС, се забавя и изостава в сравнение със съответното нарастване на търговията ни с държавите извън интеграционната общност. Посочените нови развития водят до връщането на относителните дялове на ЕС и по трите основни направления на търговията – износ, внос и цялостен стокообмен, до равнищата преди приемането ни в Съюза. Така например през 2010 г. дялът на ЕС в българския износ е 60,8 % (2006 г. – 60,7 %), във вноса 51,1 % (2006 г. – 51,1 %), в общия стокообмен 55,4 % (2006 г. – 54,9 %). С други думи, *от външнотърговска гледна точка, значението на ЕС за българската икономика 4 години след интегрирането ни в Общността, въпреки положените усилия, формално остава същото, каквото е било в навечерието на приемането ни.*

Какви промени претърпява **стоковата структура** на търговията ни с Европейския съюз?

Най-общо стоковата структура на *вноса* от ЕС (вж. таблица 2) в периода непосредствено преди приемането ни в Общността, се характеризира с:

- традиционно водеща роля заемат суровините и материалите (39 – 42 %), следвани от машините и съоръженията с производствено предназначение, в т.ч. транспортните средства (инвестиционни стоки = 34 – 35 %);
- на лице е ускорен внос на обработени изделия, както и на редица хранителни стоки (потребителски стоки = 18 – 20 %).

Благодарение на увеличения внос от ЕС българските производители и потребители получават достъп до по-висококачествени промишлени стоки, произведени въз основа на водещите световни технологии. Най-голям дял във вноса на промишлени стоки от ЕС имат транспортните средства и най-вече пътническите автомобили. След тях се нареждат машините, съоръженията и оборудването, текстилните суровини, меди-

каментите, химическите продукти. Сред селскостопанските стоки преобладават хранителните продукти и препарати – месо, готови храни, етилов алкохол, животински и растителни мазнини, цитрусови плодове.

След приемането ни в ЕС трайно и последователно във вноса нараства дялът на потребителските стоки, достигайки 28 % през 2010 г. Така те достигат и дори изместват от второто място инвестиционните стоки, чийто дял в сравнение с 2006 г. спада със 7-процентни пункта – 27,3 %. Дялът на суровините и материалите остава непроменен в сравнение с предсъединителния период – 39 %. С около половин процент намалява дялът на енергийните суровини.

Таблица 2

Стокова структура на търговията на България с ЕС в периода 2006 – 2010 г.

Години			2006	2007	2008	2009	2010
Внос	Потребителски стоки	млн. евро	1 839,0	2 408,2	2 933,9	2 401,2	2 747,4
		дял в %	19,5	21,2	23,1	26,7	28,0
	Суровини и материали	млн. евро	3 708,7	4 239,6	4 487,2	3 359,5	3 824,5
		дял в %	39,3	37,4	35,3	37,3	38,9
	Инвестиционни стоки	млн. евро	3 250,4	4 098,3	4 608,1	2 757,6	2 682,7
		дял в %	34,4	36,0	36,2	30,6	27,3
Енергийни ресурси	млн. евро	589,7	589,9	676,9	453,4	557,0	
	дял в %	6,2	5,2	5,3	5,0	5,7	
Износ	Потребителски стоки	млн. евро	2360,2	2 556,2	2 661,6	2 573,5	3 001,8
		дял в %	32,4	31,1	29,2	33,9	31,7
	Суровини и материали	млн. евро	3 257,5	3 735,5	4 314,9	3 283,1	4 223,0
		дял в %	44,7	45,4	47,4	43,3	44,6
	Инвестиционни стоки	млн. евро	1 191,4	1 374,1	1 502,9	1 227,0	1 720,3
		дял в %	16,3	16,7	16,5	16,2	18,2
Енергийни ресурси	млн. евро	477,6	554,0	622,7	499,6	512,9	
	дял в %	6,6	6,7	6,8	6,6	5,4	

Източник: По данни на БНБ и собствени изчисления.

Забележка: При изчисляване на относителния дял на стоковите раздели не е взет предвид т.нар. "друг внос", тъй като той заема незначително място в износа и вноса.

До приемането ни в ЕС, стоковата структура на *износа* се характеризира с колебливост по отношение на отделните стокови групи, но въпреки това могат да се очертаят някои основни тенденции:

- наблюдава се (особено в периода след 1997 г.) трайно увеличение на износа на редица потребителски стоки, главно изделия на леката промишленост като облекла, обувки, мебели и др., като дялът им в 2006 г. надвишава 32 % от общия износ за ЕС;

- въпреки неустойчивото развитие на суровинния и енергиен износ, като цяло той заема половината от износа за ЕС; устойчиво се запазва значението на такива наши традиционни експортни стокови групи като метали, химически и минерални продукти (2006 г. = 44 – 45 %);

- съкращава се износът на машини, съоръжения и оборудване и на някои продовоствени стоки (инвестиционни стоки 2006 г. = 15 – 16 %).

Конкретно, най-голям дял в рамките на износа на промишлени стоки за ЕС заема текстилът – 18 – 20 %. Следват металите и металните изделия (15 %) и химическите продукти (3 – 4 %).

От селскостопанските стоки се изнасят предимно вина, живи животни и месо, тютюн, зърнени култури и готови храни. Интересно е да се отбележи, че при взаимната търговия със селскостопански стоки се забелязва явна диспропорция по отношение на преработените аграрни изделия. В нашия износ за ЕС последните заемат едва 2 %, а в насрещния земеделски внос те са 32 %.

След приемането ни в Общността въпреки някои колебания, дялът на потребителските стоки и на суровините и материалите като цяло остава непроменен в сравнение с предшестващия период. С малко над 1 % намалява експортният дял на енергийните суровини. Известно положително оживление се наблюдава единствено при износа на инвестиционни стоки – машини, уреди и апарати; резервни части и оборудване (дялът им през 2010 г. надхвърля 18 %). Това са стокови групи, за които европейският пазар е с нарастващ приоритет.

Традиционно салдото по всички стокови направления е отрицателно. Единствените групи стоки, за които имаме положителен търговски баланс в търговията с ЕС след 2006 г., са дрехи и обувки, цветни метали, черни метали, тютюн, торове, цимент, електроенергия и суровини за производство на храни.

Следователно и преди, и след приемането ни в ЕС в структурата на българския експорт за Общността се запазва предното място на суровините, полуфабрикатите и готовите изделия с неголяма степен на преработка и с висока интензивност на труда. Въпреки че износет се увеличава, в него преобладават стоки с ниско технологично равнище и с малко съдържание на добавена стойност. Безпокойство буди фактът, че определени нискоефективни стоки и стокови групи имат много висок относителен дял и тази прекомерна концентрация е за сметка на останалите пера в експортната листа на страната. На практика България изнася за ЕС продукти, които се доставят и от много други, главно развиващи се страни. Те са предназначени предимно за промишлени и крайни потребители от по-ниските равнища на стопанската и социална структура. Средно- и високотехнологичните продукти заемат сравнително скромно място в нашия износ за ЕС – едва 14 – 15 %. Конкретно високотехнологичните изделия заемат не повече от 3 – 4 % от износа. Всичко това показва, че стоковата структура на износа ни за ЕС е силно остаряла и се намира в противоречие със съвременните тенденции в международното разделение на труда и със съществуващата обща структура на вноса в самата интеграционна общност. Ограничените възможности на българските производители да се конкурират успешно с производителите от ЕС не им позволяват да се възползват оптимално от благоприятните условия за свободен пазарен достъп.

Непреодоляната структурна асиметрия в производството и търговията между България и развитите страни от ЕС силно затруднява ефективното развитие на взаимното икономическо сътрудничество. Нашите производствени и експортни структури се разминават съществено с тези в ЕС и развитите страни като цяло. Това ограничава потенциала за вътрешноотраслова и вътрешнопродуктова специализация и коопериране – най-модерните и най-перспективни форми на производствено сът-

рудничество, а следователно и за ускорено развитие на търговския обмен, особено на части и компоненти от отделни високотехнологични промишлени продукти. Съществуващата експортна специализация на България по отношение на ЕС е стратегически неперспективна и отрежда незавидна позиция на нашата страна в европейския интеграционен процес.

За никого не е тайна, че трудоемкият и материалоемък характер на българската промишленост коренно се различава от структурата на промишлеността на ЕС или поне на основните страни членки. Между България и водещите страни от Съюза се утвърждава все по-безперспективната в днешно време междуотраслова специализация, свързана с развитието у нас на мощности за изработване на ишлема на текстилни изделия и обувки, на металургични мощности и такива за производство на неорганични химически суровини и полуфабрикати, за дървен материал и изделия от дърво. Освен че е безперспективна, посочената специализация на нашата промишленост е и неизгодна за нас, защото консервира ниските трудови доходи и "ножицата на цените" в търговския обмен между България и ЕС. Това налага постепенно, но с ускорени темпове у нас да започне процес на формиране на комплексна вътрешноотраслова специализация чрез привличане на утвърдени стратегически инвеститори от ЕС и от други развити в индустриално отношение страни. Именно при вътрешноотрасловата специализация водещо значение има икономията от мащаба на производството, а не разликата в цените на факторите на производството.

Вътрешното териториално разпределение на стокообмена на България с ЕС също демонстрира относителна устойчивост (таблица 3).

Таблица 3
Териториално разпределение на търговията на България с ЕС в периода 2006 – 2010 г.

Година	Стокообмен		Износ		Внос	
	страни	млн. евро	страни	млн. евро	страни	млн. евро
1	2	3	4	5	6	7
2006	1. Германия	3 464,4	1. Италия	1 216,5	1. Германия	2 301,8
	2. Италия	2 842,8	2. Германия	1 162,6	2. Италия	1 626,3
	3. Гърция	2 039,8	3. Гърция	1 072,7	3. Гърция	967,1
	4. Франция	1 262,4	4. Белгия	787,3	4. Франция	758,6
	5. Белгия	1 001,6	5. Франция	503,8	5. Австрия	396,4
2007	1. Германия	3 892,5	1. Италия	1 392,2	1. Германия	2 503,4
	2. Италия	3 264,5	2. Германия	1 389,1	2. Италия	1 872,3
	3. Гърция	2 355,3	3. Гърция	1 229,5	3. Гърция	1 125,8
	4. Румъния	1 504,7	4. Белгия	835,6	4. Румъния	844,0
	5. Франция	1 358,9	5. Румъния	660,7	5. Франция	820,4
2008	1. Германия	4 137,2	1. Гърция	1 508,5	1. Германия	2 753,9
	2. Италия	3 253,3	2. Германия	1 383,3	2. Италия	1 981,4
	3. Гърция	2 680,8	3. Италия	1 271,9	3. Румъния	1 188,2
	4. Румъния	2 291,1	4. Румъния	1 102,9	4. Гърция	1 172,3
	5. Франция	1 543,9	5. Белгия	897,3	5. Франция	914,3

Продължение

1	2	3	4	5	6	7
2009	1. Германия	3 185,8	1. Германия	1 320,4	1. Германия	1 865,4
	2. Италия	2 427,0	2. Гърция	1 117,8	2. Италия	1 334,4
	3. Гърция	2 048,9	3. Италия	1 092,6	3. Гърция	931,1
	4. Румъния	1 800,1	4. Румъния	1 009,9	4. Румъния	790,2
	5. Франция	1 186,5	5. Белгия	663,8	5. Франция	662,4
2010	1. Германия	3 663,6	1. Германия	1 658,7	1. Германия	2 004,9
	2. Италия	2 969,2	2. Италия	1 511,2	2. Италия	1 458,0
	3. Румъния	2 552,3	3. Румъния	1 417,4	3. Румъния	1 134,9
	4. Гърция	2 269,3	4. Гърция	1 236,8	4. Гърция	1 032,5
	5. Франция	1 278,9	5. Франция	628,4	5. Франция	650,5

Източник: По данни на БНБ и собствени изчисления.

Подреждането на **външнотърговските ни партньори** от ЕС до 2007 г. е в следния традиционен порядък: първа – Германия, следвана от Италия, Гърция, Франция и Белгия. След приемането ни в ЕС, от 2007 г. досега, най-съществената промяна се изразява в трайното настаняване сред водачите в търговската листа на Румъния, която постепенно измества Франция и Гърция и в момента е третият по важност наш партньор в ЕС, след Германия и Италия.

В **износа** за ЕС до приемането ни в Общността страните редовно се подреждат така: Италия, Германия, Гърция, Белгия, Франция. След 2006 г. се наблюдава известно разместване в тази конфигурация. Сред първите 5 се появява Румъния, която постепенно изтласква Франция, Белгия и Гърция и през 2010 г. заема третото място след Германия и Италия.

При **вноса** от ЕС и преди приемането ни и след него на първо място винаги стои Германия, следвана от Италия. След 2006 г. се наблюдава остра конкуренция между Гърция и Румъния по отношение на третото място в импорната листа.

Следователно при териториалното разпределение се забелязва не само относителна устойчивост, подобно на стоковата структура, но и една прекомерно голяма концентрация на търговията ни с ограничен брой страни от ЕС. Това са традиционните ни търговски партньори Германия, Италия, Гърция, а сега вече и Румъния. Тези четири страни в съвкупност заемат две трети от общия обем на търговията ни в рамките на ЕС, респективно 68 % в износа и 63 % във вноса. В бъдеще е необходимо да се направи всичко възможно за известно разнообразяване и задълбочаване на контактите и с останалите 22 страни от Общността, с цел оптимизиране на вътрешноинтеграционното страново разпределение и постигане на по-голяма балансираност на доставките. Разбира се, постоянно трябва да се има предвид, че икономическото сътрудничество между България и всяка една от страните – членки на ЕС, се изгражда едновременно на две равнища, отразяващи както общото в отношенията на България с интеграционната общност, така и спецификата в двустранните взаимовръзки, която се определя от конкретните икономически, исторически, политически и географски предпоставки.

По правило **търговският баланс** на България спрямо страните от ЕС е нарастващо пасивен особено в периода от 1998 до 2008 г. Регистрираното през 2008 г. отрицателно търговско салдо с ЕС е 34 пъти по-голямо от това през 1998 г. Под

влияние на кризата след 2008 г. отрицателното салдо започва да се свива и за двете години 2009 и 2010 намалява драстично: от минус 3,6 млрд. евро през 2008 г. на минус 378 млн. евро през 2010 г. От 37 % през първите две години на членството ни понастоящем делът на отрицателното салдо с ЕС спрямо общия търговски дефицит на България спада на 10 % (по-подробно вж. таблица 1).

В търговията с по-старите страни членки сравнително трайни положителни салда имаме само с Белгия, Гърция, Испания и отчасти Португалия. Положителното търговско салдо с посочените страни е постоянна тенденция, започнала от средата на 90-те години. От приемането им в ЕС през 2004 г. поддържаме постоянно положително салдо и с Кипър, Малта и трите прибалтийски републики – Литва, Латвия и Естония. За съжаление, с всички останали страни – членки на ЕС, салдото е отрицателно. Най-голям размер то има с основния ни партньор Германия, което е над половината от общото отрицателно салдо с ЕС, следвана от Франция, Чехия, Австрия, Полша, Швеция, Великобритания, Холандия и др.

Определящият извод, който може да се направи от гореизложеня анализ, е, че въпреки трудностите, неуредиците, неблагоприятните кризисни икономически въздействия и т.н., все пак са налице определени положителни тенденции, особено що се отнася до количествените промени в обемите на стокообмена, износа и вноса. Влошават се обаче качествените показатели. Като обобщаващо доказателство в тази насока може да се посочи увеличаващата се негативна тенденция при условията на търговия (terms of trade). Въпреки рязкото спадане на отрицателното търговско салдо, индексите на цените по вноса изпреварват измененията в цените по износа, което е сигнал, че българските стоки все още не са достатъчно конкурентоспособни, за да могат да се изнасят безпроблемно на пазара на ЕС. Превишаването на вноса над износа в някаква степен би било икономически оправдано, ако се внасят стоки с малка добавена стойност (суровини) и се изнасят такива с голям процент добавена стойност (готови изделия). В случая обаче е налице точно обратната ситуация – в българския внос от ЕС преобладават готовите промишлени стоки, а в нашия експорт за там суровините и стоките с ниска степен на обработка, респективно с малка добавена стойност. Следователно даже и да имахме балансирана търговия, при тази структура на стокообмена положителният икономически ефект за нас би бил значително по-малък от този за партньорите ни от ЕС.

От друга страна, преобладаващата част от българските промишлени стоки се оказват неконкурентоспособни на европейския пазар. Селскостопанският ни износ е значително под потенциалните възможности. Като силно негативна може да се отчете тенденцията за нарастване на вноса на редица потребителски и селскостопански стоки, имащи аналози в българската производствена листа. Недостатъчните финансови ресурси на българските фирми възпрепятстват внедряването на модерните производствени технологии и ефективните експортни маркетингови подходи. На европейския пазар ние предлагаме предимно суровини и слабопреработени изделия. Това от своя страна значително ограничава възможностите за бъдещо ускорено нарастване на износа. Необходимо е подобряване на качеството, въвеждане на нови технологии, съвременно сертифициране на производството,

както и подпомагане на малките и средни предприятия в страната, за да могат да издържат на конкурентния европейски натиск.

Безспорно родната икономика става все по-зависима от общия европейски пазар. Стопанският живот в страната ни силно се влияе от политиката и тенденциите в икономиката на ЕС. Бъдещото развитие на България ще зависи най-вече от това как се възползваме от членството си в европейската интеграционна общност. Засега членството разкрива не само шансове за националната ни икономика, но е свързано и с редица рискове. Поради съществуващата разлика в икономическите равнища между нас и останалите страни – членки на ЕС, на практика протича т.нар. "нехомогенна" интеграция, изпълнена с много трудности и проблеми. Последните произтичат главно от големите структурни и технологични несъответствия, различията в зрелостта на пазарните отношения, разминаванията в институционалния механизъм, допълнителното засилване на конкурентния натиск върху българския пазар. Не трябва да очакваме, че Европа автоматично ще подобри икономическото ни състояние и напълно безкористно ще ни направи богати – тя може само да ни помогне да се справим със съществуващите проблеми. Нужно е да се поучим и от опита на другите страни, присъединили се преди нас към ЕС. Колкото по-бързо осъзнаем какво вече сме постигнали, какво още трябва и какво бихме могли да направим сега и в близкото бъдеще според възможностите и подкрепата, които ни се предлагат, толкова по-успешно ще се интегрираме в европейския пазар, реализирайки по-високи икономически показатели и растеж.

BOSNIA AND HERZEGOVINA'S TRADE RELATION WITH EUROPEAN UNION¹

*Jelena Tešić, PhD Student,
University of Belgrade, Faculty of Economics*

Introductory consideration

The process of European Union (EU) enlargement following the accession of Bulgaria and Romania will go towards the accession of Western Balkan countries. Region of the Western Balkans is consisted of six countries. Some of these countries have the status of the candidate country (Croatia, Macedonia and Montenegro) while Bosnia and Herzegovina (BiH) has the status of potential candidate, along with Serbia and Albania.

Subject of this paper represent an analysis of trade aspects of the relations between BiH and the EU since EU is the most important trade partner of BiH. In addition, the subject of this paper will include an overview of the signing and establishment of CEFTA Agreement between countries in the region because the membership in this free trade zone represents one of the important steps towards EU membership.

The goal of this paper is to empirically investigate how the BiH's products are represented on the EU market and vice versa, what is the structure of its import and export, and in this context, what are the possible problems. Also, our goal is to analyze the possible future improvements for BiH in the context of trade relations with the EU.

In the first part of the paper we will briefly provide basic indicators of BiH economy, as well as some indicators of its integration in the global market. The second part of the paper is dedicated to the analysis of foreign trade policy of BiH with the emphasis on the free trade agreements concluded on regional level with CEFTA countries, and free trade agreement concluded with EU by signing the Stabilization and Association Agreement. In the third part we will present the real flows of trade between the EU and BiH. The importance of the EU as a foreign trade partner of BiH will be pointed out. By the analysis of the volume, value and structure of import and export with the EU we will identify the difficulties, but also the advantages that BiH has in trade relations with EU.

1. Main indicators and level of integration of BiH economy in international market

Bosnia and Herzegovina is country of around four million inhabitants, placed in the hart of Balkan Peninsula which borders with Croatia, Serbia and Montenegro. After the breakup of former Yugoslavia, country came out of war completely destroyed and its economic progress in the first years after the war was based mainly on foreign aid. Dayton peace agreement brought a peace but also complicated political structure of the country. BiH is comprised of two autonomous units, called entities: Republik of Srpska

¹ Jelena Tesic, senior teaching assistant, Faculty of Economics, University of Banja Luka, BiH.
Dragan Gligoric, teaching assistant, Faculty of Economics, University of Banja Luka, BiH.

and Federation of BiH. Each entity has its own parliament and government with wide-ranging powers. Moreover, Federation of BiH is divided into 10 separated units (called cantons) where each canton has its own government. Problem of political arrangement is not in the existence of entities but in the high level of public spending in the sector of public administration. Issues of public spending, high rate of unemployment, complicated procedures for business operating and corruption are the burning problems of BiH economy.

Table 1
Overview of main economic indicators (in US dollars)

Category/Year	2007	2008	2009	2010
Nominal GDP (in millions)	15.235,0	18.491,0	17.054,0	16.758,0
Nominal GDP per capita	3.965,0	4.813,0	4.438,0	4.361,0
GNI, Atlas method (current US\$ in millions), World Bank	14.312	17.082	17.877	18.014
GNI per capita, Atlas method (current US\$), World Bank	3.790	4.530	4.750	4.790
GNI, PPP (current international US\$ in mill.), World Bank	30.686	33.524	33.275	33.739
GNI per capita, PPP (current internat. US\$), World Bank	8.120	8.890	8.830	8.970
Real GDP growth rate	6,1	5,7	-2,9	0,9
Retail prices growth rate (in %)	1,5	7,4	-0,4	2,1
Expenditure of General Government (as a % of GDP)	44,0	46,3	47,5	-
Current Account Balance (in millions of US Dollars)	-1,648.0	-2,635.0	-1,066.0	-879.0
Current Account Balance (as a % of GDP)	-10,7	-14,2	-6,2	-5,2
Trade Balance (in millions of US Dollars)	-5,699.0	-7,093.0	-4,755.0	-4,293.0
Trade Balance (as a % of GDP)	-37.2	-38.2	-27.8	-25.7
External Debt of Government Sector (as a % of GDP)	18.2	17.2	21.8	25.4

Source: World Bank, <http://data.worldbank.org/indicator>
Central Bank of BiH, <http://www.cbbh.ba/index.php?id=32&lang=en>

According to World Bank classification BiH falls into upper-middle-income group of economies (from 3,976 to 12,275 US dollars per capita) along with Serbia, Bulgaria, Macedonia and Romania. In the previous table we can see that GNI per capita measured by purchasing power parity (PPP) is much higher than the national income per capita measured by current prices and exchange rate. Problem of public spending is evident as well as the problem of current account deficit and the deficit in its trade-in-goods part. As one of the good macroeconomic indicator we would state inflation which has been kept on the low level mainly thanks to the exchange rate arrangement in BiH based on currency board system. Also, according to international standards, BiH is not highly indebted country measured by the share of external debt in GDP.

The biggest problem of BiH economy is the high rate of unemployment, which is according to the official statistic 24,1 % in 2009 and 27 % in 2010. Also, a huge problem of the country is the high level of corruption. According to Transparency International's Corruption Perceptions Index (CPI) Bosnia and Herzegovina is at 99th place among 180 countries¹. Our close neighbor, Slovenia, is at 27th place. Some other economic obstacles relate mainly to the bureaucratic hurdles to businesses.

¹ Transparency International's Corruption Perceptions Index,
http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table

Table 2
"Doing Business" Indicators for BiH and OECD countries in 2010

Indicators/ Country	Starting business Procedures (number)	Starting business Time (days)	Registering Property Procedures (number)	Registering Property Time (days)	Documents to export (number)	Time to export (days)
B&H	12	55	7	33	5	16
OECD Average	5,7	13	4,8	32,7	4,4	10,9

Source: World Bank, <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/>

With the respect of the subject of this paper it is interesting to analyze the level of integration of BiHs economy into foreign market. Considering the degree of openness of certain economy we could speak about two categories of these indicators: the real one, which is measured by the share of foreign trade in gross domestic product, and the formal one, which is measured by a relevant indicator of restrictiveness of foreign trade regime.

In the case of Bosnia and Herzegovina these indicators are given in the next tables.

Table 3
**Export and import of goods and services of BiH (in millions of BAM),
 GDP in current prices and share of trade in GDP¹**

Category/Year	2007	2008	2009	2010
Export of goods	6.046,50	6.888,40	5.711,50	7.293,80
Import of goods	14.147,60	16.320,60	12.380,60	13.645,60
Export of services	2.076,60	2.214	2.022	1.898,50
Import of services	826	914,8	903,1	876,1
Total	23.096,70	26.337,80	21.017,20	23.714,00
GDP in millions of BAM	21.778,00	24.717	24.004	24.750
Share of trade	1,06	1,06	0,87	0,95
Share of trade in %	106	106	87	95

Source: Central Bank of BiH, <http://www.cbbh.ba/index.php?id=32&lang=en> and authors' calculations

As we can see in the previous table, BiH foreign trade has a big share in domestic product. This indicator scored decrease in 2008 due to economic crisis and mainly due to big drop of import, but export as well. In 2010 foreign trade continued to grow and share of trade was again near 100 percent of GDP².

Along with the flows of foreign trade, foreign trade regime of Bosnia and Herzegovina is liberalized as well. BiH achieved a fast progress during latest 2 decades in this context. It was precondition for EU negotiations and maybe in the short run it was too fast since

¹ Official Currency in BiH is called convertible mark whose official sign is BAM. Exchange rate of convertible mark is settled in fixed amount against euro by the arrangement of Currency Board system and its value is 1EUR=1,95583BAM.

² Share of trade in GDP can exceed 100% since foreign trade is measured on gross value and GDP is measured on value added. Also, if we consider the possibility of re-export it is not surprising that for some countries this indicator is well above 100% (for Singapore, Hong Kong, etc.).

BiH's firms had not been ready for competition with foreign products, but in the long run it is expected that trade liberalization would enhance competitiveness of domestic producers. If we want to assess a restrictiveness of foreign trade regime of BiH, we can use a various set of indicators. Since BiH is transition country we could use as a proxy EBRD transition indicators. For the purposes of this paper it is interesting to analyze two categories given in EBRD Report: *Markets and Trade* with its two sub components – Trade and Foreign Exchange System, which shows a progress in liberalization of international trade of goods and capital movement, and *Competition Policy* which shows a progress in competition protection on domestic market¹.

Table 4
Progress in transition for category Markets and Trade, EBRD Transition Report, 2010

	Trade and Foreign Exchange System	Competition Policy
BiH	4	2
Serbia	4	2+
Croatia	4+	3

Source: European Bank for Reconstruction and Development, Transition Report 2010: Recovery and Reform, <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr10.pdf>

From the previous table we can see that good progress is made towards liberalization of foreign trade market and foreign exchange system, while the progress towards protection of competition on domestic market is still lagging a lot from the standard of developed countries².

2. Foreign trade policy of BiH and trade negotiations with EU

After the end of the civil war in 1995 significant trade reforms have been adopted in Bosnia and Herzegovina. According to the assessment of World Bank, "based on its 6,8 percent simple average MFN³ applied tariff, Bosnia and Herzegovina's trade regime is similar to that of other Europe and Central Asia (ECA) countries, but more open than that of an average upper-middle-income country (9 percent)⁴. Process of trade liberalization in BiH started with the adoption of package of laws related to the issues of trade in 1998 – the Law on Foreign Trade Policy, The Law on Custom Policy and Custom Tariff, The Law on Foreign Direct Investments and The Law on Central Bank of BiH. It has been given a very liberal treatment to the products imported in BiH by these laws, and tariff protection has been reduced to a very low level. The Law on Foreign Trade Policy is created similarly to the laws of modern market economies. Additionally, in the same time, a process of liberalization has been proceeded on a global level – by negotiations

¹ Scores in the report are ranked from 1 to 4+ where 1 represents little or no shift from a rigid centrally-planned system of economic management, and 4+ is the standard for the industrialized market economies.

² Progress in competition policy is given just in order to compare how fast and effective was progress in liberalization of foreign trade regime, and how slow and ineffective is protection of competition on domestic market and anti-monopoly policy since the last issue was not forced so much by the international community and EU.

³ MFN stands for Most Favored Nation – in WTO terminology it is the tariff rate applied for all countries

⁴ Source: World Bank, World Trade Indicators, Bosnia and Herzegovina Trade Brief, 2009/10.

for WTO membership, and on regional level – by conclusion of bilateral free trade agreements with the countries of South Eastern Europe, Moldova and Turkey, and after while, by conclusion of regional CEFTA 2006 Agreement on free trade and Stabilization and Association Agreement with the EU¹.

2.1. Trade cooperation on regional level: CEFTA 2006

Bosnia and Herzegovina concluded seven Free Trade Agreements (FTAs) on the ground of the Memorandum of Understanding for Trade Liberalization and Facilitation which was signed under the Stability Pact for South Eastern Europe. These free trade agreements were signed with the other countries of South Eastern Europe and Moldova. FTAs are concluded with the Republic of Croatia, Federal Republic of Yugoslavia (Serbia and Montenegro), FYR of Macedonia, Republic of Albania, Romania, Republic of Bulgaria and Republic of Moldova. Network of these bilateral treaties on free trade has been replaced by a single agreement on free trade which was signed by the countries of the region on 19 December 2006. After Bulgaria and Romania joined EU, CEFTA Agreement² comprises of 7 countries: Albania, BiH, Croatia, Macedonia, Moldova, Serbia, and Montenegro. These countries, i.e. CEFTA 2006 make the market of 27 million of consumers. What is very important is the fact that CEFTA Agreement implies trade relations between countries to be in accordance with WTO and EU rules. By doing so, issues like sanitary and phytosanitary measures, technical barriers to trade, protection of competition, state aid, services, and intellectual property are all regulated by CEFTA 2006 Agreement. Basic elements of the CEFTA are as follows:

- The Combined Nomenclature of goods which will be applied to the classification of goods
- The basic duty is the actual duty on the day of signature of the Agreement; on this duty successive reductions set out in this Agreement are to be applied
- Quantitative restrictions on imports and exports which are to be abolished on the day of signature
- Customs duties on exports which are to be abolished on the day of signature
- Customs duties on imports which are to be abolished on the date of entry into force of this Agreement
- Definition of industrial products according to Combined Nomenclature
- Definition of agricultural products according to Combined Nomenclature
- Concessions and Agricultural Policies
- Sanitary and Phytosanitary Measures
- Technical Barriers to Trade
- Rules of Origin and Co-operation in Customs Administration

¹ BiH is still not a WTO member and has a status of observer country. Bosnia and Herzegovina applied for WTO membership in May 1999 and Bosnia and Herzegovina's Working Party was established on 15 July 1999. World Trade Organization, http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_bosnie_e.htm

² So called old CEFTA Agreement (Central European Free Trade Agreement) existed between countries of Central Europe and ended by the entrance of these countries into EU. New CEFTA Agreement has kept the same name while in order to differentiate it from the old Agreement is usually to use an expression CEFTA 2006 where the year stands for date of signing.

- State Monopolies and State Trading Enterprises
- State aid
- Anti-Dumping Measures.

From the economic point of view, in accordance with economic theory and practice of free trade zones, the biggest benefits in CEFTA should have Croatia as an economically most prepared country in the region. Serbia has had as well, at least in this first years of CEFTA Agreement, a huge benefits because it has currently the biggest surplus with CEFTA countries. Position of BiH in CEFTA zone is still unsatisfied since Bosnia is the biggest importer in the region and since it records biggest deficits in trade with other CEFTA countries. But, in the last two years the decrease of these deficits is something evident. This was caused by the import reduction in times of crisis but also by the export increase in CEFTA countries

Common market of economically similar countries can serve as a polygon for testing the readiness to enter into open market game in bigger EU market. Moreover, political aspect of this free trade zone shouldn't be ignored. CEFTA is a project of EU which scope is to improve cooperation among these countries but pacification of the region as well¹.

Experience of the previous CEFTA agreement, which ended with the accession of its member states into EU, has shown that the agreement of free trade in a narrower regional level is a good strategy for the countries which have an aspiration of the full EU membership. Since the EU now represents the most important trade partner of BiH, the emphasis of research in this paper relates to the trade relations between BiH and EU.

2.2. *Agreements on foreign trade relations with EU*

In May 1999 a new initiative was adopted by the EU for five Balkans countries – the Stabilization and Association Process (SAP). These countries were: Albania, FYR Macedonia, Croatia, FR Yugoslavia (Serbia and Montenegro) and Bosnia and Herzegovina. The goal of this process for the EU was to establish closer relations with these countries through the Stabilization and Association Agreements (SAA), in which the issue of trade liberalization is among the most important ones. In September 2000, EU liberalized its market for the import from number of countries in SEE, including BIH. This liberalization granted free access to EU markets for all products, with exception of some fishery, wines, textile and "baby beef". Meanwhile, BiH has almost met all prerequisites for signing the SAA.

Stabilization and Association Agreement (SAA) with the EU was signed on 16 June 2008 and the Agreement will enter into force once its ratification process has been completed². By signing this Agreement, BiH has for the first time established the formal contractual relation with the EU. *Economic aspects of SAA*, including trade issues are:

- free movement of goods and services and gradually abolition of tariffs

¹ Nikolić, G., Jovanović, N., Todorić V. (2011) CEFTA 2007-2010: Iskustva, potencijal, perspektive, Centar za novu politiku, Beograd.

² It is ratified by all countries. European Council has to confirm it and it has to be published in official gazette.

- gradually liberalization of labor market with regulation of relations in employment issues and social security
- rights of establishment of companies in EU under conditions equal with national companies
- gradually liberalization of services and capital movement
- stimulation of competitiveness
- extensively cooperation in statistics, insurance, development of SME, banking, taxes, transport, energy, environmental issues and tourism
- instruments of financial help

On the same day with the SAA, BiH and EU signed An Interim Agreement on Trade and Trade-related issues. This Interim Agreement (IA) entered into force on the same day of signing (July 1 2008). Regulations of this Interim Agreement are the integral part of SAA but it was signed separately in order to prevent long time waiting process of ratification of SAA. Annexes and protocols of IA regulate very precisely the concrete issues of tariff rates for each group of products and the speed of gradually tariffs reduction.

3. Foreign trade of BiH

Bosnia and Herzegovina is country with the permanent trade deficit in its foreign economic relations. Necessity of its reduction, i.e. necessity for improvement of the competitiveness of BiH producers in foreign market, and on that base, increase of BiH exports and substitution of import by domestic production, remains one of the main challenges of BiH economy. Huge trade deficit which BiH records year by year is unsustainable in the long run. Total foreign trade of BiH in the period 2000 – 2010 is presented in the next table.

Table 5
Total foreign trade of goods in period 2000 – 2010 (in millions of BAM)

Year	Export		Import		Total		Deficit (mill. BAM)	Coverage (%)
	Value	Increase (%)	Value	Increase (%)	Value	Increase (%)		
2000	2.264,39	–	6.582,61	–	8.847,00	–	-4.318,22	34,40
2001	2.341,55	3,41	6.630,23	0,72	8.971,77	1,41	-4.288,68	35,32
2002	2.089,65	-10,76	7.894,87	19,07	9.984,52	11,29	-5.805,22	26,47
2003	2.428,24	16,20	8.365,18	5,96	10.793,42	8,10	-5.936,94	29,03
2004	3.012,76	24,07	9.422,97	12,65	12.435,73	15,22	-6.410,21	31,97
2005	3.783,20	25,57	11.180,80	18,65	14.964,00	20,33	-7.397,60	33,84
2006	5.164,29	36,51	11.388,78	1,86	16.553,08	10,62	-6.224,49	45,35
2007	5.936,89	14,96	13.898,71	22,04	19.835,60	19,83	-7.961,82	42,72
2008	6.711,69	13,05	16.286,06	22,38	22.997,75	15,94	-9.574,37	41,21
2009	5.530,38	-17,60	12.348,47	-24,18	17.878,85	-22,26	-6.818,09	44,79
2010	7.095,503	28,3	13.616.238	10,26	20.711.741	15,08	-6.520.735	52,1

Source: Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH, 2009 and 2010.

In the previous table we could see that, mainly caused by the crisis, BiH import fell in 2009 more than export, while in 2010 export rebounded much quickly than the import. This caused coverage rate of import by export to rise significantly in 2010 more than a 50 %, which is until now, the beset scored ratio.

3.1. The most important trading partners

The most important trading partners for BiH are EU countries and countries of the region which are presented as countries of CEFTA Agreement. Figures for import and export are presented in the next tables for the period 2008 – 2010.

Table 6
The most important trading partners in imports (by region, in mill. of BAM)

Region	2008		2009		2010	
	Import	% share	Import	% share	Import	% share
EU	7.820,05	48,00	6.063,80	49,08	6.251,48	45,91
CEFTA	4.712,37	28,92	3.316,16	26,84	3.683,37	27,05
EFTA	209,52	1,29	97,22	0,79	96,95	0,71
Other FTA	863,07	5,30	366,82	2,97	379,01	2,78
Rest of world	2.687,51	16,50	2.511,18	20,32	3.205,40	23,54
Total	16.292,52	100,00	12.355,18	100,00	13.616,20	100,00

Source: Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH, 2008, 2009 and 2010.

Table 7
The most important trading partners in exports by region (in mill. of BAM)

Region	2008		2009		2010	
	Export	% share	Export	% share	Export	% share
EU	3.703,30	55,18	3.000,69	54,25	3.869,91	54,54
CEFTA	2.491,71	37,12	2.104,50	38,05	2.546,59	35,89
EFTA	195,75	2,92	126,4	2,29	168,51	2,37
Other FTA	20,52	0,31	51,85	0,94	81,66	1,15
Rest of world	300,41	4,48	247,75	4,48	428,83	6,04
Total	6.711,69	100,00	5.531,20	100,00	7.095,50	100,00

Source: Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH, 2008, 2009 and 2010.

In two previous tables we could see that EU as a region is a major trading partner of BiH, and what is more important, EU is bigger trading partner for BiH in exports than in imports. BiH exports in EU more than a half of its products while it imports from EU around 40 % of imported products. It means that for BiHs producers EU countries represent the most important market.

3.2. EU as a foreign trade partner of BiH

The next table shows figures for import and export with EU in period 2008 – 2010.

Table 8
Trade in goods with EU for 2008 – 2010 (in mill. of BAM)

Category	2008	2009	2010	Increase/Decrease (2009/2008)	Increase/Decrease (2010/2009)
Import	7.820,05	6.063,80	6.251,48	-22,46 %	3,10 %
Export	3.703,30	3.000,69	3.869,91	-18,97 %	28,97 %
Total	11.523,35	9.064,48	10.121,39	-21,34 %	11,66 %
Deficit	-4.116,75	-3.063,11	-2.381,57	-25,59 %	-22,25 %
Coverage	47,36 %	49,49 %	61,90 %		

Source: Statistical Agency of BiH, Foreign Trade, 2008, 2009 and 2010.

It is worth to notice that the coverage ratio¹ is improving in the trade with EU. In 2010 it was more than 60 %. As we said, EU is the biggest market for BiHs exporters and BiH position in the trade with EU is improving. Considering the most important EU countries with which BiH trades the most, figures upon this are presented in the following table.

Table 9
Most important EU countries in BiH foreign trade (in mill. of BAM)²

Country/ Year	Import						Export					
	2008	Share	2009	Share	2010	Share	2008	Share	2009	Share	2010	Share
Germany	1.913,67	11,75	1.395,30	11,30	1.425,00	10,47	913,49	13,61	813,4	14,71	1.085,94	15,30
Italy	1.520,29	9,34	1.241,97	10,06	1.210,39	8,89	843,06	12,56	702,4	12,7	862,02	12,15
Slovenia	960,92	5,9	758,85	6,15	808,85	5,94	614,88	9,16	463,1	8,37	611,74	8,62
Austria	606,18	3,72	454,42	3,68	489,08	3,59	415,22	6,19	325,4	5,88	470,58	6,63

Source: Statistical Agency of BiH, Foreign Trade, 2008, 2009 and 2010.

Form the previous table we can see that Germany is the leading trade partner of BiH and the biggest export market for BiH producers. Its share in total BiH export was 15,3 % in 2010. What is worth to mention is the fact that all EU countries are more important for BiH exports since the share of BiH export in total export in this four countries is around 43 percent, while imports from this four countries makes only 28 percent of total BiH import in 2010.

More detailed structure of products that BiH exports and imports from and in EU is given in the next tables. We used a classification of Harmonized System (HC) by tariff chapters (two figures) for eight most important chapters.

¹ Coverage of imports by exports.

² Percentages for this four countries are given for share in total BiH import and export.

Table 10
Structure of BiH export into EU by HC chapters (in mill. BAM)

Category	Code number	2008		2009		2010	
		Value	Share	Value	Share	Value	Share
Furniture; bedding, mattresses, mattress supports	94	393,76	10,64	427,78	14,26	574,24	14,84
Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances	84	528,52	14,28	377,61	12,59	390,73	10,10
Footwear, gaiters and the like; parts of such articles	64	356,62	9,63	333,67	11,12	396,66	10,25
Wood and Articles of wood; wood charcoal	44	238,24	6,44	214,13	7,14	241,29	6,24
Aluminum and articles thereof	76	364,31	9,84	206,94	6,9	354,51	9,16
Articles of iron or steel	73	270,76	7,31	166,44	5,55	224,06	5,79
Articles of apparel and clothing accessories	62	173,15	4,68	158,69	5,29	153,23	3,96
Electrical machinery and equipment and parts thereof	85	115,41	3,12	106,63	3,55	160,52	4,15

Source: Statistical Agency of BiH, Foreign Trade, 2008, 2009 and 2010. Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH (2010) Trgovinski aspekti Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, Sarajevo.

Table 11
Structure of BiH import from EU by HC chapters (in mill. BAM)

Category	Code number	2008		2009		2010	
		Value	Share	Value	Share	Value	Share
Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances	84	1.090,60	13,96	738,98	12,19	614,69	9,83
Vehicles other than railway or tramway rolling-stock	87	961,63	12,31	616,94	10,18	583	9,33
Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation	27	520,91	6,67	357,11	5,89	334,52	5,35
Electrical machinery and equipment and parts thereof	85	484,85	6,2	371,95	6,14	404,81	6,48
Iron and steel	72	408,44	5,23	185,36	3,06	239,25	3,83
Plastics and articles thereof	39	358,1	4,58	320,72	5,29	356,01	5,69
Articles of iron or steel	73	252,72	3,23	184,49	3,04	184,73	2,95
Pharmaceutical products	30	209,23	2,68	243,75	4,02	261,84	4,19

Source: Statistical Agency of BiH, Foreign Trade, 2008, 2009 and 2010. Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH (2010) Trgovinski aspekti Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, Sarajevo.

In the previous table we could see that in 2010 BiH **exported** mainly products under the chapter 94 of HC – *Furniture; bedding, mattresses, mattress supports*, and under the chapter 84 of HC – *Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances*. More detailed observation of data about products exported in EU countries leads to the conclusion that BiH in EU exports the products:

1. from chapter 94 of HC, in Germany and Italy product classified under the tariff number 9401, and these are *Seats (other than those of heading 9402) whether or not convertible to beds, and parts thereof*. For Slovenia these are products classified in tariff number 9403 – *Other furniture and parts thereof*.

2. from chapter 84 of HC, in Germany it exports tariff number 8431 – *Parts suitable for use solely or principally with the machinery of headings 8425 till 8430*, and in Germany and Slovenia products 8409 *Parts suitable for use solely or principally with the engine or headings of tariff number 8407 or 8408*).

What is astonishing from the data of export for 2008 – 2010 period, is that all of the export of BiH is composed solely of industrial products. There is no single agriculture group of products exported in EU under the 20 most important export products in EU.

In the table for the most important group of products that BiH **imports** from EU it could be seen that these products are mainly industrial products and their share in total import is around 70 %¹. Around 30 % of import is made of other products, i.e. agriculture products – mainly chapters 10 of HC *Cereals*, and chapter 21 of HC *Miscellaneous edible preparations*. Biggest share in total import scores the chapter 84 of HC – *Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances*, whose share is in 2010 9,83 % and chapter 87 of HC – *Vehicles other than railway or tramway rolling-stock* whose share is 9,83 % in total import. More detailed analysis provided by the staff of BiHs Ministry of Foreign Trade and Economic Relations in their mentioned study, shows:

1. that BiH from Germany imports products classified under tariff number 8703 – *Motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons (other than those under the tariff number 8702)*, including station wagons and racing cars., and 8409 – *Parts suitable for use solely or principally with the engine or headings of tariff number 8407 or 8408*.

2. from Slovenia BiH imports products under the tariff numbers 8481 – *Taps, cocks, valves, and similar appliances for pipes, boiler shells, tanks, vats or the like, including pressure-reducing valves and thermostatically controlled valves*.

3. from Italy we import tariff numbers 8420 – *Calendering or other rolling machines other than for metals or glass, and cylinders thereof*.

More precise structure of the trade between BiH and the EU can be seen if we closer analyze structure of BiH's deficit and surplus in trade with EU. Next two tables show a structure of BiHs deficit and surplus in trade with EU countries by chapters of Harmonized Classification.

Table 12
Structure of BiH deficit with EU by HC chapters in 2010 (in mill. BAM)

Code Number	Category	deficit	% in deficit
87	Vehicles other than railway or tramway rolling-stock	-452,39	19
39	Plastics and articles thereof	-290,8	12,21
30	Pharmaceutical products	-260,25	10,93
85	Electrical machinery and equipment and parts thereof	-244,29	10,26
84	Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances	-223,97	9,40
27	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation	-205,13	8,61

Source: Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, *Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH, 2010*.

¹ All group of products are not presented in table; figure of 70% is given according to analysis of Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH in their study *Trgovinski aspekti sporazuma o Stabilizaciji i pridruživanju, 2010, Sarajevo*.

Table 13
Structure of BiH surplus with EU by HC chapters in 2010 (in mill. BAM)

Code Number	Category	deficit	% in surplus
94	Furniture; bedding, mattresses, mattress supports	479,33	-
76	Aluminum and articles thereof	354,51	-
64	Footwear, gaiters and the like; parts of such articles.	274,54	-
44	Wood and Articles of wood; wood charcoal	151,25	-
73	Articles of iron or steel	39,33	-

Source: Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH, 2010.

The structure of BiH deficit and surplus is very different. BiH from EU imports the products of high level of processing (machinery, pharmaceuticals, vehicles, plastics) while its surplus in trade with EU is made of industrial product of low level of processing (bedding, aluminum, wood and products of wood). Also, it is again evident that the export of BiH is made almost completely of industrial products.

3.3. *BiH foreign trade of agriculture products*

Bosnia and Herzegovina has a good potential for agriculture production, but as we saw in trade with EU, there is no single group of agriculture product in group of 20 most exported products in EU. Trade of agriculture products deserves attention since it's the group of products in which BiH, despite its potential, records very huge deficits in trade, not only with EU but with other trading partners as well.

Table 14
Structure of BiH import of agriculture products by regions (in mill. BAM)

Region	2008		2009		2010	
	Import	% share	Import	% share	Import	% share
EU	926	35,34	778,06	32,57	823,83	32,17
CEFTA	1.240,04	47,33	1.197,99	50,15	1.309,28	51,12
Other FTAs	58,81	2,24	55	2,30	55,9	2,15
Rest of the world	395,28	15,09	357,98	14,98	370,89	14,5
Total	2.620,14	100,00	2.389,02	100,00	2.560,93	100

Source: Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH, 2008, 2009 and 2010.

Table 15
Structure of BiH export of agriculture products by regions (in mill. BAM)

Region	2008		2009		2010	
	Export	% share	Export	% share	Export	% share
EU	89,79	21,90	107,18	23,67	206,63	33,56
CEFTA	304,38	74,22	315,24	69,62	351,16	57,21
Other FTAs	5,09	1,24	17,81	3,93	35,9	5,86
Rest of the world	10,83	2,64	12,54	2,77	20,4	3,26
Total	410,1	100	452,77	100,00	613,8	100

Source: Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH, 2008, 2009 and 2010.

BiH imports the biggest part of its agriculture import form CEFTA countries, more than 50 % while it also exports the most in these countries. As we can see, in this period, export of agriculture from BiH in EU rose significantly (form 21 % to 33 % of its total export) but still, the absolute level of BiH export in agriculture is very low, not only in EU but in general. Subsequent commentaries of two previous tables could be presented in the next table were we can see the trade deficits in agriculture products divided by regions.

Table 16
Foreign trade deficit in agriculture by regions (in mill. BAM)

Region	2008	2009	2010
	Deficit	Deficit	Deficit
EU	-836,21	-670,88	-617,2
CEFTA	-935,66	-882,75	-958,12
Other FTAs	-53,72	-37,19	-20
Rest of the world	-384,45	-345,44	-350,49
Total	-2.210,04	-1.936,25	-1.947,13

Source: Author's calculation based on previous tables.

We can see that the biggest deficit in agriculture is with CEFTA countries but what is very evident is that export from BiH into EU in agriculture is very low. Even if BH with EU has a smaller absolute deficit than with CEFTA countries, it is relatively bigger since the total agriculture trade between BiH and EU is smaller. It's obvious that EU market for BiH products is still closed, but also it is evident that BiH agriculture production deserves more attention by the national authorities.

Concluding remarks

As a conclusion we could state the following commentaries and recommendations on BiHs foreign trade and its foreign trade regime, with EU but in general as well:

- BiHs foreign trade regime was liberalized too fast and without clear strategy for saving the potentially solid firms which were suppressed by the stronger competition.
- in trade with the rest of the world BiH has huge and unsustainable deficit year by year, and clear vision of enhancing the competitiveness of domestic firms is still lacking; necessity for the export based strategy of economic development is obvious but the current socio-economic and political situation in the country is not promising in this way.
- EU is the most important trading partner of BiH, and there are potential for BiH export in the industrial sector but the structure of its import and export showed that this should be improved by favoring export of higher level of processing
- in agriculture, EU market is still closed for BiH export, but the biggest problem is a very low level of BiH export in absolute terms.
- in the context of high level of unemployment which we mentioned in the first part, agriculture sector and processing industry based on agriculture products, are the sectors in which BiH has sound, but still insufficiently used potentials.

- since there is no possibility to limit import by the measures of foreign trade policy because these are regulated by agreements on foreign trade, development of our own production which could be exported and which could substitute import, and what is more important, which could reduce unemployment, is necessary precondition of future economic development; consumption based growth strategy of economic development which was the characteristic of the previous period is not sustainable in the long run.

Literature

1. Čaušević, F. (2005) *Uticaj mjera vanjskotrgovinske politike na tekući račun i konkurentnost Bosne i Hercegovine*, Ekonomski institut Sarajevo.
2. Lubura, T. (2007) *Trade Policy & Issues in relation with Poverty Reduction in Bosnia Herzegovina*, Directorate for Economic Planning, Sarajevo.
3. Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH (2010) *Trgovinski aspekti Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju*, Sarajevo.
4. Nikolić, G., Jovanović, N., Todorčić V. (2011) *CEFTA 2007 – 2010: Iskustva, potencijal, perspektive*, Centar za novu politiku, Beograd.

Documents:

- European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report 2010: Recovery and Reform*,
<http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr10.pdf>
- Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of BiH, *Analiza vanjskotrgovinske razmjene BiH*, periodical and yearly publications
- Statistical Agency of BiH, *Foreign Trade*, yearly publications
- World Bank, *World Trade Indicators – Bosnia and Herzegovina Trade Brief*, 2009/10

Internet sites:

- Central Bank of BiH, <http://www.cbbh.ba/index.php?id=32&lang=en>
- Central European Free Trade Agreement – CEFTA 2006,
<http://www.cefta2006.com/>
- CEFTA Trade Portal, <http://www.ceftatradeportal.com/>
- Transparency International, *Corruption Perceptions Index*,
http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table
- World Bank Indicators, <http://data.worldbank.org/indicator>
- World Bank, *Doing Business Indicators*,
<http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/>
- World Trade Organization, http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_bosnie_e.htm

ПОМОЩТА ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КЪМ АЛБАНИЯ И СТРАНИТЕ ОТ ИЗТОЧНА ЕВРОПА

*Индрит Фари Ценай,
Албания, гр. Елбасан, Университет "Александър Джувани"*

Европейският съюз е най-големият донор на финансови средства в Албания. Финансова подкрепа на този блок за страните е налице още от началото на 90-те години и продължава да нараства от година на година. Финансова помощ, предоставена от Европейския съюз, представлява основен стълб на подкрепа за изпълнението на задълженията, произтичащи от Споразумението за стабилизиране и асоцииране (ССА). Неговата цел е да подкрепя Албания в процеса на интеграция, насочена към укрепване на върховенството на закона и стабилизирането на демокрацията, установяване на европейски стандарти, както и на икономическо и социално развитие на страната. Подкрепата на Европейския съюз може да бъде разделена в три основни етапа.

1. ПРОГРАМА PHARE

Следдиктатурен период (1990 - 2001)

През 90-те години помощта на Европейския съюз стана възможна най-вече чрез програма ФАР, както и чрез подходящи форми на помощ, включващи помощ за териториална сигурност, намеса при спешни случаи (ЕЧНО програма), подкрепа на платежния баланс, развитие на стандартите за избори в страната, за подпомагане на проекти в областта на образованието, както и заеми от Европейската инвестиционна банка. Общият размер на финансовата помощ за Албания през този период е повече от 912 000 000 евро. От 1992 г. програма "Темпус" подкрепя продължаващата реформа в системата на висшето образование.

Таблица 1

Подкрепа на Европейската общност в Албания през периода 1991 – 2000 г.

Програма	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
Спецификации									2,60	1,92	4,52
Човешка помощ (ЕЧНО)	4,13				1,15	1,65	16,30	11,00	97,07	3,40	134,701
FEOGA (DGAGRI)	120,0										120,0
Безопасност на храните							10,80		5,50		35,0
Макроекономическа помощ		35,00	35,00			35,00					105,0
Общо милиона евро	368,13	110,00	75,00	49,00	90,15	55,25	97,90	54,30	205,24	41,29	912,2

Програма ФАР е основен канал за финансово и техническо сътрудничество на Европейския съюз за страните от Централна и Източна Европа, като до 2000 г. са включени някои източноевропейски страни. Програма ФАР е създадена през декември 1989 г. въз основа на Директива на Съвета (програма ЕСНО) № 3906/89 (ОВ L 375, 23 декември 1989 г.), в подкрепа на процеса на реформи в Полша и Унгария, и по-специално за финансиране на проекти за реструктуриране на икономиката. От тогава програма ФАР финансира първоначално България, Чехословакия и Румъния, а след това Албания, Естония, Латвия, Литва и Словения, а в най-наскоро време и Босна и Херцеговина и бившата югославска Република Македония.

Неговите основни проекти в Албания са:

1.1. Институционалната реформа

Стабилността на албанската държава зависи от нейната способност за поддържане на вътрешната сигурност и за създаване на публична администрация - прозрачна, честна и отговорна. Доверието в държавните институции е от съществено значение за гражданите. Ето защо, Европейският съюз отделя голямо внимание на създаването и утвърждаването на върховенството на закона. Неразделна част от тази програма е борбата срещу корупцията и престъпността.

Средствата от Европейския съюз представляват широка гама от малки проекти за укрепване на гражданството, демократичните практики и правата на човека в обществото. Албански и европейски неправителствени организации получават подкрепа за техните дейности да работят с различни групи по интереси: парламентаристи, жени, медии и др. Като примери могат да бъдат посочени семинари за насърчаване на информираността на новата албанска конституция; обучение на парламентаристи за съвременната парламентарна практика, обучение на журналисти за насърчаване на разбирателството и толерантността в работата.

За да се осигури баланс, най-голямата албанска организация по публичната администрация, заедно с проект "Жените и политика", се стремят да предоставят на албанските жени необходимите умения, за да работят в политиката. През 1997 г. 54% от женското албанско население има право на глас, а само 7% от тях са представители в парламента. 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 Европейския парламент между мъжете и жените. Проектът обхваща 16 региона на Албания.

1.2. Реформите в съдебната система

Зачитането на човешките права може да бъде постигнато само чрез ефективна съдебна система и независима съдебна система, въз основа на ясно разделение на правомощията. От 1993 г. насам Европейският съюз предоставя финансиране за реформиране на правната система, като е работил заедно със Съвета на Европа за първата съвместна програма, която приключи през юни 1995 г. Тази програма е фокусирана върху дизайна на Наказателния кодекс, Наказателно-процесуалния

кодекс, Гражданския процесуален кодекс и Гражданския процесуален кодекс. Тя включва интензивно обучение на съдии и други съдебни служители. Той постигна значителен напредък, но в края на този проект все още се чувстват необходимостта от помощ. По искане на албанските власти, втората съвместна програма на Европейския съюз и на Съвета на Европа за реформа на правната система е създадена през пролетта на 1995. Тя включва редица конкретни проекти:

1. Подкрепа за Министерството на правосъдието за изготвяне на устройствен закон и други актове по прилагането му, както и да се установи Службата на Държавно издателство;

2. Създаване на ASM за обучение и повишаване на професионалното ниво на съдиите;

3. Подкрепа за върховенството на закона: реформата на затворите (създаването на академия за квалифициран персонал на затвора) и реформата на Академията на МВР;

4. Приключване на административното право;

5. Подкрепа за подходящо законодателство съобразно европейските стандарти;

6. Подкрепа във връзка с изготвяне на нова конституция;

7. Реорганизация на прокуратурата.

1.3. Създаването на гражданско услуга

Реформата в публичния сектор има за цел да положи основите за създаване на общата публична администрация, която да бъде способна и стабилна. Държавните служители трябва да се преквалифицират, за да са добри професионалисти. Те се нуждаят от структурата и възможност да израстват във своите кариери. На конференция от 1997 г., организирана от Европейския съюз и други спонсори след кризата, албанското правителство представи програмата си за реформи в публичния сектор.

За да се приложи програма за реформи е създадена институция за проекти и обществена реформата на държавната администрация (СИПАР). Тя е насочена към три основни области на реформи в публичния сектор:

1. Обща Реформа в публичната администрация

2. Управлението на публичните разходи

3. Външен контрол чрез създаване на независима институция

Целите на този проект имат за задача да повишат професионализма в системата на държавата и да създадат подходящ мониторинг и контрол на финансовото управление. Албанският отдел "Публична администрация" и координационен отдел работят за реформи в публичната държавна администрация. Те се класират и имат задължения за прилагане на по-добро управление.

Конкретен резултат: създаване на гражданска служба към Комисията, приета от Европейския парламент през ноември 1999 г. Тя е основната институция за контрол и защита на гражданските и демократичните стандарти.

Събирането на основен доход за държавата - мита

Митата представляват съществена част от публичните приходи в Албания. След 1997 г. митническата служба загубва контрола над пристанищата и граничните

пунктове и следователно способността си да събира приходи. По искане на албанското правителство през юни 1997 г. Европейската комисия създаде в Албания програма за подпомагане на митниците Mission (SAM-A програма), за да се създаде модерна митническа служба. Основните цели са да се подпомага албанската митническа служба да възстанови контрола над граничните контролно-пропускателни пунктове, за да се дисциплинира събирането на приходите на митниците и борбата с контрабандата и корупцията, която е широко разпространена.

През 1998 г. след конференцията в Тирана албанските власти търсят възможност за митническа помощ по повод засилване усилията на правителството и международната общност в борбата срещу високите нива на корупция и измами.

SAM-A включва създаването на информационна система преди датата на пристигане (ПАИС), сложна компютъризирана механизация за проследяване на превозвача "на пътя" от съседните страни. Митническото законодателство и неговото прилагане са в съответствие с европейските стандарти, както и на ОБТ. Служителите, определени да предлагат услугата, се групират в 24 отбора. В централната структура е създаден шаб на разузнавателните служби и регионалните отдели, което включва наемането и обучението на конкретни служители.

Следващ проект е инсталирането на ASYCUDA система - нова електронна система за оформяне.

Обучението на полицейски служители

След масовите бунтове на гражданите в Албания от 1997 г. стана ясно, че съществува необходимост от укрепване на оперативния капацитет на полицията. Европейският съюз призова за създаване на многонационален съветнически орган на полицията (МАРЕ), управляван от Западноевропейския съюз (БЕП), финансиран от Европейския съюз. МАРЕ дава ценни съвети при обучението на албанските полицейски сили. Близо 140 служители работят всеки ден със свои колеги от страните от Западна Европа.

Осигуряване на социално-икономическите данни: статистика

От 1989 г. насам населението продължава да се движи вътре и вън от страната, а социално-икономическите структури в Албания са претърпели значителни промени. Според правителството липсва информация по отношение на географското разпределение на населението и неговия състав. Тези цифри са от съществено значение за политиката и оценката на бюджетните средства за регионално икономическо планиране.

През 1998 г. Европейският съюз възложи на Националния статистически институт в Албания да извърши проучване за условията на живот в страната.

INSTAT подготви тези статистически данни с помощта на Европейския съюз, като организира населението и жилищния фонд през 2001 г., които обхващат 40% от процедурните разходи на операцията. Всички дейности бяха следени отблизо от Евростат (статистическата служба на Европейския съюз).

Прозорец към Европа: отваряне на образователната система

На университетско ниво е необходимо да се вземе активно участие в програмата за обмен между университети на Европейския съюз TEMPUS. Албанските университети си сътрудничат с европейските си колеги по съвместни проекти.

Развитие на инфраструктурата

Инфраструктурите обикновено се считат за ключови фактори за подобряване на условията на живот и с възможността да създадат условия за икономическо развитие. Обществените услуги и инфраструктурата в Албания са недостатъчни поради лошото качество и все още има нужда от подобрене.

Строителство на пътища и пристанища

Програма ФАР за трансгранично сътрудничество и общите средства по ФАР се фокусират върху създаване на ефективни транспортни системи в стратегически места. Финансовите средства, отделяни в транспортния сектор, представляват най-голямата част от средствата по програма ФАР в Албания. От 1992 г. за транспортни проекти са предоставени 140 млн. евро. Тези проекти са съсредоточени върху две оси (национални оси север - юг и изток - запад).

Повечето от проектите са разработени в рамките на общата регионална стратегия. Много пътища в ремонт или строеж са част на Коридор 8. Този коридор свързва двете албанските пристанища Дуръс и Вльора до Италия. Същият коридор и каналите на изток се движат по посока на гръцката и македонската граница. Той пресича Бившата югославска република Македония и завършва на българските пристанища на Черно море, свързвайки турската граница.

Изграждането на пътя започна през 1998 г. със сливането на две национални оси в отсечката между пристанищата на Дуръс и Рогозина град. За да се намали блокирането на обръщението, част от този път е разширен и ремонтиран. Пътната отсечка Тирана - Дуръс е най-натовареният път в Албания, от друга страна, той е построен като четирилентова магистрала. В другия край на оста Изток - Запад работи само началото на един важен сегмент, който дава възможност за преход към гръцката граница: Корце - Капшице е завършен проект, обхващащ две отсечки на оста север – юг, и ос Рогозине Лушне и южната част на страната, в Гирокастро, граничещ с Гърция, която започна през 1999 г.

Реконструкцията и модернизацията на пристанищата и по-специално на фериботния терминал в пристанището в Дуръс и Вльора ще помогнат на албанските власти в усилията им да ръководят както националния, така и международния морски трафик по най-ефективния начин.

Взаимодействие със съседите: трансгранично сътрудничество

Програма

Програма ФАР - трансгранично сътрудничество

Програмата предлага още една възможност за отваряне на страната и за установяване на по-тесни връзки с най-близките членове и съседи на ЕС - Гърция и Италия, както и с техните съседи в Източна Европа. Стратегическите цели на албанско-гръцката програма за трансгранично сътрудничество за периода 1995 - 1999 г. са: засилване на сътрудничеството и преодоляване на социално-икономическите различия между 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. Следващата програма на трансгра-

ничното сътрудничество има за цел също така да се засили трансграничното сътрудничество между Албания и нейните съседи в Източна Европа.

Подобряване на доставката и разпределението на вода

Ефективното управление на водните ресурси е от решаващо значение за гарантиране на общественото здраве и опазването на околната среда. Водният сектор се счита за важна област от развитието на инфраструктурата в Албания. Водоснабдителните мрежи и дистрибуцията продължават да се влошават. Сериозна загриженост предизвикват мрежите и амортизираната канализация, както и липсата на пречиствателни станции за повърхностни води. Европейският съюз чрез програма ФАР предоставя помощ и подкрепа под формата на институционално укрепване на общините за рехабилитация на водоснабдителните мрежи и повърхностни водни системи.

С помощта на Европейския съюз албанското правителство разработи национална стратегия за водите. През 1996 г. създадена агенция за водно регулиране, разработена е ценова политика, която да насърчава участието на частни компании в този сектор.

Европейският съюз финансира ремонта на водните системи във Вльора, Фиер, Гирокастро, Саранда, Леза, Шенгин и Тирана. През 1999 г. секторът е усвоил близо 40 милиона евро.

Създаване на по-добра работна среда за обществена услуга

За да работят правилно, публичните администрации в Албания се нуждаят от практически познания и техническа помощ от Европейския съюз, но също така и от правилно персонализирана работна среда. Обществените сгради трябва да бъдат рехабилитирани. По този начин държавните служители ще могат да вършат работата си в най-добрите условия. Децата в училищата, лишени от родителски грижи, и всички граждани с различни професии се нуждаят от по-чиста околна среда.

Чрез програма ФАР Европейският съюз предоставя 3 млн. евро за създаване на граничните пунктове в Какажия и Капщица, по протежение на границата с Гърция. Строителството е приключило, а резултатите са: три моста - на границата с Гърция (3.4 млн. евро), Хани и Хоти, граничещ с Черна гора (0,55 млн. евро).

Подобряване на местната околна среда

Съществуват местни програми за развитие на общността, насочени към подобряване условията на живот на населението и предимно селското население в Албания. Това е правилният начин за укрепване на принципа "отдолу нагоре". Албански фонд за развитие е осъществил 46,1% от 643 проекта, които са договорени с Европейския съюз. Проектите имат за цел да се постигне по-широко използване на питейна вода; подобряване на пътища и мостове, за да се свържат отдалечени райони; подобряване на напоителните системи за земеделските производители; възстановяване на пазарите - това са реалните центрове на живот на местните общности в Албания. Общата цел е да се постигне по-високо ниво на живот чрез подобряване на околната среда в селските райони; както и укрепване на местните администрации, чиито служители са квалифицирани да изпълняват тези проекти.

Хранителна помощ и продоволствена сигурност

С цел да се помогне на новия демократичен режим, за да се справи с трудностите на прехода след падането на комунистическия режим през 1991 и 1992 г., Европейският съюз даде на Албания хранителни помощи на обща стойност 120 милиона евро.

По време на двете кризи през 1997 и 1999 г. Европейският съюз подпомага правителството да предостави необходимите доставки за храна на населението. Програмите за сигурността на прехраната включват предоставяне на чуждестранна валута за внос на храни и селскостопански продукти, както и стойностите, изчислени в бюджетните средства за тази цел. Програмите за продоволствена сигурност имат общата цел да подкрепят усилията на Албания да направят структурно приспособяване в областите именно по време на двете кризи през 1997 и 1999 г. В тези години Европейският съюз подпомага правителството да предостави необходимите доставки за храна на населението. Програмите за сигурност на прехраната включват предоставяне на чуждестранна валута за внос на храни и селскостопански продукти, както и бюджетните средства за тази цел. Те имат общата цел да подкрепят усилията на страната да направи структурни реформи в области, свързани с продоволствената сигурност.

2. ПРОГРАМА KARDS

Периодът на Споразумението за стабилизиране и асоцииране (2001 - 2006)

През май 1999 г. Европейският съюз прие нова инициатива за петте държави от Западните Балкани - Босна и Херцеговина, Бивша югославска република Македония, Хърватия, Сърбия и Албания, наречена стабилизиране и асоцииране (ПСА). Този процес е насочен към установяване на по-тесни отношения между Европейския съюз и страните, посочени по-горе, чрез Споразумение за стабилизиране и асоцииране (ССА). Със стартирането на тази инициатива на 12 юни 2006 г. Албания подписа Споразумението за стабилизиране и асоцииране.

До края на 90-те години помощите по линия на Европейския съюз за страните от Западните Балкани са станали възможни чрез използването на различни софтуерни разпоредби. Това е довело до липса на координация и нарастващи проблеми за ефективно управление на средствата. Въз основа на този проблем и на новите потребности на страните от Западните Балкани в процеса на стабилизиране и асоцииране Европейската комисия насочва помощ от ЕС по нова програма, наречена CARDS. От 2001 г. тя е важен инструмент, който подкрепя страната.

За да се постигнат целите на процеса за стабилизиране и асоцииране, програма CARDS работи на две нива: на национално ниво, която се нарича национален CARDS, и на регионално, където тя е известна като регионален CARDS.

2.1. Национална програма CARDS

Както бе споменато по-горе, през периода 2001 – 2006 г. подпомагането на Албания от Европейския съюз ще осъществява чрез програмата CARDS. На 5 г. декември 2000 г. Съветът на министрите на Европейския съюз (чрез регулиране на Съвета на забранената за ЕО 2666/2000) реши да замени PHARE и OBNOVA за

Западните Балкани с CARDS програма, за да се уеднаквят процедурите за предоставяне на помощта.

Помощта на Европейския съюз по програмата CARDS за Националната програма е в размер 281,6 млн. евро. Приоритетите на помощта на Общността за този период са посочени в стратегическия документ за Албания. Помощта се планира на базата на ключови сектори на правосъдието и вътрешните работи, укрепването на административния капацитет, икономическото и социалното развитие, околната среда и природните ресурси и стабилизирането на демокрацията. Многогодишната индикативна програма (МИП) 2005 – 2006 г., приета на срещата на върха в Солун, позволи на страните, участващи в процеса на стабилизиране и асоциация, да участват в пакет за програми за развитие на общностите.

2.2. Регионалната програма CARDS

Докато националната програма CARDS е фокусирана върху подкрепата на Албания на национално равнище, регионалната програма CARDS има за цел да насърчи хоризонталното сътрудничество между всички страни в региона като допълнение към националната програма. За периода 2002 – 2004 г. наличните средства са в размер 197 млн. евро, а планираната сума за по-подробни програми и проекти, избрани въз основа на регионалната многогодишна индикативна програма за 2005 – 2006, е в размер на 85 млн. евро. При регионална програма не е възможно да се определи точно колко от тези средства са предназначени за Албания, тъй като това се извършва въз основа на проекти, представени от страните бенефициери.

Въпреки това приоритетни области на интервенция в рамките на регионалните програми CARDS са интегрирани към управление на границите, изграждане на институционален капацитет, стабилизиране на демокрацията и регионалната инфраструктура.

2.3. Програмата за добросъседство

На 16 март 2003 г. Европейската комисия започна комуникация в по-голяма част от Европа, която бе последвана от съобщение за пресата от 1 юли 2003 г., че се "проправя пътят за нов инструмент за съседство". Беше въведена нова програма, като за целта Европейската комисия отпусна 45 млн. евро за 3 години - 2004 – 2006 г. (15 млн. евро всяка година). Тази програма не замества никои от съществуващите програми за регионално развитие, а се представя като "чадър" за съществуващите регионални програми (INTERREG, CBC, TACIS, CARDS и MED).

Забележка: Ръководеният комитет дава насоки за изготвянето на програмите за добросъседство, както и насоките за прилагане, които са предназначени да допълнят и да опишат подробно как да се прилагат тези програми. Също така в ръководството са определени географски райони и страни, които се възползват от програмата "Ново съседство". Областите на действие на програмите трябва да бъдат в съответствие с четирите целите - насърчаването на устойчиво социално-икономическо развитие на граничните райони, сътрудничеството за справяне с предизвикателствата в областта на околната среда, общественото здраве, борбата срещу организи-

раната престъпност, гарантиране ефективността на граничната сигурност и насърчаване на местните дейности.

Програмите за съседство, финансирани от взаимните фондове INTERREG и CARDS, в които Албания участва, са трансгранични по своята същност. Това са програми между Албания и Гърция, Албания и Италия и между Италия и Адриатическо море. Програма CADSES включваше девет от настоящите страни - членки на ЕС, и девет трети страни. Целта на програма CADSES е да се постигне по-напреднала интеграция и териториалното икономическо сътрудничество за областите, обхванати от тази програма.

Въз основа на стратегическите документи за Албания Европейската комисия в рамките на програмите CARDS за 2001 – 2006 г. за Албания сумите отпусна, разпределени за съответните години, както следва:

CARDS 2001 – общо	37 500 000 евро
CARDS 2002 – общо	44 900 000 евро
CARDS 2003 – общо	46 500 000 евро
CARDS 2004 – общо	58 500 000 евро
CARDS 2004 – допълнения общо	5 000 000 евро
CARDS 2005 – общо	44 200 000 евро
CARDS 2006 – общо	42 500 000 евро

Годишните програми CARDS са разработени въз основа на МЦВ (Мултигодишната индикативна програма) като резултат от сътрудничеството между Европейската служба за подпомагане и сътрудничество в Европейската комисия (AIDCO), делегациите на Европейската комисия и националните органи.

Области на приложение на програма CARDS за Албания са обект на споразумения за финансиране по години и са били одобрени от двете страни (Европейската комисия и правителството на Албания). Основната цел на намесата на тази програма е да подпомогне участието на Албания в процеса за стабилизиране и асоцииране.

MIP за приоритетните области за Албания по програма CARDS са разделени, както следва:

1. Демократична стабилност (гражданското общество и медиите).

2. Управление и институционално укрепване, включително в областите правосъдие и вътрешни работи (реформата в съдебната система, полицията и организираната престъпност, интегрираното управление на границите, убежище и миграция).

3. Изграждане на административен капацитет: обществените поръчки, конкуренцията и държавните помощи, митници, данъци и статистика.

4. Програми за социално-икономическото развитие, в т.ч. инвестиционен климат, търговия, инфраструктура, околна среда, образование и заетост.

MIP 2005 – 2006 г., MIP 2002 – 2004 г., вкл. CARDS, са програми за сътрудничество със страните - членки на ЕС.

Досега те са подписани национални програми CARDS за годините 2001, 2002, 2003, 2004, CARDS 2005 и CARDS 2006.

Подписването на финансови споразумения (ратифицирано от парламента) отвара пътя към изпълнението на годишните програми CARDS. При всяко финансово споразумение съществува определен срок за възлагане на обществена поръчка, сключване на договори и изпълнение на програмата.

2.4. CARDS програма за развитие на местната общност

Важен компонент на помощта от ЕС за страната ни е местна програма на Общността за развитие (PZHKL). Сумите, предвидени по тази програма, са съответно под 10 млн. евро за 2001 г., 7,4 млн. евро за 2002 г., 7,5 млн. евро през 2003 г., 7,5 млн. евро за 2004 г. и 2,80 млн. евро за 2005 г.

Основната цел на тази програма е да се подобри качеството на живот в селските райони на Албания чрез:

- изграждане или рехабилитация на местната инфраструктура;
- участие на местните общности в процеса на вземане на решения по тези проекти;
- участие на местни изпълнители при извършването на строителни работи.

Тези отговорности за управление на програмата са възложени на страната партньор, докато Комисията си запазва отговорността по силата на споразуменията с ЕС. За да се реализира това при новите финансови процедури, се изисква да се подпише меморандум за разбирателство между Европейската комисия и правителството на Албания, който предвижда, наред с другото, и създаване на звено за управление на проекта и режими на работа.

2.5. Програми за съседство

ГЪРЦИЯ - АЛБАНИЯ

Съгласно тази програма се облагодетелстват различни райони (гръцки региони, които са на границата с Албания, окръг Корча, Вльора и Гирокастра).

Основните приоритети са: подобряване на трансграничната инфраструктура при граничните райони, свързваща Гърция с Албания, модернизация на граничните контролно-пропускателни пунктове, гранични пунктове и инсталации на сигурността и граничния контрол; икономическото развитие и заетостта, където ще бъдат взети мерки за насърчаване на сътрудничеството между частните оператори на двете страни за опазване и подобряване на околната среда, подобряване на качеството на публичните здравни услуги и насърчаване на възможностите за заетост.

CARDS средствата, отпуснати по Програмата за добросъседство между Гърция и Албания за 2004 г., са 2 200 000 евро, като за 2005 г. сумата е същата. Тук съществуват две основни оси:

Приоритетна ос 1: Гранична инфраструктура.

Приоритетна ос 2: Икономическо развитие и заетост.

Мярка 1.1: Транспортна инфраструктура.

Мярка 1.2: Подобряване на сигурността на външните граници.

Мярка 2.1: Сътрудничество между малките и средни предприятия.

Мярка 2.2: Сътрудничество между агенциите в областта на научните изследвания и образованието, подобряването на културните ресурси.

Мярка 2.3: Сътрудничество в областта на изграждане и опазване на природните ресурси.

Мярка 2.4: Сътрудничество при подобряване качеството на живот на хората в пограничните райони.

Ситуация: в съвместния технически секретариат в Солун бяха подадени 151 предложения, създадени 44 съвместни предприятия и 55 предприятия само с албански партньори. След всички административни процедури за подбор и селекция на проектите на заседание на Съвместният комитет за избор на програма в Кастория на 15.03.2007 г. са избрани 63 проекта, които ще бъдат финансирани: 29 от проекта ЕФРР, 29 CARDS проекта и 23 проекта със смесено финансиране.

ITALI-SHQIPERI

Програмата за добросъседство Италия - Адриатическо море (ANNP) за периода 2004 – 2006 г. имаше бюджет 46 млн. евро – средства по INTERREG (40 млн.) и CARDS (6 млн. евро). Основната цел на тази програма е да се насърчи социално-икономическото развитие на страните от Адриатическия регион за постигане стандарт на качеството на живот, общ за всички хора в региона и съвместим със съответната общност. Програмата е разделена на четири оси, както следва:

Защита на околната среда, културата и инфраструктурата на граничната общност.

Икономическата интеграция на трансграничните производствени системи.

Дейности за укрепване на трансграничното сътрудничество.

Техническа помощ за изпълнението на програмата.

В рамките на програмата бяха избрани 13 проекта с албанските партньори за обща сума в размер на 1 500 000 евро за Албания.

2.6. CADSES (транснационална програма)

Средствата по програмата INTERREG III B са тип международни проекти. Те са насочени към засилване на сътрудничеството и връзките между национални, регионални и местни органи на страните, участващи в програмата. В програма INTERREG III B е включена и програмата Албания CADSES (Central European, Адриатическо Danubian, Югоизточна Европа Space). Целта е да се постигне понапреднала интеграция и териториално-икономическо сътрудничество.

Програмата за сътрудничество включва девет страни - членки на ЕС (Австрия, Германия, Гърция, Унгария, Италия, Полша, Чехия, Словакия и Словения), както и девет други държави (Босна и Херцеговина, България, Хърватия, Бивша югославска република Македония, Хърватия, Молдова, Румъния, Сърбия и Черна гора, Албания, Украйна).

Програмата се фокусира върху четири приоритетни области, които са, както следва:

- Насърчаване на развитието на териториалното и социалното сближаване и икономически мерки.

- Ефикасни и устойчиви транспортни системи и достъп до информационното общество.

- Насърчаване и управление на териториалното собствено, природното и културното наследство.

Основните цели на програмата са:

1. Обръщайки се към проблеми от трансграничен характер, решаване на въпроси, които изискват тясно сътрудничество между заинтересованите страни в региона, например регионалната инфраструктура, въпросите на правосъдието и вътрешните работи и др.

2. Повишаване на ефективността чрез подход за използване на много бенефициенти; хармонизиране на подхода към различни стратегии и дейности, напр. статистически системи, визови режими и договорености за завръщането на бежанците.

3. Изграждане на регионални мрежи от експерти: изграждане на конкретни връзки между националните органи и обмен на най-добри практики.

4. Координиране на помощта, предоставена от международните финансови институции.

Области на интервенция, които ще бъдат финансирани по тази програма, както следва:

1. Регионално сътрудничество.
2. Развитие на инфраструктурата.
3. Правосъдие и вътрешни работи.
4. Вътрешен пазар.
5. Реформа в публичната администрация.
6. Подкрепа за гражданското общество.
7. Образованието, младежта и науката.
8. Пазарна икономика.
9. Ядрена безопасност и радиационна защита.
10. Временно гражданска администрация.
11. Администрация.

ЕВРОТО – МЕЖДУНАРОДНА ВАЛУТА

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

Резюме

Глобалната икономическа криза постави въпроса за бъдещето на резервните валути. Повече от век вече доларът заема водеща позиция на международна и резервна валута в световната икономика. Финансовата криза, икономическите дисбаланси и рецесията на водещите икономики засили дебата долар, евро и йена като световни валути. Статутът на еврото като световна валута е поставено пред поредното изпитание да оцелява в условията на натрупани бюджетни дефицити, държавен дълг на страни от Евророната (Гърция, Португалия, Италия, Испания) и прехвърляне на дълговата криза като "зараза" от страните в периферията към ядрото на Евророната. Направен е преглед и анализ на динамиката на използване на еврото от частния сектор и от официалните парични институции, съответно като международна и резервна валута. Статията е провокирана и от структурния дефицит, от който еврото страда поради управлението на паричната политика, насочена към поддържане на ценова стабилност и липса на достатъчна синхронизация във фискалната политика и контрола на публичните разходи.

1. Еврото като международна валута

Еврот е почти на 12 години, но след оптимистичния старт дойде време на отрезняване и преосмисляне на концепцията за оптималната парична зона на Р. Мъндел. Неплатежоспособността на Гърция и кризата на публичния дълг в Португалия, Италия и Испания стана причина за появата и на песимистичен сценарий – отказ от използването на общата валута евро, което ще бъде в полза на долара, той ще поскъпне и ще възстанови доминираща си позиция на международна и резервна валута в световната финансова система.

Използването на еврото като международна валута е предопределено от познатите ни функции на парите – разчетна единица, средство за размяна, за съхранение¹. В анализа разграничението на еврото като международна и резервна валута² се прави на основата на официалното и частното използване на еврото *Kenen* (1983) и *Frankel* (2000)³. Това разграничение е твърде условно, на практика съществува пряка взаимовръзка между различните функции. В качеството на международна валута като разчетна единица се използва при фактуриране и разплащания в меж-

¹ Еврот като паралелна разплащателна валута на националната, въведено от трети страни, не е обект на изследването.

² Еврот като резервна валута се използва от парични власти да поддържат валутните резерви. То е инструмент на паричната политика и за интервениране на валутния пазар.

³ *Kenen, P. (1995). Economic and monetary union in Europe: Moving beyond Maastricht, Cambridge: Cambridge University Press.*

дународната търговия, при финансовите и валутни транзакции. Еврото като средство за съхранение на стойността в случай на притежание на финансови активи във валута, различна от местната. В публичния сектор еврото се използва като разчетена единица, като резервна валута, средство за размяна при официалните интервенции на финансовите пазари и средство за съхранение, т.е. резервна чуждестранна валута.

1.1. Фактори, които определят ролята на еврото като международна валута

• ***Парична политика и стабилност на цените в Еврозона***

Европейската централна банка (ЕЦБ) преследва в управлението на паричната политика ценова стабилност и инфлация до 3 % на годишна база. Средната инфлация за Еврозоната за 2011 г. се очаква да надхвърли 3 %. За периода 1999 – 2010 средната инфлация в Еврозоната е 2,24 %. В резултат на тази политика ЕСБ гарантира по-нисък валутен риск и ниска рискова премия на финансовите инструменти на финансовите пазари в Еврозоната. Търсенето на еврото като валута в разплащанията във външната търговия и на финансови инструменти от страна на икономическите агенти и на правителствата допринесе постепенно еврото да се наложи като международна валута.

Паричната политика на ЕЦБ за последните години доведе до бързо понижаване на доходността от държавните облигации на свръхзадължените страни от периферията на Еврозоната – Гърция, Португалия, Ирландия. ЕЦБ като кредитор от последна инстанция изкупува на вторичния пазар гръцки, ирландски, испански облигации, но това изостря и дълговата криза, тъй като този процес може да се определя като рефинансиране на държавните дългове чрез печатане на пари. Непоследователната макроикономическа и фискална политика на страните от Еврозоната създаде условия за нарастване на публичните разходи, които по-скоро провокират дългова задължнялост, отколкото растеж и заетост в икономиката на Еврозоната. Например Федералният резерв на САЩ, за да преодолее финансовата криза поддържа ниски лихвени проценти на дългосрочните облигации. Федералният резерв, изкупувайки държавни ценни книжа, гарантира сигурни активи, които позволяват да се поддържа висок фискален дефицит в краткосрочен план.

Нарастването на задължнялостта на страните от Еврозоната и рецесията в момента заплашва еврото от загуба на извоюваната позиция като глобална валута.

• ***Икономически растеж и отвореност на Еврозоната***

Еврозоната се утвърди като втора по ръст икономика след САЩ в световен мащаб. Средногодишният растеж на реалния на Еврозоната БВП за 2010 е 1,75 %, очаква се да спадне до 1,3 % за 2011 г. По оценка на МВФ произведеният БВП възлиза до 19,1 % от световно произведения БВП, регистриран е спад спрямо достигнатото ниво 23,2 % през 2004 г. Очаква се САЩ за 2011 г. да добави до 21,5 % към световния БВП и съответно Китай 8,4 %¹.

Износът от Еврозоната за последните пет години варира в границата 20 % – 25 % от световния износ на стоки. Отвореността на Еврозоната за 10 години успя да

¹ IMF, Global Financial Stability Report, September 2011.

достигне ниво 38 % (2010) повече в сравнение с 33 % (1999). Еврозоната и САЩ са основни вносители, въпреки бързо растящия дял в световния износ на нововъзникналите икономики Китай и Индия (2010). За десет години Еврозоната успя да извоюва място на втория голям вносител в света (стойността на вноса е 2, 056 млрд. долара¹). Китай изпревари Япония и стана трета по внос страна в света. За десет години растежът на внос на Еврозоната е 11 % и на Китай е 52 %.

- **Размер и ликвидност на финансовите пазари**

След въвеждане на еврото като обща валута е постигнат значителен напредък по отношение на интегриране на финансовите пазари, конкретно на пазарите за търговия с дългови инструменти. Финансовите пазари за вътрешно интегрирани в Еврозоната, което се отрази положително на ликвидността, на трансакционните разходи и на растежа на търговията с корпоративни облигации и държавни ценни книжа.

Постигнатата ликвидност на дълговите пазари в Еврозоната се дължи на ликвидността и на високата доходност на държавните облигации на Франция и на Германия, които са инструмент за преодоляване на неблагоприятните ефекти от финансовата криза за икономиките. Паричните и дълговите пазари на Еврозоната преди финансовата криза достигнаха сходна ликвидност, възвръщаемост и рискова премия с тази на финансовите пазари в САЩ. На финансовите пазари от Еврозоната трансакционните разходи за покупка на акции намаляват със 17 % и съответно на облигации с 14 %. Именно общата валута значително подобри функционирането на финансовите пазари от Еврозоната, тъй като е елиминиран валутният риск, трансакционните разходи са ниски и се създадоха условия за субституция на финансовите активи в долари с такива в евро.

- **Политическа стабилност в Еврозоната**

Решенията на политиките от ЕС и от Еврозоната директно въздействат за изпълването на еврото като международна и резервна валута. Паричните власти и правителствата на страните от Еврозоната и САЩ разработиха пакет от мерки за противопоставяне на външните асиметрични шокове. САЩ се отличава от Еврозоната с централизираното управление на паричната политика и с по-голям бюджет (27 % от БВП). Затова по-бързо реагира на външните шокове чрез прилагането на фискални автоматични стабилизатори и намалението на лихвените проценти за държавните ценни книжа. Кризата в Еврозоната през 2010 г. имаше измерение висок публичен дълг, след една година измерението вече структурно засяга финансовите пазари и доверието в еврото. Европейската дългова криза показва "голяма пукнатина" в Еврозоната². Пукнатината е, че при въвеждане на единна валута не е отчетен фактът, че икономиките на всички страни от Еврозоната се различават, те имат различни структури, например различна фискална политика, различен темп на икономически растеж и на индустриалното производство, различен размер на безработицата, което в случай на финансова криза създава опасност за реалната стабилност на еврото независимо от прилаганата обща парична политика. Настоящата криза до голяма степен е резултат и от дефектния проект на самата единна валута и особено от погрешната идея, че една обща парична политика може да работи без обща бюджетна и икономическа политика.

¹ Евростат.

² Уилям Бъфет – интервю Ройтерс.

Политически е трудно да обвържеш 17 коренно различни икономики във паричен съюз на основата на критериите, определени в Маастрихския договор и Пакта за стабилност и растеж.

В икономическата литература някои икономисти предвиждат еврото като следващата глобална валута, тъй като смятат, че създаването на европейския паричен съюз и въвеждане на еврото като единна валута е политическо решение¹. От гледна точка на политическото решение и на управлението в паричната зона някои икономисти изтъкват следните недостатъци: (1) фрагментиране на европейските финансови пазари, (2) Маастрихтският договор не е предвидил еврото като инструмент за икономически растеж, 3) прилагане на децентрализирана система на управление на паричната политика². Европейската централна банка приложи законодателни мерки, насочени за засилване на процеса на интеграция на европейските финансовите пазари. Например консолидирането на борсовите пазари и въвеждането на общи правила по отношение на регулаторната структура на европейските финансови пазари беше предпоставка да се утвърди еврото в региона. Провежданата парична политика е усложнена и недостатъчно предсказуема поради липса на обща фискална политика на страните – членки на ЕС, недостатъчна координация между бюджетната и структурната политика на страните, налагане на политически решения от страна на Франция и Германия. Структурният недостатък на еврото е заложен още с политическото решение за въвеждането му, именно в разминаването между мерките на паричната политика на наднационално ниво (Еврозона) и на макроикономическата и фискална политика на национално ниво. Пренебрегване на критериите на Пакта за стабилност, растеж и липсата на контрол на публичните разходи подкопа устойчивостта на еврото, което е неразривна част от стабилността на Еврозоната.

Утвърждаване на еврото като международна валута, използването му в търговските и финансовите разплащания не е само последица от решенията на паричните власти на държавите, а и от доверие на икономическите агенти и инвеститорите.

Факторите, разгледани по-горе, показват до 2010 г. стабилност и международно позициониране на еврото, което се дължи на факта, че Еврозоната по отношение на растеж на БВП и търговската отвореност и развитост на финансовите пазари е съпоставима с американската икономика.

Финансовата криза и последвалата я дългова криза разкри, че бъдещето на еврото се решава от политици. Измислената в Маастрихт политическа архитектура на Еврозоната и критериите за фискален дефицит на Пакт за стабилност и растеж не могат да бъдат критерии за преодоляване на асиметричните шокове и за справяне с реалните проблеми, от които страда зоната.

¹ Cohen, B. J. Enlargement and the International Role of the Euro; NBER Working paper 2007.

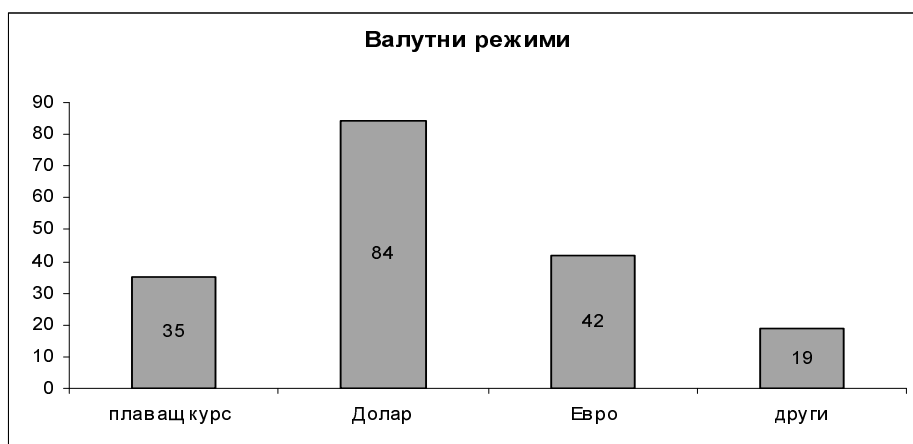
² Richard Portes (London Business School and CEPR).

2. Официално използване на еврото като резервна валута

Официално еврото се използва в паричната и валутната политика на страни извън Евроразоната в ролята на валутна котва (разчетна единица), валута на валутния резерв (за запазване на стойността) и интервенционна валута (средство за размяна). Изборът на валута за деноминиране на официалните валутни резерви зависи от валутния режим на държавата, посоката на търговските потоци и валутата, използвана за фактуриране на търговски сделки, валутата, в която е деноминиран държавният дълг.

Еврото играе важна роля като валутна котва, т.е. като резервна валута, при управляваните валутни режими на около 42 държави. Това са страни в съседство с Евроразоната (страни от ЕС, страни – кандидатки за Евроразоната и за ЕС, и страни от франкския франк).

След въвеждане на еврото като единна валута теглото на еврото в СПТ нараства от 34 % (2005) до 37,4 % (2010). Това е резултат от растежа на валутните резерви на страните в евро и търговското фактуриране в евро за последните 5 години. Разместването в СПТ в полза на еврото се дължи на намаляване на теглото на йената от 11 % на 9,4 % и на теглото на долара от 44 % на 41 % за същия период.



Източник: ЕЦБ.

Графика 1

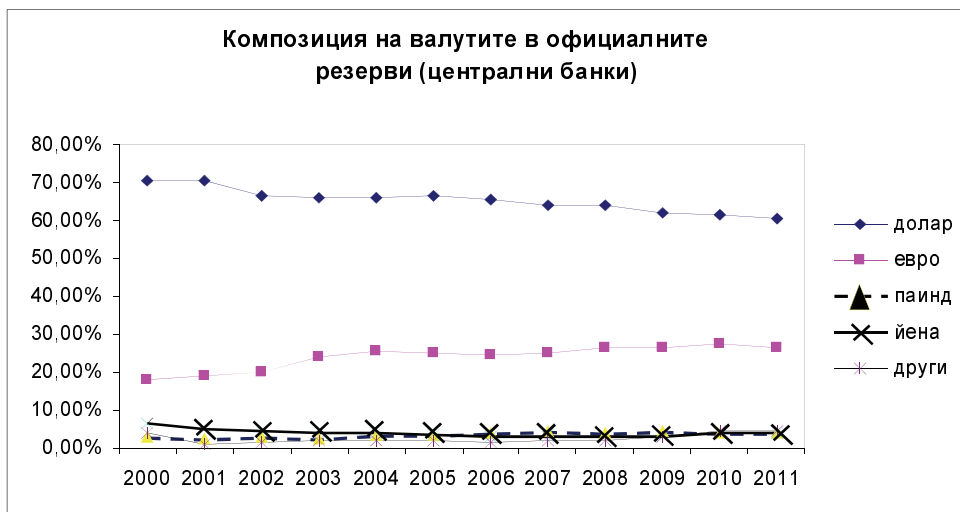
За 2011 г. дялът на еврото в световните валутни резерви е 26,64 % и е по-високо от нивото 25,5 % за 2007 г. и 16 % (1999)¹. За същия период доларът регистрира спад в световните валутни резерви от 71 % (1999) на 60,7 % (2011), но доларът продължава да бъде по-предпочитана резервна валута.

Дялът на щатския долар в официалните валутни резерви на Международния валутен фонд е намалял за последните 5 години от 66,9 % до 62,1 %. За този период дялът на еврото се е увеличил от 24,1 % до 27,4 %².

¹ ЕЦБ; IMF's Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER).

² Пак там.

Настъпили са промени за британската лира и за йената, което се дължи на доверието в еврото и предпочитанията на паричните институции за диверсификация на валутните резерви в евроденомирани финансови инструменти.



Източник: МВФ и ЕЦБ.

Графика 2

Данните показват, че еврото и щатският долар доминират и не са настъпили съществени промени в официалните резерви на централните банки, доларът продължава да е предпочитана валута за официални валутни в Латинска Америка, Северна Америка и Азия.

Еврото като резервна валута е най-разпространено в страните, географски близки до Еврозоната и институционално обвързани с ЕС. В региона на Югоизточна Европа еврото е избрано за валутна котва (Черна гора и Косово) и е законна парична единица в Босна и Херцеговина. В някои страни националната валута е привързана към еврото (Македония, Албания и Сърбия). Еврото в тези страни се използва в разплащанията и като средство за съхранение, което се отразява на задълбочаване на финансовите взаимоотношения и на интеграция на региона в Еврозоната.

3. Използване на еврото от частния сектор

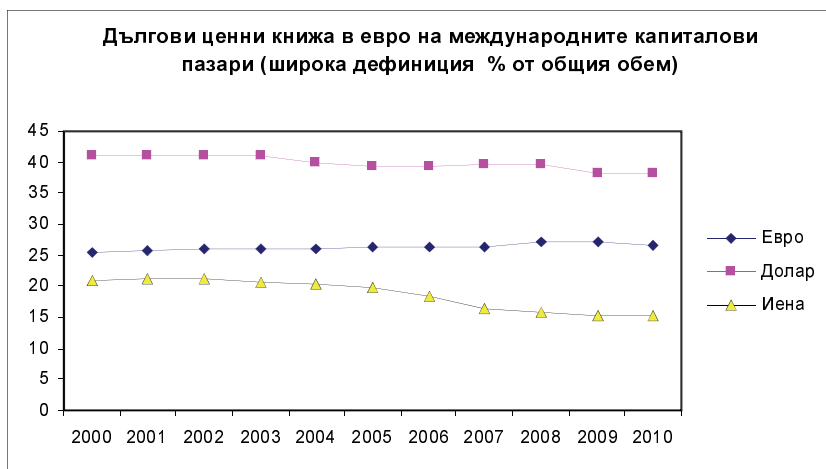
3.1. Еврото и пазара на международни дългови ценни книжа

Оценка на еврото като средство за съхранение на стойността на международните финансови пазари се извършва на основата на статистически данни за общия размер на дълговите ценни книжа, деноминирани в евро и долар¹. След въвеждане на еврото и прилагането на единна парична политика по отношение на лихвените проценти са създадени необходимите условия за засилване на интеграцията на финансовите пазари, за подобряване на ликвидността и за по-добри възможности за ди-

¹ The International Role of The Euro 2011 ECB.

версификация на портфейла Стойността на дългови ценни книжа, деноминирани в евро, са 16, 555 млрд., от които 77 % са притежание на инвеститори от Еврозоната и 23 % на инвеститори извън нея¹. От дълговите ценни книжа в евро 86 % са емитирани от институции (финансови и нефинансови) от Еврозоната, по-малък е дялът (14 %) на емитирани от нерезиденти на Еврозоната. Дялът на дълговите ценни книжа, деноминирани в евро на международните капиталови пазари, е 27 %, а дялът им в долари е 49 %.

Според широката дефиниция за емитиране на дългови ценни книжа² дялът на еврото в общия размер на търгуваните дългови ценни книжа на международните пазари от 25 % нараства на 26,7 % (2010), обаче е под нивото на щатския долар, който е 38 % за 2010.



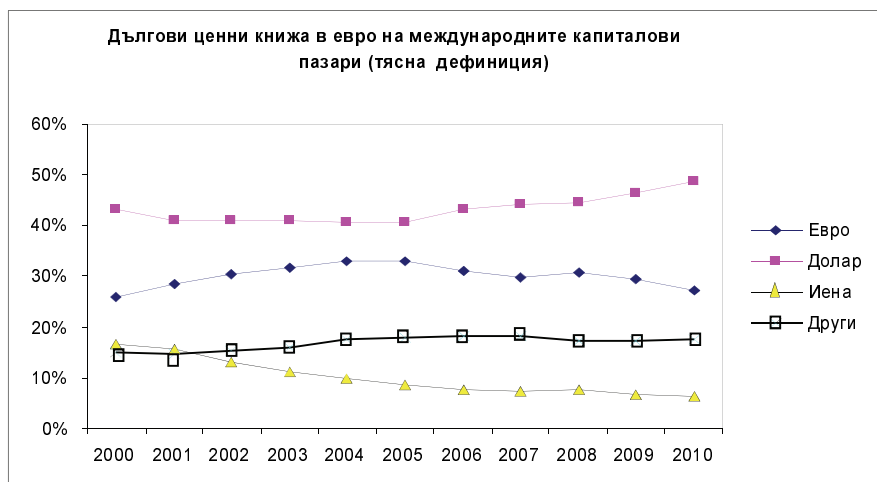
Източник: ЕЦБ & БМР.

Графика 3

В контекста на тясната дефиниция дяловете на дългови ценни книжа в евро и долар се променят малко, известен спад се наблюдава за дълговите ценни книжа в евро след 2008 г., а на долара се падат 48,7 % от дълговите ценни книжа, търгувани на международните пазари. Търгуваните дългови ценни книжа в японска йена продължава тенденцията на спад след 2002 г. На финансовите пазари нарастват дълговите ценни книжа в други валути – китайски юан, руски рубли и бразилски реал.

¹ Данни на BIS Bank for International Settlement (BIS) (2010), Triennial Central Bank Survey: Report on Global Foreign Exchange Market Activity in 2010, Basel, December.

² Във емитирането на дългови ценни книжа поради различни измерители се използват две дефиниции. Широката дефиниция включва емисии в местна валута, насочени към международните пазари, тясната дефиниция включва емисиите в валута, различна от валутата на страната, на която кредитополучателят е резидент, изключва емисиите в местна валута.



Източник: ЕЦБ & БМР.

Графика 4

В портфейлните на инвеститорите в облигации, деноминирани в евро (предимно са финансови институции) извън Еврозоната възлизат на 27 %. В Централна и Източна Европа в портфейла на инвестиционните фондове 50 % от финансовите активи са в евро. В световен мащаб, инвестиционните фондове държат в евро 0,7 % от финансовите активи за (2000) и съответно 22 % (2010). Много слабо е представено еврото в портфейлите на инвестиционните фондове в Азия, Латинска Америка и Русия – едва 4 %. Дългови инструменти в евро преобладават в портфейлите на финансови и нефинансови институции на страните от Еврозоната, достигнато е ниво 43 %. Страните извън Еврозоната държат 8,9 % от емитираните дългови инструменти в евро. Малък дял 5,9 % от дълговите облигации в евро се съхраняват като резервни активи от международни организации. Еврооблигациите в портфейла на страни извън Еврозоната (САЩ, Япония, Канада, Норвегия и Великобритания) варират в границите от 20 % – до 25 % за последните 5 години.

Извън Еврозоната, на Лондонския международен център, значителна част от търгуваните финансови инструменти са в евро. Противоположна е ситуацията на другите центрове Ню Йорк, Токио, Сингапур и Хонконг финансовите активи в еврото са слабо застъпени.

На пазара за международни кредити, кредитите в евро възлизат над 22 % за 2010 г. От всички кредитите предоставени от банки на кредитополучатели извън Еврозоната само 15 % са в евро. От общия обем на депозити в световен мащаб само 22 % са в евро, 60 % са в долари (2010). В страните - износителки на петрол, съотношението на депозитите е следното: 8 % в евро и 77 % долара.

Еврото създаде благоприятна среда за формиране на единен пазар на финансовите институции – банки, пенсионни фондове и инвестиционните фондове. Развилата се през годините колективна схема на инвестиране на финансовите пазари създадат добри условия за ликвидността на финансовите пазари и за по-добри

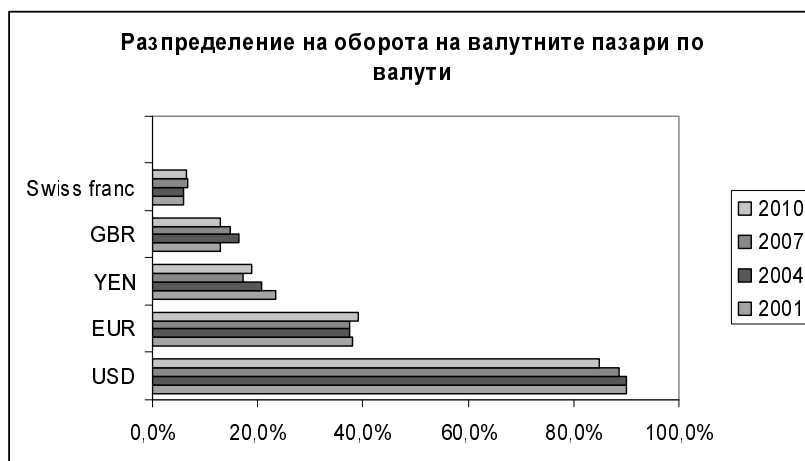
възможности за разпределение на рисковете и ориентиране към доходносни финансови активи в евро.

3.2. Еврото на валутните пазари

Търгуваните обеми в евро на валутните пазари са нараснали с 3 % през 2010 спрямо 2009 г. въпреки финансовата криза.

Делът на еврото в структурата на валутните пазари поддържа постоянно ниво около 19 %, известен спад в оборота на валутните пазари се наблюдава за йената от 11 % (2001) на 9,5 % (2010). Еврото участва във 39 % от валутните сделки, японската йена в 19 %, доларът в 84,9 % от всички валутни сделки¹.

Другите две валути – британската лира и японската лира, в структурата на оборота на валутните пазари бележат спад. Британската лира спада с 3 % (2010) в сравнение с 16,6 % (2004), сделките в японската йена са 19 % (2010) с 6 % по-малко в сравнение с 2011 г.



Източник: БМР.

Графика 5

Валутната двойка долар/евро се запазва като активно търгувана, чийто дял е 28 % от световния валутен оборот, следвана от валутната двойка долар/японска йена, която е на ниво 14 % от световния оборот². Валутната двойка евро/британска лира е също активно търгувана. След 2005 г. еврото пребори долара на извънборсовия пазар на лихвени деривативи, където в евро са 39 %, а в долари 34 % (2010).

Еврото е преодолявало спадове от своето начало. Единната европейска валута беше въведена в курс едно евро за 1,17 американски долара. Еврото падна до 0,82 цента в края на 2000 г. и достигна 1,60 долара през 2008 г. и 1,36 долара (2010). Обезценяване на еврото като процес продължава и през 2011 г., т.е. след 2008 г. и към

¹ BIS Triennial Central Bank Survey, Report on global foreign exchange market activity in 2010. (Във валутната сделка участват двойка валути, затова сумата от процентните дялове е 200 % вместо 100 %).

² BIS Bank for International Settlement (BIS) (2010) Triennial Central Bank Survey: Report on Global Foreign Exchange Market Activity in 2010.

момента еврото е номинално обезценено. Обезценяване на еврото стимулира европейския износ, което може да се оцени положително в условията на дълговата криза. Обезценяването на еврото се подсилва от дълговата криза в Еврозоната. В нестабилната финансова среда към момента не малко инвеститори, които са спекулирали с евро и инвестирали в евро, ще насочат ресурсите си към други за момента по-стабилни валути.

3.3. Еврото – фактуриране и разплащания в международната търговия

Друга характеристика на еврото е използването му като валута при фактуриране и разплащания в международната търговия.

При повечето от страните от Еврозоната делът на еврото при фактуриране на износа достига 68 %, а на вноса 54,5 % (2010). Делът на еврото при фактурирането на износа и вноса е по-малко за Кипър, Гърция и Ирландия.

Участието на еврото във фактуриране на износа е по-голямо от вноса поради поголемия дял на износа от вноса за страните от Еврозоната, както и за страните извън нея, които имат различна структура на износа и на вноса. Цените на вноса на суровини са в щатски долари и затова фактурираните стоки внос еврото е по-слабо включено. Еврото се използва в разплащания на международните търговски сделки предимно между страните от Еврозоната и от ЕС и страните кандидатки. Еврото като валута във външнотърговските сделки показва, че има водещата роля в региона на Европа, т.е. все още е ограничено в регионална на Европа.

В международните трансакции доларът продължава да бъде предпочитана повече от еврото валута. Фактурирането в долари при търговските сделки със страни от Азия и Южна Америка възлиза на 80 %. От общия износ на САЩ 95 % е в долари. Външнотърговският оборот в долари (34 %) е регистриран за Франция и Германия. Факторите, които влияят на избора на валута в търговските сделки: валутния режим, трансакционните разходи и спреда между курс – купува и курс – продава. Действително използването на еврото в международната търговия с трети страни е ограничено, освен употребата му в страните от ЕС и в други, които са институционално свързани с ЕС. Еврото обаче е водещата валута при фактурирането и разплащането в държавите от ЕС и кандидатките за членство в ЕС.

Делът на еврото при фактуриране на търговските сделки с държави извън ЕС е по-нисък от този с държави от ЕС извън Еврозоната, но еврото все пак е доминиращ (50 % при износа и 35 % при вноса на страните от Еврозоната). Различието в дела на валутите за деноминиране на износа и вноса с държави извън ЕС се обяснява отчасти с преобладаващото използване на щатския долар при вноса на енергия и суровини.

4. Заключение

Първото десетилетие на еврото съвпада с периода на растеж на капиталовите потоци между отделните страни, на ускорена финансова либерализация на приток на чужди инвестиции в Европа.

Благоприятна среда за еврото беше обезценяване на щатския долар и намаляване на ролята му на международните пазари, което позволи да се засили присъствието

на еврото. Затова в структурата на валутните резерви се наблюдава преразпределение, в много случаи в полза на еврото.

Способността на ЕЦБ да поддържа ниска инфлация и стабилност на еврото в Еврозоната е от значение за нарастването на относителния дял на еврото в официалните валутни резерви. Делът на щатския долар в официалните валутни резерви на Международния валутен фонд е намалял за последните 5 години от 66,9 % до 62,1 %. За този период делът на еврото се е увеличил от 24,1 % до 27,4 % в резултат на увеличаването на доверието в монетарния съюз.

Анализът показва, че независимо от кризата на дълга и сериозните икономически сътресения през 2011 г. ситуацията с еврото, като международна валута не е толкова лоша. Удивително е, че кризата с държавния дълг в Еврозоната не се отрази на еврото като международна валута и то не загуби от завоюваната позиция. Все още използването на еврото като международна валута извън Европа е по-слабо застъпено. Кризата на публичния дълг в някои страни от Еврозоната показва, че страните невинаги действат еднопосочно в прилаганите макроикономически политики и фискални мерки, което подкопава ролята на еврото като международна валута и доверието в действията на ЕЦБ.

От анализа ясно се очертава, че еврото се превърна във валута, използвана официално от правителствата като резервна валута. В световната финансова система от развития еднуполусен модел се премина към двуполусен модел. Финансовата криза по отношение на еврото има и положителен ефект – икономически агенти от Китай и Япония инвестират в емитирани дългови ценни книжа в евро с цел по-добра диверсификация на портфейлите.

Какво е бъдещето на еврото на международните финансови пазари? Финансовите пазари в Еврозоната след въвеждане на еврото са станали по-ликвидни, интегрирани, с подобрена сетълмент система и по-ниски транзакционни разходи. Капиталовите пазари обаче се различават по структура. Капитализацията на пазара на акции в Европа е наполовина на тази в САЩ, но като цяло капиталовите пазари са ефективни, ликвидни. Двете валути – евро и долар, от гледна точка на позицията на капиталовите пазари имат бъдеще независимо от финансовата и дълговата криза в Европа.

Бъдещето на еврото зависи от динамизма и растежа на икономиката на Еврозоната, развитието на финансовите пазари и финансовите регулации и контрол на финансовите пазари.

За бъдещето възникват два въпроса: еврото като световна валута може ли да предлага нови възможности за диверсификация на валутните резерви извън Еврозоната и еврото промени ли световната парична система.

В резултат на направения преглед за използване на еврото като резервна валута извън Еврозоната се установява, че то остава слабо в сравнение с долара в международната финансова система. Еврото като "котва" се прилага за страни в съседство с Еврозоната, които имат търговски и финансови връзки със страните от Еврозоната. Създаването на еврото промени основните характеристики на световната парична и финансова система и е втора валута, към която страните поддържат плаващ или фиксиран валутен курс.

Литература

1. Mistral, Jacques. The Sovereign Debt Crisis and the Future of the Euro; Centre des Études économiques, 2010.
2. The Euro at Ten 2010, Peterson Institute for International Economics (2010) www.petersoninstitute.org
3. Kenen, Peter. Beyond the Dollar, Princeton University 2011.
4. Cohen, B. J. Enlargement and the International Role of the Euro; NBER Working paper 2007.
5. BIS Working Papers No 218 The euro as a reserve currency: a challenge to the pre-eminence of the US dollar? 2006.
6. Bank for International Settlement (BIS) (2010), Triennial Central Bank Survey: Report on Global Foreign Exchange Market Activity in 2010, Basel, Switzerland, December.
7. The International Role of The Euro 2010 ECB.
8. The International Role of The Euro 2011 ECB.
9. David Fields and Matías Vernengo; Hegemonic Currencies during the Crisis: The Dollar versus the Euro in a Cartalist Perspective April 2011.
10. Open Europe (2011), A house built on sand? The ECB and the hidden cost of saving the euro, <http://www.openeurope.org.uk/research/ecbandtheeuro.pdf> http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/world/index_bg.htm

СТЕПЕН НА НОМИНАЛНА И РЕАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ И СТРАНИТЕ ОТ ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ (ИПС). ВЛИЯНИЕ НА КРИЗАТА НА ДЪРЖАВНИТЕ ДЪЛГОВЕ ВЪРХУ ПРОЦЕСА НА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ИПС

*докторант Силвия Кирова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Основна стратегическа цел за Република България след присъединяването ѝ към Европейския съюз (ЕС) е приемането на еврото и пълноправното членство в ИПС. Кризата на държавните дългове в Еврозоната (ЕЗ) измества на заден план въпросите, свързани с разширяването на ИПС и сериозно влияе на мотивацията на държавите с дерогация.

Този доклад има за цел да представи напредъка, постигнат в номиналната и реална конвергенция между България и ЕЗ в периода 1999 – 2010 г. По отношение на реалната конвергенция е направено сравнение между представянето на България и на другите държави с дерогация от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Представена е и оценка за влиянието на кризата на държавните дългове в Еврозоната върху процеса на присъединяване на България към ИПС.

Ключови думи: номинална конвергенция, реална конвергенция, процес на догонване, присъединяване към ИПС, криза на държавните дългове.

JEL класификация: E3, E6, F15, F4, O4

1. Увод

Основен дългосрочен приоритет за България е пълноправно членство в ИПС, въпреки че кризата на държавните дългове в Еврозоната измества на заден план въпросите, свързани с разширяването на ИПС и подкопава мотивацията на новоприетите страни.

Добре известно от теорията за оптималната парична зона (ОПЗ) е, че за да могат държавите от един паричен съюз да извлекат максимум ползи при минимални разходи, е необходимо да са постигнали значителна степен на сближаване помежду си. Наличието на висока степен на номинално и реално сближаване между икономиките на участващите в паричния съюз държави е необходимо условие за ефективност на провежданата обща парична политика. По този начин се намалява и вероятността от възникване на асиметрични шокове в паричния съюз. Въпросът за степента на номинална и реална конвергенция между България и Еврозоната е от голямо значение, защото от това зависи в каква степен ще успеем да реализираме ползите от участието си в паричния съюз и да минимизираме разходите. Съгласно теорията за "ендогенността на ОПЗ", една страна е по-вероятно да изпълни критериите за член-

ство в паричен съюз *ex post* след самото присъединяване, а не *ex ante*, защото общите пари стимулират търговската и финансовата интеграция, а това води до повишаване на синхронизацията на бизнес циклите между съответната страна и паричния съюз. Затова присъединяването ни към Евророната и приемането на общата валута ще даде допълнителен импулс за по-нататъшно сближаване.

Присъединяването към ИПС и постигането на висока степен на конвергенция представлява сериозно предизвикателство за страната ни. Това се дължи главно на факта, че в много отношения България, както и останалите държави от ЦИЕ, на които предстои да се присъединят към Евророната, демонстрира фундаментални различия със страните, вече участващи в ИПС по показатели като: БВП на човек от населението, производителност на труда, равнище на цените, развитие на финансовите пазари и др. България е на последно място по повечето от тези показатели от държавите от ЦИЕ с дерогация, като може да се сравнява единствено с Румъния. Това предопределя по-дългия път, който ще трябва да се измине, за да се доближим до средните за ЕС или Евророната нива по изброените показатели, както и специфичните проблеми в процеса на номинално и реално сближаване.

Настоящият доклад има за цел да представи напредъка, постигнат по отношение на номиналната и реална конвергенция между България и Евророната в периода 1999 – 2010 г. Степента на номинална конвергенция на България е разгледана от гледна точка на степента на покриване на критериите за номинална конвергенция. Направено е и сравнение между България и средните стойности на изследваните показатели в седемнадесетте страни от ЕЗ (ЕЗ17). Степента на реална конвергенция е разгледана през призмата на различните възгледи за реална конвергенция, като е направено сравнение между степента на реално сближаване с ЕЗ на България и на останалите страни от ЦИЕ с дерогация (Латвия, Литва, Полша, Румъния, Унгария, Чехия).

2. Номинална конвергенция

Критериите за номинална конвергенция са посочени в чл. 140 от Договора за функциониране на Европейския съюз (ДФЕС) и прилагането им е допълнително детайлизирано в Протокол № 13 за конвергентните критерии. Критериите са следните: критерий за стабилност на цените, критерий за фискалното развитие, критерий за динамиката на валутните курсове и критерий за дългосрочните лихвени проценти.

2.1. Критерий за стабилност на цените и конвергенция на инфлационното равнище

Съгласно чл. 140, параграф 1, първо тире от ДФЕС е необходимо страната да постигне "висока степен на ценова стабилност". Тя е налице, когато средната инфлация в страната, измерена чрез хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ) за период от една година преди проверката, не надвишава с повече от 1,5-процентни пункта темпа на инфлация, отчетен в трите страни с най-добро представяне по отношение на ценовата стабилност.

След период на висока инфлация в края на 90-те години на миналия век, през 1997 г. в България е въведен режим на паричен съвет, който допринася за овладяване на инфлацията. Паричната и фискалната политика са ориентирани към пос-

тигането на макроикономическа стабилност. Благодарение на това в периода от 2000 г. до 2003 г. инфлацията в България намалява от 10,3 % до 2,3 %. След 2003 до 2008 г. България навлиза в период на икономическа експанзия, съпроводен с повишаване на инфлацията, която достига своя пик през 2008 г. (12 %). Нарастването на цените в този период се определя от високото съвкупно търсене, високите цени на суровините и други фактори. Икономическият растеж се поддържа от прилива на значителни по обем преки чуждестранни инвестиции, растежа на кредита и ниски, понякога отрицателни, реални лихвени проценти. Допълнителен фактор, който определя тенденцията на повишаване на цените, е започналата след 2003 г. корекция на администрираните цени и хармонизация на акцизите спрямо нивата в ЕС. Не на последно място, ситуацията на пазара на труда също допринася за възходящия тренд на цените. През целия период възнаграждението на наетите надвишава производителността на труда, като превишението става особено голямо след 2006 г. След началото на глобалната икономическа криза през 2008 г. започва период на приспособяване и снижаване на инфлацията.

За целия период 1999 – 2010 г. средната годишна инфлация в България надвишава средната инфлация в Еврозоната (ЕЗ17). И двете години, в които с конвергентни доклади ЕК и ЕЦБ отчитат прогреса на България в процеса на покриване на критериите за членство в ИПС, инфлацията в България превишава референтното ниво.

Таблица 1

ХИПЦ инфлация в България и Еврозоната и инфлационен диференциал в периода 1999 – 2010 г.

Показател/година	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ХИПЦ инфлация, БГ	2,6	10,3	7,4	5,8	2,3	6,1	6	7,4	7,6	12	2,5	3
ХИПЦ инфлация, ЕЗ17	1,2	2,2	2,4	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3	3,3	0,3	1,6
Инфлационен диференциал	1,4	8,1	5	3,5	0,2	3,9	3,8	5,2	5,3	8,7	2,2	1,4

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Кои са основните фактори, които определят инфлационния диференциал между България и Еврозоната и трайното неизпълнение на критерия за ценова стабилност от страна на България?

С въвеждането на паричен съвет през 1997 г. Българската народна банка, загуби възможността да провежда дискреционна парична политика. Следователно паричната политика в условията на паричен съвет не може да бъде източник на инфлационен диференциал между България и ЕЗ. Основен определящ фактор за инфлационния диференциал е фактът, че по показателите БВП на човек от населението и равнище на цените българската икономика е все още далеч от средните за ЕЗ нива. В процеса на догонване българската икономика отчита по-висок среден темп на растеж на БВП от този в Еврозоната, както и повишаване на производителността, които в условията на фиксиран валутен курс се проявяват чрез повишаване на ценовото равнище. Ефектът на повишаване на инфлацията в резултат от изменения в

производителността е известен като ефект "Баласа – Самуелсън". Съществуват редица изследвания, които изучават проявлението на ефекта за България – Г.Чукалев¹, Г.Чукалев², Н. Неновски, и К. Димитрова³ и др.

Тези изследвания, както и емпиричните изследвания за ефекта "Баласа – Самуелсън" в държавите от ЦИЕ показват, че той в повечето случаи обяснява само между 0 и 3 % от инфлационния диференциал, както и че с течение на времето с доближаване до средните за ЕЗ нива на доходи той отслабва. Останалата част може да бъде обяснена с притока на средства от структурните фондове на ЕС и на капитали след присъединяването към ЕС – Фрейтаг⁴, както и със съществуването на структурни различия, като разлики в управлението и структурата на собствеността в компаниите, структурата и гъвкавостта на стоковите и трудовите пазари и др. (Н. Неновски, и К. Димитрова).

Останалите фактори, които определят инфлационния диференциал между България и ЕЗ в разглеждания период са: състоянието на пазара на труда, корекцията на администрираните цени и на хармонизиране на акцизните ставки с тези в ЕС, и не на последно място промените в световните цени на вносните стоки (енергийните ресурси и храните).

2.2. Фискално развитие и изпълнение на критерия за фискална стабилност

Критерият за фискалното развитие се счита за изпълнен, ако към момента на проверката за изпълнение страната не е обект на решение от страна на Съвета (ЕКОФИН) за наличие на прекомерен дефицит, в съответствие с чл. 126, пар. 6 от ДФЕС. Европейската комисия изготвя доклад, когато държава членка (ДЧ) не изпълнява критериите за фискална дисциплина, а именно когато:

- а) съотношение на бюджетен дефицит към БВП надвишава 3 %;
- б) съотношение на държавен дълг към БВП надвишава 60 %.

След присъединяването на държавите към Евророната те следва да се придържат към фискалните правила, установени в ДФЕС и доразвити в Пакта за стабилност и растеж (ПСР).

Придържането към благоразумна фискална политика е от ключово значение за запазването на стабилността на паричния съюз, защото в условията на единен финансов пазар, негативните ефекти от неплатежоспособността на една ДЧ бързо се пренасят върху всички държави от паричния съюз. Кризата на държавните дългове в ЕЗ понастоящем доказва, колко важно е спазването на критериите за фискална стабилност и след пълноправното членство в ИПС.

¹ Чукалев, Г. „Ефектът Balassa-Samuelson в България”, Българска народна банка, Дискусионен материал 24, 2002.

² Чукалев, Г. Конвергенция на ценовото равнище между България и ЕС, Агенция за икономически анализи и прогнози. Икономически изследвания, април, 2010.

³ Неновски, Н. и К. Димитрова. Дуална инфлация в условията на паричен съвет. Предиизвикателства пред присъединяването на България към ЕС. Българска народна банка, Дискусионен материал 29, 2003.

⁴ Freytag, A. EMU enlargement and central bank independence. Which concept of convergence to apply?, National Bank of Poland, “Bank i Kredyt”, 2007.

В таблица 2 е посочена динамиката на показателите бюджетен дефицит/излишък като процент от БВП и правителствен дълг като процент от БВП за България, за периода 1999 – 2010 г. Посочени са и средните за ЕЗ17 стойности по тези показатели. Ясно се вижда, че почти през целия период България отчита по-добро представяне в сравнение със средното за Еврозоната. През периода 1999 – 2008 г. бюджетът е в близка до балансираната позиция, като след 2003 г. се отчитат излишъци и до 2009 г. страната ни изпълнява критерия за бюджетен дефицит. В резултат от финансовата и икономическа криза през 2009 г. и 2010 г. в страната са отчетени бюджетни дефицити, надвишаващи допустимата граница от 3 % от БВП. В Докладите за конвергенцията на ЕЦБ и ЕК от май 2010 г. се посочва, че през референтната 2009 г. България не изпълнява критерия за бюджетен дефицит¹. Въпреки това се отчита, че България, Естония и Швеция са страните с най-добри фискални показатели.

Таблица 2

Бюджетен дефицит/излишък (БД/И), % от БВП и правителствен дълг (ПД), % от БВП за България и ЕЗ17 в периода 1999 – 2010 г.

Показател/година	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
БД/И, % от БВП (БГ)	0,1	-0,5	1,1	-1,2	-0,4	1,8	1	1,9	1,1	1,7	-4,7	-3,2
БД/И, % от БВП (ЕЗ17)	-1,4	0,0	-1,9	-2,6	-3,1	-2,9	-2,5	-1,4	-0,7	-2	-6,3	-6
ПД, % от БВП (БГ)	77,6	72,5	66	52,4	44,4	37	27,5	21,6	17,2	13,7	14,6	16,2
ПД, % от БВП (ЕЗ17)	71,6	69,1	68,1	67,9	69	69,5	70	68,4	66,2	69,9	79,3	85,1

Източник: Евростат.

Поради неспазването на прага за бюджетен дефицит в съответствие с изискванията на ПСР през юли 2010 г. ЕК инициира стартирането на процедура за прекомерен дефицит чрез изготвянето на доклад до Съвета. След предприемане на необходимите действия от страна на българското правителство за коригирането на прекомерния дефицит в рамките на определения от Съвета срок процедурата е прекратена през февруари 2011 г.

Провеждането на консервативна и дисциплинирана фискална политика е формулирано като основна цел в Конвергентната програма на Република България за периода 2011 – 2014 г. Доказателство за това е заложената средносрочната бюджетна цел за достигане на структурен дефицит от 0,6 % в края на програмния период (2014) в съответствие с изискванията на ПСР. Придържането към разумна фискална политика е гарантирано и с приемането на промени в Закона за устройството на държавния бюджет, с които се въвеждат нови фискални правила, известни като Пакт за финансова стабилност (ПФС). Промените установяват забрана бюджетният дефицит да надвишава 2 % от БВП, а разходите по консолидираната финансова програма да надвишават 40 % от БВП.

¹ В докладите се посочва, че бюджетният дефицит на България през 2009 г. е 3,9 % от БВП. Разминаването с данните в таблица 3 се дължи на това, че за докладите са използвани предварителните данни на Евростат, докато в таблицата са поместени окончателните данни.

Що се отнася до показателя правителствен дълг към БВП, в периода 1999 – 2010 г. съотношението последователно намалява от 77 % през 1999 г. до 13,7 % през 2008 г., когато е отчетена най-ниската стойност. Намаляването на съотношението в периода преди кризата се дължи главно на големите първични излишъци в бюджета, реализирани в условията на висок икономически растеж. През 2009 г. и 2010 г. съотношението леко се повишава в резултат от негативните ефекти от глобалната криза, но въпреки това от 2002 г. до настоящия момент стойността на съотношението правителствен дълг към БВП е под референтната стойност от 60 %.

2.3. Критерий за стабилност на валутните курсове

В съответствие с член 140, пар. 1, трето тире на ДФЕС е необходимо ДЧ с дерогация да спазва по отношение на валутния курс "нормални граници на отклонение, в съответствие с предвиденото от валутния механизъм на ЕВС, в продължение на най-малко две години, без да осъществява девалвация спрямо еврото". На практика изпълнението на този критерий предполага държавата кандидатка за членство в ИПС да участва във валутно-курсовия механизъм ЕРМ II (ВКМ II) за период от най-малко две години преди членството си в паричния съюз.

Присъединяването към ВКМ II е доброволно, като не са предвидени конкретни времеви рамки за приемане на страните с дерогация в механизма, нито конкретен разменен курс, по който да стане замяната на националната валута с евро. Не са установени и никакви формални критерии за допускане във ВКМ II. Счита се обаче, че една страна трябва да се включи в механизма, когато другите конвергентни критерии са относително добре изпълнени, а икономиката ѝ е преминала успешно през необходимите структурни и институционални реформи.

Към настоящия момент България не участва във ВКМ II. Валутно-курсовият режим, прилаган от 1997 г. до днес, е режим на валутен борд, при който националната валута е фиксирана към еврото. Режимът на паричен съвет, основан на еврото, се смята за съвместим с рамката на ВКМ II, но неговото прилагане не изключва необходимостта от включване във ВКМ II за минимален период от две години¹. Официалната българска позиция относно присъединяването към механизма ВКМ II е заявена в два стратегически документа: Споразумение между Министерския съвет на Република България и БНБ от ноември 2004 г. за въвеждане на еврото в Република България и Стратегия за развитие на БНБ 2004 – 2009 г. от септември 2004 г. В тях е декларирана целта за присъединяване към механизма в най-кратък срок след присъединяването на страната към ЕС, при запазване на режима на паричен съвет до момента на присъединяване към ИПС, както и при запазване на централния курс на лева към еврото. Участието на България в механизма при запазване на режима на паричен съвет до приемането на еврото се смята и за най-добрия възможен сценарий, защото така ще бъде избегната двойната промяна на паричния режим и връщането по същество към традиционна централна банка.

Наличието на сериозни дисбаланси в икономиката и липсата на данни за устойчива конвергенция на българската икономика са причина заявените цели да не се

¹ Policy position of the Governing Council of ECB on exchange rate issues relating to the acceding countries, March 13, 2003.

реализират и България да не се присъедини към ВКМ II преди 2009 г. През 2009 г. настоящото българско правителство декларира своята решимост да активизира усилията си за присъединяване на България към механизма ВКМ II и за приемане на еврото¹, но възникналата криза на държавните дългове води до разколебаване по отношение на постигането на тези цели.

От ключово значение за допускането ни във ВКМ II ще бъде постигането на висока степен на номинална и реална конвергенция на българската икономика, от една страна, и успешното разрешаване на кризата на държавните дългове в Еврозоната, от друга. Само при наличието на тези предпоставки може да се постигне необходимият политически консенсус, както в страните от Еврозоната, така и в България, и процесът на разширяване на ИПС да бъде "отблокиран".

2.4. Критерий за динамиката на дългосрочните лихвени проценти

Съгласно изискванията на ДФЕС критерият за динамиката на дългосрочните лихвени проценти се счита за изпълнен, ако за период от една година преди осъществяването на прегледа на резултатите държавата членка е имала среден номинален дългосрочен лихвен процент, който не превишава с повече от 2-процентни пункта този на трите държави членки, имащи най-добри резултати в областта на ценовата стабилност. Конвергенцията на дългосрочните лихвени равнища е показател за трайността на икономическо сближаване, постигната от страна на дадена държава членка с дерогация.

Динамиката на дългосрочните лихвени проценти и лихвения диференциал между България и Еврозоната се определят от множество фактори, най-важните от които са: инфлационният диференциал, рисковата премия за страната (и региона), кредитният рейтинг на държавните ценни книжа (ДЦК), състоянието на пазара на ДЦК, общата макроикономическа среда в страната и в глобален аспект.

Анализът на данните за динамиката на дългосрочните лихвени проценти в периода 1999 – 2010 г. за България и за ЕЗ17 показва, че в периода от 2003 г. до началото на 2006 г. дългосрочните лихвени проценти в България намаляват на фона на високия икономически растеж. Режимът на паричен съвет допринася в голяма степен за конвергенцията на лихвените равнища. След 2006 г. започва период на постепенно повишаване на дългосрочните лихвени проценти, в резултат на появилия се инфлационен натиск и разширяващия се дефицит по текущата сметка на платежния баланс. Въпреки че от края на 2008 г. инфлационният натиск отслабва, тенденцията на повишаване на лихвените проценти се запазва и през 2009 година. Ниската ликвидност и големите колебания на пазара на ДЦК, както и глобалната финансова криза, стоят в основата на тази тенденция. От месец октомври 2009 г. започва намаляване на дългосрочните лихвените проценти. То се дължи на намаляване на инфлацията и на активизирането на търговията на пазара на ДЦК. Въпреки това през 2010 г. България не изпълнява критерия за дългосрочните лихвени проценти. Дълговата криза в Еврозоната продължава да кара инвеститорите да избягват риска, а проблемите на Гърция водят до повишаване на рисковата премия за региона като цяло.

¹ Програма на правителството на европейското развитие на България, 2009 - 2013 г.

3. Реална конвергенция

В теорията не е установена общоприета дефиниция за реална конвергенция. Съществуват различни подходи към проблема, които взаимно се допълват. *Първият* и най-често използван подход към реалната конвергенция е свързан с измерване на икономическото сближаване между група страни по отношение на реалните икономически показатели, като БВП на човек от населението, производителност на труда, заетост и др. *Вторият* подход предполага да се изследва степента на синхронизация на бизнес циклите между страните. *Третият* подход е свързан с разбирането за икономическото сближаване като процес на хомогенизиране на икономическите структури (структурна конвергенция). Допълнителни аспекти на реалната конвергенция са степента на търговска интеграция, степента на финансова интеграция и степента на развитие и гъвкавост на трудовите пазари. В изложението степента на реална конвергенция на България е разгледана през призмата на първите три подхода и от гледна точка на степента на търговска интеграция.

3.1. Реално сближаване по отношение на показателя БВП на човек от населението

Показателят БВП на човек от населението е общоприет измерител за стандарта на живот и богатството на една страна. От теорията за растежа, от която е заимствана концепцията за реалната конвергенция, е известно, че по-бедните икономики растат по-бързо от по-богатите, което им позволява да ги догонят по отношение на този показател.

В периода 1999 – 2010 г. България и другите държави от ЦИЕ с дерогация отчитат темп на растеж надвишаващ средния темп на растеж за ЕЗ17. България има най-висок среден темп на растеж от всички разглеждани държави от ЦИЕ (4,2 %). Това позволява да влезе в действие процес на реално сближаване и в края на периода страните да се намират по-близо до средното за ЕЗ17 ниво на БВП на човек от населението, отколкото в началото на периода.

Таблица 4

БВП на човек от населението по стандарт на покупателната способност (СПС)

Страна/год.	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕС (27)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ЕЗ (17)	113	112	112	111	110	1009	109	109	109	108	109	108
България	27	28	30	32	34	35	37	38	40	43	44	43
Латвия	36	37	39	41	43	46	49	52	56	56	52	52
Литва	39	39	41	44	49	50	53	55	59	61	55	58
Полша	49	48	48	48	49	51	51	52	54	56	61	62
Румъния	26	26	28	29	31	34	35	38	42	47	46	45
Чехия	69	68	70	70	73	75	76	77	80	81	82	80
Унгария	55	59	59	62	63	63	63	63	62	65	65	64

Източник: Евростат.

В разглеждания период БВП на човек от населението в България се повишава от 27 % до 43 % от средното за ЕС (27) ниво. Принос за процеса на реална конвергенция има приемането на България в ЕС, и свързаните с това структурни реформи, както и влезлите в страната чуждестранни инвестиции. Въпреки напредъка, страната ни е на последно място по този показател от всички държави от ЦИЕ с дерогация

и все още далеч от нивата, при които към Еврозоната след 2001 г. се присъединиха Кипър, Малта, Словения, Словакия и Естония, както и по-рано присъединилите се догонващи икономики.

Според прогнозите за развитието на икономиките процесът на реална конвергенция на България и доближаване до средното ниво на доходите в ЕС и ЕЗ ще отнеме няколко десетилетия. В изследване на Сампо Банк от 2007 г.¹ е направен анализ на перспективите за растеж и сближаване в периода 2006 – 2050 г. между 21 страни от ЦИЕ и бившия Съветски съюз и 15 държави – членки на ЕС, които участват в ЕЗ. Прогнозата за България е, че през 2050 г. БВП на човек от населението ще бъде 82 % от нивото на този показател за ЕС 15. Към този момент Литва, Латвия и Унгария ще са постигнали над 90 % от средното за ЕС 15 ниво по този показател, а единствено Румъния ще изостава зад България. Съществена роля за повишаване на БВП на човек от населението ще имат демографските фактори, защото според прогнозите ще има значително намаление на населението в разглежданите 21 страни. Най-голямо ще бъде това намаление в България – с 34 % в периода 2006 – 2050 г. Други изследвания не са така оптимистични по отношение на прогнозите за растежа и конвергенцията на страните от ЦИЕ и конкретно на България. В изследване от 2010 г. П. Халмай и В. Вашари² прогнозира, че през 2060 г. България ще е достигнала едва 58,5 % от средното за ЕС 27 ниво на БВП на човек от населението по СПС.

Допълнителна светлина по въпроса за перспективите за реално сближаване на България дава Буитер (2004)³, представяйки данни на Световната банка. Според тези данни, на България ще са необходими 41 години, за да се доближи изцяло до ЕС, при условие, че средният годишен темп на растеж в България надвишава с 3-процентни пункта този в ЕС.

От направените прогнози става ясно, че процесът на реалното сближаване на България с Еврозоната ще отнеме няколко десетилетия и ще зависи от способността да се поддържат темпове на растеж, надвишаващи тези в ЕЗ, както и от решимостта да се продължат структурните реформи и да се поддържа макроикономическа стабилност.

3.2. Реално сближаване по отношение на производителността на труда

Другият най-често използван показател, чрез който се измерва степента на конвергенция между страните, е показателят производителност на труда, който измерва реално произведената продукция на единица вложен труд. Използват се два показателя за измерване на производителността на труда – БВП на изработен час или БВП на зает работник или служител. Основните фактори за растеж на производителността на труда

¹ Sampo Bank Growth prospects of emerging markets in Europe: How fast will they catch up with the Old West?, EME Report, September 2007.

² Halmai, P. and V. Vasary, 2007, "Real convergence in the new Member States of the European Union (Shorter and longer term prospects)". - The European Journal of Comparative economics, Vol. 7, June 2010, pp. 229-253.

³ Buiter, W. To Purgatory and Beyond. When and how should the accession countries from CEE become full members of EMU?, Paper presented at a conference at The Oesterreichische Nationalbank in Vienna, 20-21 Feb., 2004.

са: общата факторна производителност¹, капиталовата интензивност на производството и качеството на трудовите ресурси. Производителността на труда е в тясна зависимост с показателя БВП на човек от населението, като ниската производителност на труда е основен фактор за ниското ниво на БВП на човек от населението.

От страните от ЦИЕ с дерогация България (заедно с Румъния) е страната с най-ниска производителност на труда. През 2010 г. производителността на труда (БВП на изработен час) в България е 41,7 % от средното ниво за ЕС27, като това е по-ниско от нивото, от което през 1999 г. стартират останалите страни от ЦИЕ с дерогация. Въпреки това трябва да се отбележи, че в периода 1999 – 2010 г. производителността на труда в България нараства с по-висок темп от този в ЕС27 и ЕЗ17, което позволява макар и малко страната да заличи голямата разлика по отношение на производителността на труда. За основна причина за значителната разлика между страните от ЦИЕ с дерогация и страните от ЕС27 и ЕЗ17 се изтъкват ниската обща факторна производителност и слабата капиталова интензивност на производството в страните от ЦИЕ. Смята се също, че качеството на човешките ресурси в страните от ЦИЕ е сходно с това в другите страни от ЕС.

3.3. Синхронизация на бизнес циклите

Според този възглед за реалната конвергенция икономиките на група страни са толкова по-сближени помежду си, колкото по-синхронизирани са бизнес циклите им. Синхронизацията на бизнес циклите предполага, че шоковете, които засягат страните са симетрични и те по сходен начин отговарят и абсорбират тези шокове. Колкото по-голяма е синхронизацията на бизнес циклите между икономиките в един паричен съюз, толкова по-малки са разходите за страните от членството им в съюза, свързани със загубата на валутния курс и паричната политика като стабилизационни инструменти. Затова и синхронизацията на бизнес циклите е един от критериите за членство в паричен съюз според теорията за ОПЗ.

В метаанализ за корелацията на бизнес циклите между 10 страни от ЦИЕ и ЕЗ от 2006 г. Фидърмук и Коронен² правят анализ и обобщение на всички публикувани до 2006 г. резултати от изследвания по проблема – 35 емпирични изследвания, съдържащи общо 450 оценки за корелацията на бизнес циклите между страните ЦИЕ и ЕЗ. България и Румъния са обект на най-малко изследвания, но въпреки това такива не липсват.

Резултатите от анализа на авторите показват, че корелацията на бизнес цикъла на България с ЕЗ е сравнително ниска, но по-висока от корелацията на бизнес циклите на Литва, Словакия и Румъния. Най-висока степен на корелацията на бизнес циклите с ЕЗ има Унгария, следвана от Словения и Полша. Чехия, Естония и Латвия следват лидерите с относително сходни средни корелационни коефициенти.

¹ Общата факторна производителност е един от компонентите на производителността на труда и в теорията се свързва с концепцията за технологичния прогрес. На практика, освен измерител за качеството на използваната технология, общата факторна производителност отчита и влиянието на фактори като подобряване на организацията на труда, повишаване на качеството на трудовите ресурси.

² Fidrmuc, J. and I. Korhonen, 2006, "Meta-analysis of business cycle correlation between the Euro Area and the CEECs", CESifo Working Paper No. 1693.

След тях се нарежда България. Литва е страната с най-ниска корелация и единствената от изследваните страни с отрицателен среден корелационен коефициент. Авторите посочват също, че корелацията на бизнес циклите на някои от страните от ЦИЕ е същата или дори надвишава корелацията на бизнес циклите на някои от страните от т.нар. "периферия" на ЕЗ (Гърция, Ирландия, Португалия). В останалите страни, според авторите, корелацията, въпреки че не е висока, е достатъчна, за да не създава пречки пред евентуалното им присъединяване към ЕЗ.

В по-ново изследване за степента на синхронизация на българския бизнес цикъл с този на ЕЗ А. Дамянов и Г. Стефанов¹ доказват, че степента на синхронизация се е повишила значително в периода 2002 – 2009 г. в сравнение с периода 1995 – 2001 г. и е сходна със степента на синхронизация на Гърция, Кипър и Малта. Това дава основание на авторите да заключат, че приемането на еврото би донесло ползи за България, и че присъединяването към ЕЗ е по-добрата перспектива в сравнение с независимата парична политика.

3.4. Структурна конвергенция

Според този подход реално икономическо сближаване между страните е налице, когато страните постигнат сходни икономически структури (сходни дялове на производствения сектор – сектора за услуги и сектора земеделие). Интересът към този възглед за реалната конвергенция се обяснява с това, че постигането на структурна конвергенция между страните от един паричен съюз повишава тяхната способност да абсорбират шокове, както и прави шоковете по-симетрични.

В периода 1999 – 2010 г. икономиките на страните от ЦИЕ с дерогация претърпяват структурни трансформации, в резултат на които икономическите им структури стават по-близки с тази на ЕЗ. Тази тенденция е характерна и за България. Постепенно дялът на земеделието в структурата на БВП на България намалява (от 14 % през 1995 г. до 7 % през 2008 г.) за сметка на увеличение на дела на услугите (от 50 % до 62 %). Въпреки това дяловете на земеделието и индустрията в структурата на БВП на България и останалите страни от ЦИЕ е по-висок от тези в ЕЗ, а дялът на услугите остава по-нисък. България и Румъния остават страните с най-висок дял на земеделието в структурата на икономиката (7 %), а икономиката на Латвия в структурно отношение е най-близка до тази на Еврозоната.

3.5. Степен на търговска интеграция

Един от класическите критерии според теорията за ОПЗ за участие на една страна в паричен съюз е отвореността на икономиката. В допълнение на това се смята, че колкото по-голяма е степента на търговска интеграция между страните от паричния съюз, т.е. колкото по-интензивни са търговските им връзки, толкова по-малък е рискът те да бъдат засегнати от асиметрични шокове. Още по-малък е този риск, ако по-голямата част от търговията между тези страни е вътрешносекторна, а не междусекторна.

¹ Damyanov, A. and G. Stefanov. Business cycle synchronization between the Bulgarian economy and the European Union. - South-Eastern Journal of Economics, 2010, № 2, pp. 171-185.

Всички държави от ЦИЕ с дерогация, с изключение на Полша и Румъния, са малки и отворени икономики. Ориентацията на тяхната външна търговия също показва висока степен на търговска интеграция с ЕС и с ЕЗ, като около 40 % от търговията на тези страни с ЕЗ е вътрешно-секторна¹.

Това в голяма степен е валидно и за нашата страна, въпреки че България и Литва са държавите с най-ниска степен на търговска интеграция от държавите от ЦИЕ с дерогация. През 2010 г. 58,7 % от вноса на България е от страни от ЕС (41,7 % от ЕЗ17), а 60,9 % от износа на страната е към страните от ЕС (44 % от общия износ е към страните от ЕЗ17).

4. Влияние на кризата на държавните дългове в Еврозоната

Възникването и развитието на кризата на държавните дългове в ЕЗ има съществено влияние върху процеса на присъединяване на България към ИПС. От една страна, ефектите от кризата влияят върху възможностите за изпълнение на критериите за номинална конвергенция и върху процеса на реално сближаване на икономиката ни с ЕЗ. От друга, кризата променя нагласите в ЕЗ и в ДЧ с дерогация. Тя измества въпросите за разширяването на ИПС на заден план и поставя в центъра на вниманието въпросите за спасяването на засегнатите страни и за мерките за предотвратяване на бъдещи кризи.

Конвергентните доклади от 2010 г. показват, че България се е отдалечила от изпълнението на критериите за номинална конвергенция в сравнение с 2008 г. Ако през 2008 г. страната не изпълнява единствено критерия за ценова стабилност, през 2010 г. България изпълнява само критерия за публичен дълг. Принос за това има и кризата на държавните дългове, чиито ефекти се наслаждат към негативните ефекти от глобалната икономическа криза. Кризата създава предпоставки за намаляване на инфлацията и евентуално изпълнение на критерия за ценова стабилност, но същевременно се отразява негативно върху фискалните параметри и върху лихвените проценти, които в условията на повишен риск се увеличават. Несъмнено кризата ще доведе и до забавяне на икономическия растеж в България, което ще се отрази на темповете на реално сближаване.

Кризата на държавните дългове кара ДЧ на Еврозоната да бъдат много по-консервативни по отношение на допускането на нови членове. Самите ДЧ с дерогация ревизират плановете си и отдалечават във времето присъединяването си към ИПС предвид проблемите, с които има да се справя Еврозоната. Съвсем естествено проблемите на разширяването на ИПС остават на заден план, а в центъра на вниманието застава спасяването на засегнатите страни.

Кризата на държавните дългове обаче може да изиграе и оздравителна роля. Тя демонстрира несъвместимостта между обща парична политика и национални фискални политики в условията на паричен съюз. Също така тя показва несъстоятелността на това критериите за номинална конвергенция да се прилагат строго спрямо ДЧ с дерогация, а изискванията на Пакта за стабилност и растеж спрямо ДЧ на Еврозоната да се пренеб-

¹ Backe, P., C. Timman et al. "The acceding countries' strategies towards ERM II and the adoption of the Euro: An analytical review", ECB Occasional Paper Series No. 10/2004.

реват. Изкристализирането на тези проблеми вероятно ще стимулира процес на реформи в икономическото управление и координация в рамките на ЕЗ.

Литература

1. Backe, P., C. Timman et al. The acceding countries' strategies towards ERM II and the adoption of the Euro: An analytical review, ECB Occasional Paper Series, 2004, No. 10.

2. Buitter, W. To Purgatory and Beyond. When and how should the accession countries from CEE become full members of EMU?, Paper presented at a conference at The Oesterreichische Nationalbank in Vienna, 20 – 21 Feb., 2004.

3. Damyanov, A. and G. Stefanov. Business cycle synchronization between the Bulgarian economy and the European Union. South-Eastern Journal of Economics, 2010, № 2, pp. 171 – 185.

4. Fidrmuc, J. and I. Korhonen. Meta-analysis of business cycle correlation between the Euro Area and the CEECs. - CESifo Working Paper No. 1693, 2006.

5. Figuet, J. M., and N. Nenovsky. Convergence and shocks in the road to EU: Empirical investigation for Bulgaria and Romania. William Davidson Institute Working Paper No. 810, 2006.

6. Freytag, A. EMU enlargement and central bank independence. Which concept of convergence to apply? National Bank of Poland, "Bank i Kredyt", 2007.

7. Halmai, P. and V. Vasary. Real convergence in the new Member States of the European Union (Shorter and longer term prospects). - The European Journal of Comparative Economics, Vol. 7, June 2010, pp. 229 – 253.

8. Sampo Bank. 'Growth prospects of emerging markets in Europe: How fast will they catch up with the Old West?', EME Report, September 2007.

9. Policy position of the Governing Council of ECB on exchange rate issues relating to the acceding countries, March 13, 2003.

10. Чукалев, Г. Ефектът Balassa-Samuelson в България. Българска народна банка, Дискусионен материал 24, 2002.

11. Чукалев, Г. Конвергенция на ценовото равнище между България и ЕС. Агенция за икономически анализи и прогнози. - Икономически изследвания, април, 2010.

12. Неновски, Н. и К. Димитрова. Дуална инфлация в условията на паричен съвет. Предизвикателства пред присъединяването на България към ЕС. Българска народна банка, Дискусионен материал 29, 2003.

13. Програма на правителството на европейското развитие на България, 2009 – 2013 г.

МОГАТ ЛИ БЪЛГАРСКИТЕ ЕВРОДЕПУТАТИ ДА ЛОБИРАТ В ПОЛЗА НА БЪЛГАРИЯ?

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

Лобирването в ЕС е относително ново явление. То набира скорост в края на 80-те и началото на 90-те години на XX в., а преди това се е възприемало предимно за американска практика. И наистина професионалният лобизъм – опитите за влияние върху политически решения срещу заплащане от заинтересувани лица и групи – е американско изобретение. В САЩ лобистките дейности са публични и регулирани от специален закон.

Днес лобирването в Европейския съюз се смята за нещо естествено, за необходима, неотменима част от европейския политически процес. Близко 2400 организации по интереси имат свои представителни офиси в Брюксел, в които действа персонал от около 15 000 лобисти¹. Става дума за офиси, представителства на европейски търговски и професионални федерации, консултантски и юридически фирми, транснационални компании, европейски НПО, работодателски и профсъюзни асоциации, организации на региони и общини, международни организации, частни изследователски институти, търговски камари и др. Специалистите, работещи в тези офиси, не се наричат лобисти, а консултанти по европейски публични дела, които се опитват да влияят върху европейското законодателство по един или друг начин, повече или по-малко успешно.

Процесът на европейска интеграция – в началото икономическа, а впоследствие и политическа – изведе на европейската сцена многобройните лобисти и консултанти в качеството им на "помощници и доставчици" на професионална експертиза за евроинституциите при вземането на европейски решения. **Лобизмът е политико-икономически феномен** и затова отразява специфичните взаимодействия между бизнеса (икономиката) и политиката. Неслучайно лобистката материя е предмет най-вече на двете научни дисциплини – политическата наука и бизнес мениджмънта. Ако през 70-те години на XX в. в Европа се наблюдава своеобразно "политизиране на икономиката" и възход на т.нар. държава на благоденствието, то от 80-те години насетне следва "икономизиране на политиката" и нейното прагматизиране, изразяващо се в склонност към либерализация, дерегулация и приватизация. Тези именно съществени промени подлежат на управление – особено след стартиране на единния европейски пазар, въвеждането на европейска валута, след разширяването на ЕС през първото десетилетие на XXI в., след Договора от Лисабон, влязъл в сила през 2009 г., насочен към ускоряване процеса на политическата интеграция на Европа.

¹ Схенделен, Р. Макиавели в Брюксел. Изкуството на лобирване в ЕС. С., 2010 (Национална асоциация на общинските служители в България; Дипломатически институт при МВнР на Р България), с. 70.

В условията на все още незавършен политически проект страните – членки на ЕС, европейските институции и различни заинтересувани страни в лицето на бизнеса и неправителствените организации разполагат с пет стандартни (традиционни) подхода за разрешаване на дразнещи различия и конфликти в процеса на европеизация (европейска интеграция). Това са: примирението, търпимостта, битката на бойното поле, имитацията и воденето на преговори. Приложението на тези подходи предлага някакви решения за преодоляване на различията между страните членки с уважение на техните специфики. Но освен тях със създаването на ЕС се формира нов, шести метод за регулиране на различия. Той се изразява в изработен механизъм за публично вземане на решения в ЕС за решаване на трансгранични конфликти чрез прилагане на законите на ЕС, които имат предимство пред националното законодателство на страните членки. В това се крие дълбоката същност на европейската интеграция, която превръща ЕС не само и не толкова в *културна общност от споделени ценности*, колкото в *правна общност от споделени закони* на основата на договори. Този шести метод се прилага успоредно с предходните пет и така ЕС изглежда като отворен форум на постоянни преговори, спорове, вкл. "бойно поле", но без насилие, където борбата се провежда устно и на хартия – в рамките на постоянен процес на комуникация и координация¹.

В изключително сложната политическа система на ЕС управлението на публичните дела (Public Affairs Management) се превръща в ефикасен начин за организиране на усилията на различни играчи (групи по интереси) за постигане на желан резултат. Ако преди се е говорило за "*влияние*" върху публичните дела (лобирането е опит за влияние), то днес става дума за "*управление*" на публичните дела. Или **лобирането в Европейския съюз е аспект на управлението на публичните дела в Обединена Европа**. Новият термин *Public Affairs Management* включва: управление на предизвикателствата; възползване от благоприятни възможности, идващи от външната среда; избягване на заплахи (рискове); решаване на конкретни проблеми и пр. Лобистките дейности имат общо с всичко това, но те са много по-конкретни, прагматични и инструментални, докато при управлението на публичните дела се използва по-широка систематична методология, която трябва да доведе до по-рационално организирани "амбиция, проучване и предпазливост"².

Така стигаме до темата на настоящото изложение, концентрирана във въпроса: **Могат ли евродепутатите да се занимават с лобиране?** Лобиране в защита на национални цели и интереси? Могат ли да са субекти на лобиране, а не само обекти на лобистки натиск от страна на големи компании, международни организации, НПО и др. и наетите от тях лобисти? Отговорът на този въпрос е **еднозначно позитивен**. Да, евродепутатите могат да лобират за национални интереси **по две причини**. Първата, защото националното измерение е едно от трите измерения на лобирането в ЕС (наред с политическото и институционалното), и втората, защото при съвременния лобизъм в мрежовото, информационно общество, който по същество е технология за достъп и обмен на информация, няма субекти и обекти, а

¹ Схенделен, Р. Макиавели в Брюксел. Изкуството на лобиране в ЕС. С., 2010 (Национална асоциация на общинските служители в България; Дипломатически институт при МВНР на Р България), с. 26 - 29.

² Пак там, с. 60 - 61.

агенти на лобирание. Европейският политически процес се характеризира не като еднопосочен поток от информация и действия, а като двупосочен, по-скоро многопосочен поток между изпращачи и получатели на информация. Налице са всъщност множество потоци на комуникация и взаимодействие, които често включват смяна на ролите¹. Много заинтересувани страни (stakeholders) от дадено решение на европейската политическа сцена, вкл. представителите на ЕС (институции и длъжностни лица), често играят, дори по отношение на едно и също досие (проект за решение), двойна роля – едновременно като изпращач и получател на съобщения.

Според един излязъл наскоро наръчник **лобирането в ЕС има три основни измерения**: политическо, национално и институционално². Тоест на различните процеси, интереси и играчи, на всичко, което се случва на европейската сцена, може да се гледа от три възможни гледни точки. **Политическата** гледна точка отчита най-вече факта, че Европейският парламент (основният политически, представителен орган) е организиран около 7 политически групи, чрез които се ръководи дейността му, разпределят се функции между евродепутати и техните ангажименти в постоянните комисии. Отговорни фигури в Комисията и Съвета също принадлежат към съответни европейски партии. **Националното** измерение на лобизма е изключително важно, защото националната принадлежност на евродепутатите често взема надмощие над лоялността им към политическа група, което се отразява върху поведението им при гласуване. А освен това дори комисарите в Европейската комисия никога не забравят страната, от която идват – това е така, защото след приключване на своя мандат, те често се завръщат в родината. Да не говорим за работата на Съвета, където националният фактор е ключов. Очевидно е, че едни национални държави (Франция, Германия) имат по-голяма тежест от други. Малките държави (каквато е България) трябва да разчитат на стратегии за получаване на блокиращо малцинство съобразно новия механизъм за гласуване в Съвета след Договора в Лисабон. И последното, **институционално измерение** на лобизма в ЕС, покрива целия комплекс от процеси, които се случват в рамките на т.нар. "институционален триъгълник" при взимането на европейски решения. То засяга детайлно познаване на "европейската политическа машина". Лобират тези, които отлично познават "кухнята" на взимане на решения в най-големи подробности – познават длъжностни лица и ключови фигури (вкл. техническия персонал, който ги обслужва), запознати са с правомощия, структури, процедури и пр.

И така, евродепутатите могат да лобират за национални интереси и мнозина от тях го правят. Това с пълна сила важи за българските евродепутати, които биха могли чрез лобирание да допринесат за оползотворяване възможностите от пълноправното членство на България в ЕС от 2007. Членовете на Европейския парламент имат свои официални функции и ангажименти, а **лобирането за национална кауза** ще третираме като **нестандартен начин за преследване на национални цели**, като неконвенционален, неформален, неинституционализиран модел на поведение, изразяващ се в **неформални усилия за събиране на информация и подкрепа** във

¹ Схенделен, Р., цит. съч., с. 64.

² Caroline De Cock, iLobby.eu (Survival Guide to EU Lobbying), Eburon Academic Publishers, 2010, p. 63 - 70.

връзка с европейски решения в полза на България, на мнозинството от нейните граждани. С други думи българските евродепутати не са длъжни да лобират, но могат да го правят, ако желаят, ако са мотивирани да положат допълнителни, неформални усилия в защита на национални цели и интереси. Изборът зависи от конкретната персона, която сама трябва да реши да работи в тази посока. Добре е да се внимава с тези неформални действия, защото е възможно предизвикване на "ефект на бумеранга" и някои активности да донесат вместо полза – вреда за България.

Трябва да се внимава, защото освен всичко друго **публиката гледа на лобирането и лобистите силно критично и подозрително** с убеждението, че става дума за злоупотреба с власт в интерес на частни интереси. Много често хората виждат в лобирането синоним на други феномени като: конфликт на интереси, търговия с влияние, корупция, управление в сянка. Затова и в момента в ЕС тече оживена дискусия относно публичния характер на лобирането особено след Европейската инициатива за прозрачност (т.нар. Зелена книга) във връзка с превръщането на доброволния регистър към Комисията за лобисти и лоби-групи в задължителен. Задължителната регистрация на лобистите, техните клиенти, финансиране и предмет на лобиране се оказва доста трудно начинание. Освен това по данни на едно изследване 39 % от бившите еврокомисари започват да представляват частни интереси, след като напуснат Брюксел¹. Оттам и подозренията в накърняване на обществения интерес (интересите на всички или повечето граждани) в полза на малцина имат определени основания. С други думи, хората смятат, че демокрацията често се изражда в олигархия – вкл. европейската демокрация, а какво остава за националната...

Смятам за нужно да направя някои уточнения по повод т.нар. "обществен интерес", тъй като той кореспондира с националния интерес, за който става дума в доклада, и за лобиране в негова защита в ЕС. В случая няма да се впускам в терминологично изясняване на политиката като публична дейност в защита на интересите на общността от граждани (наречена нация), на властта с нейните различни изражения – по формиране на дневен ред, взимане на решения и психологически контрол върху съзнанието на гражданите чрез различни политически комуникации, няма да разграничавам политическа от социална власт. Обемът на изложението не ми позволява да го правя. Ще кажа само, че в специализираната литература за лобизма не се говори за ощетяване на обществения интерес за сметка на частни интереси (макар голяма част от публиката да мисли в тази посока), а за **наличието на сиви зони в рамките на две основни дихотомии: между публично и частно; между европейско и национално**. Дори в рамките на всяка дихотомия има много сиви зони (хибридни пространства) и тяхното наличие има общо с лобизма. Не бива да забравяме неговия кулоарен произход, който загатва, че решенията се вземат не само в рамките на официални форуми (институции), а и в техните предверия, фойета, кулоари, където се изработва допълнителна аргументация в полза на един или друг вариант за решение.

Ето какъв **пример** дава холандският професор Ринус ван Схенделен във връзка с **лобирането в ЕС**. Когато, казва той, комисарят кани на обяд докладчика от Евро-

¹ Вж. в. "Сега", 29.09.2011. Преводна статия на Роланд Войбел. – ИЮ Обзървър, Лобизмът – любимо занимание на бившите еврокомисари.

пейския парламент по даден проблем, който ще се регулира, за да го "изслуша", "за да се увери, че нещата са наред" – ясно е, че той – комисарят, лобира. Докато официалното писмо на комисаря в отговор на искане на докладчика – няма нищо общо с лобиране. По същата логика участие в организирано изслушване в Европарламента по даден проблем не е дейност по лобиране, но натиск за стартиране на подобно изслушване или отлагането му във времето – може да се окачестви като лобиране¹. Тоест лобирането се извършва по време на неофициални срещи между заинтересувани страни по даден проблем. Такива заинтересувани страни са както частни, така и публични организации и персони.

С всички тези неформални начини за събиране на информация и търсене на подкрепа лобирането се доближава до традиционната дипломация. Подходите за комуникация са неформални, а събирането на информация е не толкова пряко, а по-скоро косвено. Неслучайно Николо Макиавели е образът емблема за добър лобист, защото той (респ. "Владетелят") е воден от силна амбиция да спечели играта, винаги предварително изучава и се подготвя за нея и действа изключително предпазливо по време на самата игра. По тази логика, за да лобира, да оказва влияние върху европейските дела – в нашия случай – в полза на България, евродепутатът трябва да притежава три характеристики: а) целенасочена амбиция (желание да прояви усилия в тази посока); б) активно проучване на игралното поле (европейската сцена); в) предпазлив стил на игра (внимателно да подбира техниките)².

Изготвяйки свои позиции по различни досиета, проблеми по бъдещо европейско законодателство, свързани с произтичащи позитивни/негативни последствия за България и за нейните граждани, евродепутатът трябва преди всичко добре да се аргументира (писмено, с логически изводи и достоверни справки, цифри, факти), за да може ефективно да обоснове национални ценности и интереси, които да намерят изражение в съответни европейски решения. Освен действия по събиране на необходимата за аргументация информация за успешното лобиране е нужно и осигуряване на подкрепа на неговата позиция от страна на други съюзници и партньори, на заинтересувани страни – публични и частни организации на национално и европейско равнище.

В процеса на европеизация и споменатите две дихотомии между национално и европейско, между публично и частно и наличните сиви, хибридни зони между тях се разгръщат неформалните лобистки дейности. Те отразяват голямата сложност и силната конкуренция на различни интереси на европейската политическа сцена. Илюстрация на това са следните въпроси: Компанията "Сименс" като национален или като европейски играч лобира за съответно законодателство в Брюксел? Или проблемът с евентуалния строеж на АЕЦ – Белене в България национален ли е или европейски, приоритет на публични или частни играчи? Могат да се зададат и други подобни въпроси, чиито отговори не са еднозначни.

Изводът, който правим в случая, е, че много от важните проблеми, по които трябва да се вземат европейски решения, пресичат границите между национално и европейско равнище, между публичен и частен сектор. Много национални пробле-

¹ Схенделен, Р., цит. съч., с. 58.

² Пак там, с. 59 - 60.

ми имат европейско измерение и, обратно, а проблеми на частния сектор имат свои публични измерения. Лобирането се разполага именно в тези т.нар. "сиви зони" между публичен и частен сектор, между национално и европейско пространство. Картината е доста сложна, защото много от заинтересуваните страни оперират едновременно в различните сфери и на различни равнища. Ярък пример за това е транснационална компания, която действа в различни държави, членува в европейски федерации, канена е на консултации в експертни органи на Комисията, както и на разговори с национални правителства. Актуалният проблем за включване на Румъния и България в Шенгенско споразумение за трансграничен контрол също има национално и европейско измерение, отразява интереси на публични и частни организации, заинтересувани страни-съюзници и опоненти.

Лобирането по национален проблем е свързано както с преодоляването на евентуални рискове и заплахи, така и с очертаване на евентуални шансове и възможности. Съотношението между тях трябва да се изчислява и предвижда. Много важна е личната преценка на депутата, която винаги предполага ценностни съждения. Те са предизвикани от интереси, спрямо които се оценяват фактите и тенденциите в заобикалящия ни свят. Така тези факти и тенденции се назовават или като заплахи, или като възможности. За регулирането на всеки проблем в ЕС се конкурират различни (често противоположни) интереси с различни шансове за успех.

Членове на Европейския парламент са 17 български представители, разпределени в политически групи, както следва: християндемократи – 6 (Надежда Нейнски, Илияна Иванова, Андрей Ковачев, Мария Неделчева, Емил Стоянов и Владимир Уручев); социалисти и социалдемократи – 4 (Ивайло Калфин, Евгени Кирилов, Кристиан Вигенин, Илиана Йотова); либерали и демократи – 5 (Филиз Хюсменова, Станимир Илчев, Метин Казак, Владко Панайотов и Антония Първанова) и 2 независими (Слави Бинев и Димитър Стоянов). Всички те работят в рамките на 20 постоянни комисии на ЕП, както и една допълнителна, Специална комисия по финансовата, икономическа и социална криза. Няма да разглеждам цялостната активност на българските евродепутати, която би трябвало да допринася за това, как след 1 януари 2007 г. България да участва активно при формирането на новите и при изменението на настоящите политики на Европейския съюз. Това на практика означава, че страната ни има право на глас при взимането на решения и от "получател" на политиките на ЕС ("policy taker") тя се превръща в активен участник при тяхното формиране ("policy maker")¹. Ще разгледам като пример само някои изяви на български евродепутати, които попадат под рубриката – лобиране в полза на България.

Информация за тези изяви извличам от личните страници на нашите представители в ЕП. Прави впечатление, че депутатите, които участват в ръководството на постоянните парламентарни комисии, разполагат с по-големи възможности за действие, в т.ч. за лобиране в полза на България. Такива са Евгени Кирилов (първи зам.-председател на Комисия по регионално развитие), Ивайло Калфин (зам.-председател на Комисия по бюджета) и Илиана Иванова (зам.-председател на Специалната комисия по финансова, икономическа и социална криза).

¹ Вж. Координационен механизъм по европейски въпроси в Р България, <http://www.euaffairs.government.bg/index.php?page=koordinatsionen-mehanizm>

Например Евгени Кирилов като член на ръководството на Комисията по регионално развитие предприема множество инициативи, в т.ч. свързани с неформално лобиране, в полза на България. Той инициира и прокарва поправки в проекторезолюцията за напредъка на Македония по пътя на европейското ѝ членство (2010); отправя призови към македонското правителство за създаване на съвместни експертни комисии по образование и история с България, Гърция и др. Заедно с други български евродепутати Е. Кирилов инициира среща с еврокомисаря по разширяването Щефан Фюле с цел запознаването му с конкретни случаи по нарушаване на човешките права в Македония на граждани с българско самосъзнание. Тази среща има безспорно лобистки, неформален характер, но е подходяща за защита на потърпевшите граждани. Друга лобистка техника, приложена от евродепутата, е обвързването на българския национален интерес с протичащите процеси в нашата съседка и поставянето им в подходяща контекстуална рамка. Евгени Кирилов успешно дефинира такава с изявлението си, че "в контекста на разширяване на ЕС, Европейският парламент трябва да продължи подкрепата си за перспективите за европейско членство на страните от Западните Балкани". В качеството си на докладчик по въпроса за опростяването на визовия режим за Македония в Съвместния парламентарен комитет ЕС – Македония, той се изказва в полза на безвизов режим за страната.

През април 2011 г. друг български евродепутат Кристиан Вигенин е избран за докладчик на Европейския парламент за Македония. Любопитно в тази връзка е да се знае, че предишният докладчик – словенецът Зоран Талер, подава оставка поради корупционен скандал с мними лобисти, избухнал през март 2011 г. Група журналисти от "Сънди таймс", представили се за лобисти в защита на свои клиенти, искат подкрепа от евродепутати за промяна на нормативни текстове, свързани с работата на банките – съответно предлагайки парични суми в замяна. Лобистите се свързват с 60 евродепутати, 14 от които приемат някакви ангажименти. Трима евродепутати (бивши министри в своите страни от Румъния, Австрия и Словения) са разобличени. Сред тях е и Талер, който поема ангажименти за поправки в закон срещу 100 000 евро. Всичко това безспорно натоварва лобизма с негативни конотации. Но целта на нашето изложение и употребата на лобистка лексика е друга, а именно разкриване на благоприятни възможности за лобиране в полза на България. И така, Кристиан Вигенин е новият докладчик, който ще оформя позициите на Европарламента (респ. на парламентарната комисия по външни работи) относно напредъка на Македония по пътя на европейското членство и като такъв, той може да лобира в полза на България. Още повече, че той е и председател на работната група на европейските социалисти за разширяване на Европейския съюз към Западните Балкани. Предстои да станем свидетели на негови конкретни инициативи в тази посока.

Говорейки за К. Вигенин, струва си да отбележим зададения от него **въпрос за искане на писмен отговор от Комисията** (5 юли 2011) относно налични различия в производствените характеристики и съдържанието на продукти в търговската мрежа на старите и новите страни членки, където качеството на едни и същи продукти в новите държави членки е по-ниско. Тук се включва и съдържанието на продукти на реномирани търговски марки, което е различно в зависимост от това, в

коя държава се продават. Прави чест на българския евродепутат, че задава този въпрос, засягащ равното третиране на европейските граждани.

Обща кауза за лобиране на нашите евродепутати е, че **българските граждани не бива да се третират като "европейци втора ръка"**. И нашите представители в ЕП лобират в нейна защита. Такъв е случаят с предприетата двугодишна кампания на евродепутата Илияна Иванова за премахване на съществуващите пречки за свободно движение на български работници в някои страни – членки на ЕС. Резултатът от тази кампания е, че Европейската комисия стартира **обществено допитване** за ограниченията на български работници на европейския трудов пазар, което се провежда чрез онлайн въпросник за физически и юридически лица. В защита на споменатата кауза е и предприетата **мощна кампания** от Ивайло Калфин за облекчаване на условията за легализация на дипломи, получени от български граждани в европейски университети и респ. признаване на дипломи от български университети в рамките на ЕС. От тази кампания има заинтересувани и в други европейски страни – нови членки на ЕС, поради което Калфин възнамерява да стартира гражданска инициатива от 1 000 000 подписа – възможност, предвидена от Лисабонския договор. Такава гражданска инициатива се съпровожда с широка застъпническа кампания, най-вече в медиите, което също се третира като лобиране в широк смисъл.

Освен че са членове на съответни политически групи, българските евродепутати са членове и на делегацията на Р България в Европарламента. Понякога тези две принадлежности влизат в конфликт при гласуването, защото политическата група изисква дисциплина и единно гласуване по даден проблем, което да се окаже в противоречие с националната принадлежност на депутата. Подобна ситуация възникна по време на сесията на ЕП (7 юли 2011) във връзка с проектодоклад, свързан с борбата с климатичните промени и допустимия обем на намаляване на вредни въглеродни емисии от 20 на 30 % на територията на страните членки. Проблемът предизвиква сериозни противоречия както между основните политически групи (С&Д и ЕНП), така и вътре в самите тях. Българските социалисти в ЕП се разграничиха от позицията на своята политическа група, отчитайки националния интерес на България, както и на новите страни членки, за които цената на тези мерки би била непосилна. В крайна сметка **докладът е отхвърлен като цяло, а дебатът отложен**. След гласуването Кристиан Вигенин изтъква следното: "За страна като България 20 % намаление на емисиите до 2020 г. само по себе си е достатъчно голямо предизвикателство, а нови ангажименти до 30 % биха представлявали непосилно бреме за индустрията, особено в условията на криза..." Така се предотвратява решение, което би имало дълготрайни негативни последици за българската икономика. От посочения пример правим извода, че лобиране може да се извършва както за взимане, така и за блокиране, не-вземане на европейско решение.

Като лобиране в полза на България може да се третира и **допълнението**, което прави Евгени Кирилов към доклада на Комисията по регионално развитие в ЕП за "Постигане на действително териториално, социално и икономическо сближаване в ЕС – задължително условие за конкурентоспособност на световно равнище" (2009). В проектотекста на този доклад е липсвало социалното измерение на политиката на

сближаване, а тя се отнася до мерки за повишаване на заетостта и борбата с безработицата, подкрепата на образованието и социалното включване и достъпа до обществени услуги. Това социално измерение изключително засяга България и голяма част от българските граждани (страната ни е една от най-бедните в ЕС!). Допълнението е прието, вкл. запазването на Европейския социален фонд и след 2013 г. като финансов инструмент, допринасящ за устойчивото развитие на регионите. И още нещо, в качеството си на докладчик на ЕП по изменение на общия регламент за структурните фондове (2009) Евгени Кирилов предлага конкретни идеи (които са приети!) за опростяване на процедурите по усвояване на средства от структурните фондове на ЕС, което облекчава българските бенефициенти.

Акт на лобиране от страна на депутати е лансиране на даден проблем с цел включването му в европейския дневен ред. Такъв е случаят с пилотния проект на евродепутати (Ивайло Калфин е един от съавторите му) за т.нар. **"Дунавска стратегия на ЕС"**. Целта е Комисията да определи финансова подкрепа за общата стратегическа визия за Дунавския регион в следните области: трансграничното сътрудничество, социално развитие, устойчиво икономическо развитие, развитие на туризма, транспортните мрежи и енергийната инфраструктура, на културата и на образованието, опазването на околната среда. Лобирайки, Калфин членува в "Дунавския форум" в ЕП и взема участие в няколко международни конференции, организирани от Генерална дирекция "Регионално развитие" на ЕК през 2010 г. Подобно лобиране осъществява и Илиана Йотова във връзка с нейните инициативи за насърчаване на сътрудничеството на ЕС със страните от Черноморския регион.

Накрая ще систематизирам някои полезни съвета във вид на възможни лобистки техники и дейности, извлечени от наръчници за лобиране в ЕС. **Българските евродепутати могат да лобират в полза на България чрез:**

- инициране на резолюции и изслушвания в постоянните парламентарни комитети по проблеми, важни за България;
- привличане на съюзници и партньори в лицето на публични и частни, национални и европейски организации; неутрализиране на опоненти;
- активно присъствие в медиите (стари и нови) в рамките на застъпнически кампании, подписки и петиции в защита на национални каузи;
- инициране и участие в кръгли маси, конференции, изследвания, чиято тематика умело да балансира между националното и европейско начало;
- участие в делегации за сътрудничество на ЕС с други части на света (Китай, Индия, Русия, Турция, Сърбия и др.) с отчитане на национални интереси;
- участие в интергрупи¹ – неформални, кро-партийни образувания около конкретни проблеми (напр. "Група на Кенгурото", защитаваща свободата на придвижване в ЕС);

¹ De Cock, C. iLobby.eu (Survival Guide to EU Lobbying), Eburon Acad. Publishers, 2010, pp. 37-62.

- участие в бизнес форуми¹ и други неформални мрежи в полза на икономическия просперитет на България;
- целеви контакти с европейски федерации, бизнес асоциации и други европейски мрежи от неправителствени организации и др.²

Всички тези благоприятни възможности за лобиране в полза на България предполагат познаване в детайли на европейското поле за взимане на решения – институции, длъжностни лица, правомощия, правила, процедури, заинтересувани страни – съюзници и опоненти. И накрая – едно златно правило за успешно лобиране: **"Най-важните хора не са тези, които подписват решението, а тези, които пишат текста."**³ Конкретен европейски служител експерт се чувства доста самотно пред белия лист хартия, когато трябва да "нахвърли" първата чернова на дадено решение. Именно тогава на помощ му идва лобистът... Оказва се, че по-нататъшните поправки на първоначалния текст (от различни шефове на съответни отдели, дирекции и пр. звена, други заинтересувани страни) не са толкова много. Твърди се, че финалният вариант на проектозакона обикновено съдържа 80 % от съдържанието на първоначалния вариант⁴. В тази връзка българските евродепутати не бива да забравят, че в европейските институции (най-вече в Комисията) работят много българи⁵, които трябва да се привличат около общи инициативи в полза на България.

¹ Повече за бизнес форумите вж. Christian D. de Fouloy (President of the Association of Accredited Lobbyists to the European Parliament), Lobbying at the European Parliament Level, презентация на конференция "Ролята на лобистите", организирана от Народното събрание на Р България и Институт за икономическа политика с подкрепата на посолството на САЩ в България. София, 22-23 ноември, 2010.

² Geiger, A. EU Lobbying Handbook (A guide to modern participation in Brussels), Berlin, 2006, pp. 127-190.

³ Схенделен, Р. Макиавели в Брюксел, с. 97.

⁴ Hull, R. Lobbying Brussels: A View from Within. – In: Lobbying in the European Community, Ed. by S. Mazey and J. Richardson; Oxford University Press, 1993, pp. 82-88.

⁵ През 2010 г. България получава трето директорско място в Европейската комисия – Адриана Тощева – директор на Генерална дирекция "Трудова заетост, социални въпроси и равни възможности". Преди нея директорски постове в Комисията получават Марио Милушев (Генерална дирекция "Земеделие") и Чарлина Вичева (Генерална дирекция "Регионална политика") – вж. 24 часа, 30 юни 2010 г.

ЗА НУЖДАТА ОТ ИНДУСТРИАЛНА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ

*гл.ас. д-р Паскал Желев,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Целта на доклада е да се представи същността на индустриалната политика, причините за възобновения интерес към нея през последните години, теоретичната ѝ обосновка и принципите, на които трябва да бъде основана. Защитена е тезата, че разрешаването на специфичните проблеми на българската икономика изисква провеждането на активна индустриална политика.

Ключови думи: индустриална политика, структурна трансформация, България

Abstract

The aim of the paper is to present the concept of industrial policy, the reasons for resurrected interest in it in recent years, its theoretical justification and the principles of successful industrial policy. It is argued that the resolution of Bulgaria's economy specific problems requires the adoption of active industrial policy.

Key words: industrial policy, structural transformation, Bulgaria
JEL: O14, L52

Увод

Още от публикуването на "Богатството на народите" от Адам Смит през 1776 г. насам основна тема на икономическите изследвания е как да се постигне устойчиво стопанско развитие и да се повиши благосъстоянието на населението. Днес широко се споделя разбирането, че ръстът на производителността е водещият фактор затова. Тъй като равнището на производителността, както и потенциалът ѝ за нарастване са различни в отделните стопански дейности, способността на една страна да догони своите по-развити икономически партньори до голяма степен зависи от нейната производствена и експортна специализация. Ето защо, Родрик (2007) твърди, че в основата на развитието стои структурната промяна – тя включва производството на нови продукти с нови технологии и прехвърлянето на ресурси от традиционните към тези нови дейности. Именно в този контекст индустриалната политика, дефинирана като "правителствени усилия за промяна в индустриалната структура с цел да се насърчи икономическия растеж, основан на увеличена производителност" (Световната банка, 1993) или "преструктуриращи политики в полза на поддинамични дейности" (Родрик, 2007), е считана от нарастващ брой изследователи като важен инструмент за постигане на икономическо развитие и догонване.

Целта на доклада е да се представи същността на индустриалната политика, причините за възобновения интерес към нея през последните години, теоретичната

й обосновка и да се защити тезата, че разрешаването на специфичните проблеми на българската икономика изисква провеждането на активна индустриална политика.

1. Същност и модели на индустриалната политика

В икономическата литература няма консенсус върху това какво представлява индустриалната политика освен може би това, че тя е свързана с правителствена намеса в икономиката. В своя популярен учебник по международен икономикс Кругман и Обстфелд (1991) представят индустриалната политика като "опит от страна на правителството да насърчи насочването на ресурсите към сектори, които счита за важни от гледна точка на бъдещия икономически растеж"¹. Друго подобно на гореописаните определения дават Пак и Саги (2006)² – "всякакъв вид селективна намеса или правителствена политика, която се опитва да промени структурата на производството към сектори, които се очаква да предложат по-добри перспективи за икономически растеж спрямо положението при липса на такава интервенция".

Тъй като централен обект на индустриалната политика е създаването на съвременен високотехнологичен и конкурентоспособен производствен комплекс, а нейно следствие промяна в структурата на производството, много често в икономическата литература се използва термина "структурна политика".

Можем да изведем следните характеристики на индустриална политика:

- Тя представлява едно от направленията на държавната политика и е пряко свързана и взаимодейства с другите видове политики – външнотърговска, иновационна, регионална, екологична, образователна, социална и др. За ефективното ѝ функциониране е необходимо наличието на стабилна макроикономическа среда и тясно координиране с останалите публични политики. Много често индустриалната политика е интегрална част от цялостните стратегии за социално-икономическо развитие на страните.

- Индустриалната политика не е ограничена само да промишления сектор, тя е отговорна за цялостната модернизация на икономиката*.

- Нейна цел е повишаване на конкурентоспособността, ефективността и експортния потенциал на икономиката, както и намаляване на уязвимостта ѝ от външни шокове и сътресения.

- Резултатът от успешно проведена индустриална политика е промяна в мястото на страната в международното разделение на труда, реструктурирана икономика към по-динамично развиващи се и наукоинтензивни отрасли с по-висок потенциал за постигане на устойчив растеж.

¹ Krugman, P., M. Obstfeld. *International Economics Theory and Policy*, Pearson Addison Wesley, 1991.

² Pack, H., K. Saggi. *Is there a Case for Industrial Policy? A Critical Survey*. World Bank Research Observer, July 2006.

* Много често индустриалната политика е насочена към дейности от други икономически сектори, за които правителството счита, че е налице неизползван потенциал, като например износ на продукти от неконвенционално земеделие или услуги с висока добавена стойност като разработването на софтуер и алтернативен туризъм. Освен това нерядко е трудно да бъдат отделени производството и услугите; когато дадено производство смени локацията си обикновено свързаните с него услуги, произвеждащи висока добавена стойност (финансови, информационно-комуникационни, логистични и бизнес услуги) го последват.

В икономическата теория и практика се отличават два различни подхода към индустриалната политика и нейната роля: *неолиберален* и *структуралистичен*. Привържениците на първия подход се придържат към разбирането, че най-добрата стратегия за развитие за всички страни е либерализацията, която осигурява оптимално разпределение на ресурсите, движено от свободните пазарни сили. В подобна ситуация правителствената намеса не може да подобри положението, а само би могла да ограничи благосъстоянието. Според неолибералния подход единствената допустима роля на държавата е да осигурява стабилна макроикономическа среда с ясни правила, да отвори напълно икономиката за международния поток от продукти и фактори, да даде водеща роля на частната инициатива и да се грижи единствено за осигуряване на съществени публични блага като инфраструктурата. Този подход има подкрепата на индустриализираните страни и на Бретънуудските институции (затова е наричан още "Вашингтонски консенсус" – неговите основни принципи са повсеместна либерализация, приватизация, дерегулация).

При структуралистичния подход се отдава по-малко доверие на свободните пазарни сили като двигател на динамичната конкурентоспособност и повече на способността на правителствата да осъществяват ефективни интервенции. Приемайки необходимостта от по-голяма отвореност, привържениците на този подход твърдят, че разчитането на пазара не изключва проактивна политика от страна на държавата. Пазарите са мощни сили, но невинаги са свършени, институциите отговорни за тяхното правилно функциониране често са слаби или въобще отсъстват. Необходими са правителствени интервенции, които да подобрят пазарните резултати. Провалите на държавната намеса в икономиката в минали периоди не е основание за пасивното уповаване на несъвършените пазари, а по-скоро изостря необходимостта от подобряване на способността на правителствата да се намесват ефективно.

В зависимост от съответния подход се формират два модела на индустриална политика – **хоризонтална** ("мека" или още функционална) и **вертикална** ("твърда" или селективна). Хоризонталната индустриална политика, подкрепяна от привържениците на неолибералния подход, се опира на функционални интервенции, целящи да коригират несъвършенствата на пазара, без да благоприятстват определен сектор или дейност. Тя е насочена не към отделните отрасли или фирми, а към подобряване на качеството на общите ресурси, които влияят на икономиката като цяло¹. Характерно за този модел индустриална политика е поставянето на ударение върху създаването на стабилна макроикономическа среда, инвестирането в инфраструктура и образование, прилагането на политика на отворени врати към външната търговия и чуждите инвестиции, използването на проконкурентен антитръстов режим и подкрепата на фундаменталните и приложни научни изследвания.

Вертикалната индустриална политика е насочена към специфични отрасли, подотрасли или фирми с цел да бъдат подпомогнати, тъй като се предполага, че те имат съществено значение за икономическото развитие и международна конкурентоспособност на националното стопанство. Този модел се подкрепя от структура-

¹ Подчертавайки хоризонталния характер на индустриалната политика в редица български работки тя е наричана политика към предприятията (вж. напр. Икономиката на България, периодично издание на Центъра за икономическо развитие).

листите и още се нарича агресивна индустриална политика. Подобен тип политика е реализиран чрез индикативно или стратегическо планиране в Япония и Източна Азия. Елементите на агресивната индустриална политика включват отдаване на приоритет на специфични отрасли или дейности чрез благоприятни данъчни ставки, обществени поръчки, субсидии, външнотърговски политики, както и подкрепа на НИОКР, която преминава извън предпазарната фаза.

Структуралистичният подход не отхвърля значението на хоризонталната индустриална политика за икономическото развитие, но приоритетно утвърждава необходимостта от селективни интервенции на пазара. Всъщност в икономическата практика страните не прилагат някоя от двата типа индустриална политика в чист вид, а обикновено използват елементи и от двата подхода.

2. Завръщането на индустриалната политика

От 80-те години на миналия век насам идеята за намеса на правителството, с цел да се въздейства върху производствената структура на страната е категорично отхвърляна от преобладаващата част от икономистите и съответно от вземащите политически решения, които считат че тя води до неефективно използване на ресурсите, ограничаване на конкуренцията, насърчаване на лобизма и т.н. С разрастването на глобалната финансова и икономическа криза през 2008 г. обаче ролята на държавата в икономиката бива преосмислена. В САЩ и в страните от ЕС от държавния бюджет се налива значителен капитал за спасяването на затруднени финансови институции и автомобилни производители. През 2009 г. Барак Обама заявява, че правителството трябва да предприеме "стратегически решения за стратегическите отрасли". Съответно неговият план за фискално стимулиране отрежда милиарди долари за финансиране на иновации в производството на възобновяеми енергийни източници, високоскоростна железопътна инфраструктура и модерни превозни средства.

Британският премиер Гордън Браун популяризира индустриалната политика като инструмент за създаване на висококвалифицирани работни места. Френският президент Никола Саркози говори за нея като механизъм за запазване на заетостта в промишлеността във Франция. Главният икономист на Световната банка, Джъстин Лин, открито я подкрепя като средство за ускоряване на структурните промени в развиващите се страни. Една от водещите инициативи в стратегията на ЕС за настоящото десетилетие "Европа 2020" е "Интегрирана индустриална политика за ерата на глобализацията". Нейно основно послание е – промишлеността трябва да е на преден план, за да бъде Европа глобален икономически лидер. В съответствие с това от 2010 г. Европейската комисия докладва регулярно за политиките и резултатите на ЕС и държавите членки в областта на конкурентоспособността и промишлеността.

След десетилетия на забвение индустриалната политика отново е на мода. На какво се дължи възроденият интерес към нея?

На първо място, лошото състояние на световната икономика притиска правителствата да предприемат мерки за стимулиране на икономическия растеж и намаляване на безработицата. Подкрепата на избрани отрасли често е предпочитаният

начин за запазване на работни места и подпомагане на местните фирми да се справят с чуждестранната конкуренция. От своя страна непредвиденото използване на инструментите на индустриалната политика за справяне с кризисни ситуации води до искания за тяхното увеличаване. Например Барак Обама отговаря на възраженията, че само големи компании като General Motors и AIG се възползват от държавната щедрост, като основава фонд за кредитиране на малки и средни предприятия, възлизащ на 30 млрд. долара.

На второ място, глобалната финансова и икономическа криза разкри степента, в която либералната икономическа политика (*laissez-faire*) позволи на редица страни (като напр. тези от Южна и Източна Европа) неконтролируемо да насочат инвестиции в нетъргуемите сектори (особено недвижимите имоти) за сметка на търгуемите сектори, които много повече допринасят за устойчивия растеж и конкурентоспособността. В резултат на това някои страни като САЩ и Великобритания се стремят да изместят баланса в своите икономики встрани от финансовия сектор и този на недвижимите имоти. Наред с традиционните промишлени отрасли новите екологично чисти технологии са сред най-желаните сфери за специализация. Почти всяка по-голяма икономика планира да завоюва дял от глобалния пазар и да създаде "зелени" работни места. Засиленият интерес към "зеления" сектор се дължи на все по-голямото разбиране от страна на правителствата, че без тяхната активна намеса за подкрепа на екологично чистите производства и иновации климатичните промени ще се задълбочат и ще генерират множество негативни външни ефекти (суши, наводнения, обезлесяване, недоизхранване, миграция, междуобщностни конфликти и т.н) в целия свят.

Не на последно място важен фактор за завръщането на интереса към индустриалната политика са относително по-слабите резултати, които постигат държавите, които следват традиционното неолиберално разбиране за правилните пропазарни икономически реформи (страните от Латинска Америка, Източна Европа, Африка на юг от Сахара) в сравнение с тези, които са избрали алтернативни политики на развитие (Китай, Виетнам). Впечатляващият успех на Китай, който провежда активна индустриална политика, я легитимира наново като инструмент за икономическо развитие и вече много правителства в света, особено от развиващите се страни и тези в преход, желаят да пресъздадат китайския модел.

Всъщност според Родрик индустриалната политика никога не е излизала от мода. Някои от икономистите, заплени от постулатите на Вашингтонския консенсус, може и да са я отписали, но успешните страни винаги са разчитали на правителствена намеса за подкрепа на икономическия растеж и ускоряване на структурната трансформация. Според Чанг (2008), въпреки че навън проповядват установяването на свободни пазари, развитите страни често използват индустриалната политика като част от своите собствени стратегии за развитие. Перез и Прими (2009) смятат, че въпреки че много страни нямат формален план за индустриално развитие (с поставени цели, инструменти и ясни институционални отговорности), те де факто провеждат индустриална политика, която изисква правителствена намеса (регулации, субсидии, стимули) за развитието или подкрепата на определени отрасли. В САЩ, където свободният пазар се счита за основна ценност и ролята на

държавата в стопанското развитие би трябвало да е минимална (а самият термин "индустриална политика" е политически неудобен), правителството предприема мерки за стимулиране на индустриалното развитие, въпреки че тези действия не се дефинират като индустриална политика. В същото време две от най-големите постижения на страната във високотехнологичната сфера – Силиконовата долина и интернет – се дължат на подкрепа от страна на договори с американското министерство на отбраната. Именно по времето на правителството на Рейгън, което се счита за най-голям поддръжник на либерализма, компанията за мотоциклети Харли Дейвидсън и корпорацията Крайслер са спасени от банкрут, а Япония е убедена да въведе доброволни ограничения на износа на моторни превозни средства, за да се предпази местното производство.

Индустриалната политика и днес остава силно полемичен въпрос. В настоящите условия обаче неолибералите не са така крайни в своето отношение към нея, което допреди години стигаше до пълното ѝ отхвърляне. В момента дебатът е изместен не толкова към въпроса "нужна ли е индустриална политика?", а по-скоро – "по какъв начин да бъде осъществявана?".

3. Обосновка на индустриалната политика

Теоретичната обосновка на индустриалната политика се гради основно върху две идеи:

- Пазарите (особено в развиващите се и страните в преход) често не могат да постигнат оптимален резултат от гледна точка на интересите на обществото поради наличието на някои пазарни несъвършенства;

- Преработвателна промишленост има специална роля в икономическото развитие поради по-голямата ѝ възможност за генериране на високи нива на растеж на производителността (поне в относително ранните етапи на развитие) и положителни външни ефекти към останалите сектори на икономиката¹.

3.1. Пазарни несъвършенства, аргументираци нуждата от индустриална политика

В икономическата литература – Родрик (2004), Пак и Саги (2006), УНКТАД (2006), широко разпространени са следните няколко пазарни несъвършенства, обосноваващи необходимостта от активна индустриална политика:

- **съществуването на динамични икономии от мащаба** – довод, тясно свързан с аргумента за защита на зараждащия се отрасъл (infant industry argument) от теорията на международната търговия;

- **недостатъчно добра координация**. Наличието на висока степен на допълняемост между инвестирането, производството и потреблението (напр. когато дадени инвестиционни проекти А и Б зависят от реализирането на проект В, който от своя страна би бил жизнеспособен само при условие, че те бъдат осъществени) прави пазарът неспособен да осъществи необходимата координация.

- **наличието на информационни асиметрии**.

¹ Weiss, J., Industrial Policy in the Twenty-First Century: Challenges for the Future, UNI-WIDER, 2011, p. 2.

Дадена фирма може да е ефективен производител на определен продукт, но нейните партньори или кредитори да не могат да го установят. Несъвършенствата на капиталовия пазар, непълната информация и липсата на посредници, предоставящи рисково финансиране водят до неоптималното предоставяне на кредити за малките и средни предприятия.

При наличието на информационни външни ефекти се получава проблемът с "gratisчията" (free rider). Когато не е ясно дали дадена дейност ще бъде печеливша преди да се направят големи вложения, никой не е склонен пръв да инвестира, тъй като ако инвестицията се окаже успешна, това ще привлече други предприемачи и ще бъдат елиминирани икономическите ренти. В другия случай загубата остава за първоначалния инвеститор.

Според Лал (2002) изброените пазарни несъвършенства предоставят необходимите аргументи в полза на активна индустриална политика, но пропускат най-значимия. Това се дължи на неокласическото схващане за технологията като свободно достъпно благо, което фирмите избират в съответствие с цените на факторите и произвежданите продукти, като я усвояват безрисково и съобразно най-добрите съществуващи практики. В съвременната действителност подобно разбиране се оказва доста опростено и подвеждащо. Технологията има множество "скрити" елементи и не може да бъде трансферирана като физическите продукти. Усвояването ѝ изисква от реципиента да инвестира в нови умения, техническа информация, организационни методи и външни връзки. Отчитайки разходите, риска и информационните дефицити, на свободните пазари фирмите ще имат склонност да инвестират относително в по-малка степен в технологии, които изискват скъпоструващи, дълги и рискови периоди на усвояване. Това от своя страна ще се отрази негативно на процеса на технологична модернизация на икономиката. Навлизането в производства, поглъщащи по-сложни технологии, може да бъде ограничено от липсата на подкрепяща държавна интервенция за подпомагане на технологичното усвояване и свързаните с него огромни разходи. Подобни интервенции не биха могли да бъдат функционални, те трябва да са селективни, тъй като отделните производства използват технологии с различни изисквания.

Част от процеса на структурна трансформация и технологична модернизация има автономен характер и би могъл да бъде подпомогнат от пазара при търсенето на печеливши възможности от страна на инвеститорите. В същото време това би могло да се окаже твърде бавен процес по отношение на собствените стремежи на страната за ускорен икономически растеж или в сравнение с технологичния напредък, осъществяван в страните партньори. Отчитайки скоростта, с която се променят технологиите и поэтапния и кумулативен характер на изграждането на технологични способности, пасивната държавна политика би могла да доведе до затварянето на индустриално неразвитите страни в капан на ниския растеж, от който пазарът не може да ги изведе.

Следователно важен аргумент в полза на провеждането на индустриална политика се отнася за икономиките, които се намират в "нискотехнологична дупка". Значителен брой съвременни автори (Акюз, 2005; Гомори и Баумол, 2000; Родрик, 2004; Стиглиц, 2005) убедително показват, че индустриализацията и икономическото догонване не са резултат единствено на естествен процес, основан на ефективното разпределение на

ресурсите. Според Хейк (2007) доктрината за сравнителното предимство – централна част на класическата теория за международната търговия, е с ограничена стойност, когато за икономическото развитие е необходима целенасочена промяна във "факторните съотношения" чрез инвестиране във физически и човешки капитал, както и генериране на знание¹. Според ЮНКТАД моделът на индустриално развитие и търговска специализация на развиващите се страни, разчитащи на свободните пазарни сили, тласка структурата на производството и износа към ресурсоинтензивни продукти за сметка на тези сектори, имащи най-голям потенциал за нарастване на производителността на труда и технологично усъвършенстване². Без активна индустриална политика по-слабо развитите икономики трудно биха постигнали технологичното усъвършенстване и преориентиране от установената конкурентоспособност в остаряващи сектори, произвеждащи ниска добавена стойност.

Какво е положението с технологичния напредък в България?

За технологичното равнище на българската икономика можем да съдим, ако проучим характера и структурата на износа. Промените в търговската специализация отразяват разпределението на технологичните способности в експортно ориентирани сектори, което позволява да се направят заключения за технологичната конкурентоспособност на малките отворени икономики.

Данните за промените в дела в износа на България на продуктите с различна факторна интензивност показват, че в годините на преход нашата страна не успява да осъществи желаното реструктуриране и технологична модернизация на своята икономика. За разлика от избраните три други страни за сравнение през 2010 г. в нашия износ най-голям принос – 1/3 – имат трудо- и материалоинтензивните продукти, които въплъщават в себе си неквалифицирани работници, нископлатен труд и носят малка добавена българска стойност. По-напредналите в технологично отношение страни като Унгария и Словакия са се оттеглили от специализацията в тези производства, които заемат съответно 8 % и 11,5 % в техния износ. В същото време България губи своите позиции в най-перспективната група продукти с висока интензивност на умения и технологии, чийто дял в нашия износ от почти 1/3 през 1995 г. се свива до 22 % в края на разглеждания период. Противоположна е тенденцията в другите три икономики, където значението на тези продукти постоянно нараства и в Унгария те надхвърлят 45 % от износа на страната през 2010 г.

Позитивен заряд носят промените в нашия износ, насочени към намаляване на дела на продуктите с ниска, за сметка на тези със средна интензивност на технологии и умения. Каго цяло обаче процесът на реструктуриране и технологичен напредък е бавен и нестабилен. Това дава основание на различни автори да считат, че българската икономика се намира в "капан на нискотехнологичните подсектори"³.

Таблица 1

Дял в износа на България, Румъния, Словакия и Унгария за света на продуктите според факторната им интензивност, в %

Страна	Продукти/години	1995	2000	2007	2008	2009	2010
--------	-----------------	------	------	------	------	------	------

¹ Haque, al I., Rethinking Industrial Policy, UN Discussion paper No 183, April/2007, 2007, p. 3.

² UNCTAD. Trade and Development Report' 03, 2003.

³ Иновации.БГ. Иновационен потенциал на българската икономика. С., 2005, с. 19.

ни							
България	Трудо- и материалоинтензивни продукти	29,3	45,2	37,2	33,7	36,3	33,0
	Продукти с ниска интензивност на умения и технологии	18,9	17,9	19,1	17,8	13,5	12,9
	Продукти със средна интензивност на умения и технологии	17,9	15,5	22,8	25,3	26,4	30,7
	Продукти с висока интензивност на умения и технологии	32,8	20,3	20,0	22,3	22,6	22,3
	Некласифицирани	1,1	1,0	1,0	0,9	1,3	1,1
Румъния	Трудо- и материалоинтензивни продукти	47,0	53,2	31,5	26,4	24,9	22,2
	Продукти с ниска интензивност на умения и технологии	22,7	16,6	19,1	18,8	14,5	14,1
	Продукти със средна интензивност на умения и технологии	14,3	15,1	38,0	39,4	43,3	43,6
	Продукти с висока интензивност на умения и технологии	14,4	14,7	10,9	14,9	16,8	19,5
	Некласифицирани	1,6	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6
Словакия	Трудо- и материалоинтензивни продукти	26,8	22,7	12,7	11,9	12,9	11,5
	Продукти с ниска интензивност на умения и технологии	28,0	17,7	15,8	15,8	13,5	14,4
	Продукти със средна интензивност на умения и технологии	24,8	43,6	46,3	45,7	42,6	44,9
	Продукти с висока интензивност на умения и технологии	18,2	14,4	24,1	25,6	29,9	28,4
	Некласифицирани	2,2	1,7	1,0	0,9	1,1	0,9
Унгария	Трудо- и материалоинтензивни продукти	26,8	14,0	8,2	7,9	8,5	7,9
	Продукти с ниска интензивност на умения и технологии	11,0	5,6	6,3	6,8	5,2	5,2
	Продукти със средна интензивност на умения и технологии	36,4	40,3	44,3	43,2	40,2	40,8
	Продукти с висока интензивност на умения и технологии	24,7	39,4	40,7	41,6	45,5	45,5
	Некласифицирани	1,2	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6

Източник: UNCTAD.

Същите изводи се потвърждават и от данните за високотехнологичния български износ за ЕС. Според Евростат едва 4,1 % от нашия експорт към европейските ни партньори през 2009 г. се пада на високотехнологични продукти. Изоставането спрямо централноевропейските страни е значително – аналогичният дял в Унгария е 18,7 %, в Чехия – 14,3 %, Румъния – 8,2 %, Словакия – 5,8 %, Полша – 5,4 %.

3.2. Значението на промишлеността за икономическото развитие в подкрепа на нуждата от индустриална политика

В исторически план нито едно общество в света не е постигнало високи и устойчиви нива на доход на глава от населението, без да е преминало през фундаментален процес на структурна трансформация – от нископроизводителни традиционни дейности (земеделие) към високопроизводителни съвременни дейности (промишленост и

услуги). Конкретните емпирични проучвания¹ показват, че отношението между приноса на промишлеността в БВП и БВП на глава от населението следва \cap -образен модел на развитие. Така делът на промишлеността нараства в процеса на индустриализация, като започва да намалява едва когато икономиката достигне високи нива на доходи².

Основната причина за намаляването на дела на промишлеността в БВП на развитите страни е по-бързият технически прогрес спрямо услугите (водещ до по-бавно нарастване на цените на промишлените стоки), както и по-високата доходна еластичност при услугите. Въпреки това стоките са около 4 пъти по-важни от услугите във външно-търговския оборот (износа и вноса). В повечето страни конкурентоспособната промишленост е от особено значение за постигане на уравновесен търговски баланс и макроикономическата стабилност.

Особената роля на промишлеността (най-вече преработвателната промишленост) за икономическото развитие се дължи на следните теоретични и емпирично изведени зависимости:

- Промислените отрасли притежават способността да реализират икономии от мащаба на производството, които са по-силно изразени спрямо тези при услугите и селското стопанство.

- Технологическият прогрес е концентриран в сектора на преработвателната промишленост и оттам се разпространява към останалите сектори. Технологичните позиции, на една страна, се измерват главно в промишлеността. Според данни на Европейската комисия 80 % от всички усилия в сферата на НИРД в частния сектор в ЕС се полагат от промишлеността.

- Правите и обратни връзки са най-интензивни в преработвателната промишленост, която е най-силно обвързана с останалите сектори на икономиката.

- В исторически план данните показват, че страните, осъществяващи догонващ икономически растеж, притежават голям индустриален сектор (Родрик, 2006), както и че процесите на ускоряване на растежа са свързани с нарастване на дела на промишлеността в общия износ (Джонсън, Остри и Събраманян, 2006) и в заетостта (Джонс и Олкен, 2005).

¹ Imbs, J., R. Wacziarg. Stages of Diversification. - American Economic Review, 2003, 93 (1): 63 - 86; Buera, J., J. Kaboski. 'Scale and the Origins of Structural Change' Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper WP2008-06, 2008.

² Според изследване върху извадка от 21 страни (Buera and Kaboski, 2008, op. cit.) критичната точка, след която делът на промишлеността започва да намалява, е 7 100 \$ на глава от населението.

Какво е състоянието на българската преработвателна промишленост?

Таблица 2

Данни за представянето на преработвателната промишленост на България в сравнителен план с други страни от Централна и Източна Европа

Индикатор	Години	България	Румъния	Унгария	Полша	Чехия	Словакия
Добавена стойност в пр. промишл. <i>Средногод. темп на растеж (%)</i>	2000 – 2005	5,4	6,2	4,7	6,2	5,5	9,9
	2005 – 2010	3,3	2,3	-0,8	8,5	2,9	2,6
БВП без пр. промишленост <i>Средногод. темп на растеж (%)</i>	2000 – 2005	5,6	5,8	4,2	2,6	3,0	3,2
	2005 – 2010	2,5	2,6	-1,0	3,7	2,1	4,8
Добавена стойност в пр. промишл. на 1 зает <i>в постоянни цени (2000 г.) \$</i>	2000	248	215	940	734	1 349	1 173
	2005	331	297	1 188	958	1 780	1 961
	2010	399	342	1 210	1 490	2 148	2 303
Добавена стойност в пр. промишл., % от БВП <i>в постоянни цени (2000 г.) \$</i>	2000	15,4	12,9	20,1	16,5	24,3	22,0
	2005	15,2	13,1	20,3	18,4	26,6	29,0
	2010	15,5	13,1	21,1	22,5	28,2	27,4

Източник: UNIDO.

От данните в таблица 2 е видно неблагоприятното положение, в което се намира българската индустрия в сравнителен план с тази на други сходни на нашата страни. Въпреки че за периода 2000 – 2010 г. бележи нарастване от 60 %, добавената стойност на 1 зает в преработвателна промишленост в България е между 3 и почти 6 пъти по-ниска от тази в Унгария и Словакия. По този показател изпреварваме единствено Румъния. Освен това табл. 2 показва, че двете балкански страни притежават най-ниски дялове на добавената стойност на преработвателната промишленост в БВП в сравнение с Вишеградската четворка. За настоящото състояние на двете най-бедни страни – членки на ЕС, до голяма степен е отговорна липсата на адекватна индустриална политика в процеса на преход към пазарна икономика.

В първите 2–3 години на радикална социално-икономическа и политическа трансформация подходът на правителствата на страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ) към индустриалната политика е открито либерален, като оставя структурната промяна изцяло на пазарните сили, следвайки предписанията на Вашингтонския консенсус. Впоследствие, въпреки липсата на ясно изразена индустриална политика, повечето правителства на по-напредналите в момента СЦИЕ използват някои инструменти за насърчаване на иновациите, подкрепа на малките и средни предприятия, като усилията им са насочени най-вече към привличане на качествени преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ).

В същото време в Румъния икономическата политика през 90-те години на миналия век се характеризира с отлагане на структурните реформи и липса на стратегическа перспектива. Правителството счита, че "най-добрата индустриална политика би била липсата на такава", вярвайки че търговската и ценова либерализация ще бъдат достатъчни, за да изведат икономиката на пътя на дългосрочния растеж¹.

Подобна е и практиката в България. По същество българската държава не се ангажира и не насочва средства за структурни реформи през целия период на прехода. Единственият лост, ползван от нея се ограничава до поемане на задължения на отделни, целево подбрани фирми². Резултатът от този избор на политика (или по-скоро липсата на избор) е драматичен за икономиките на Румъния и България, които загубват голяма част от своята конкурентоспособност и се позиционират трайно в дъното на европейския интеграционен комплекс.

4. Принципи на успешната индустриална политика

През последните години редица правителства избират да провеждат все по-активна индустриална политика. Причините за това са много и включват: стремеж за осъществяване на структурна промяна и икономическа диверсификация; натискът от международната конкуренция; разочарование от резултатите, постигнати, следвайки неолибералните препоръки; амбицията за "напътстване" на икономическото развитие; желанието за подсилване и защита на националните шампиони и държавната намеса в отговор на различни кризи. В допълнение към това успехът на индустриалните политики в страни като Бразилия, Китай, Индия или Корея дава допълнителен стимул за подобно развитие³.

В същото време не съществува консенсус относно това, как трябва да се провежда успешната индустриална политика, която да благоприятства структурната промяна и в крайна сметка да доведе до икономическо развитие и нарастващо благосъстояние. Съвременната дискуссия се състои върху това доколко радикален да бъде характерът на осъществяваната индустриална политика.

Чанг (2009)⁴ е поддръжник на идеята, че изостаналите в своето развитие страни не трябва да се поддават на своите съществуващи сравнителни предимства. Според него разходите за прехвърлянето на капитала между отделните отрасли (напр. от шивачни машини към автомобилни заводи) обосновават активното насърчаване на високотехнологичните отрасли още в началните етапи на икономическото развитие.

По-голяма подкрепа като че ли получава тезата на главния икономист от Световната банка Джъстин Лин, според който страните трябва да се съобразяват със съществуващите дадености и да не се отдалечават твърде много от своите сравнителни предимства. Развиващите се страни трябва първо да се стремят да се възпол-

¹ Ciupagea, Ch., O. Diaconu, G. Turlea, V. Nita. Romania's Industrial Policy in the Post-Accession Period, European Institute of Romania. Bucharest, 2007, p. 9.

² Илиев, Й. Индустриална политика на конкурентоспособност и растеж. - Годишник на УНСС 2004, С., 2004, с. 104.

³ UNCTAD, (2011) World Investment Report 2011, p. 105.

⁴ Lin, J. and Ha-Joon Chang. Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. – Development Policy Review 2009, 27 (5).

зват от тези продукти и услуги, в които са най-конкурентоспособни в момента. Така те ще натрупат човешки и физически капитал, който с течение на времето може да бъде реинвестиран в по-продуктивни отрасли. Следователно Лин се обявява за една нискорискова индустриална политика, при която държавата идентифицира "победителите" и ги подкрепя вместо да ги създава от нулата. Той е поддръжник на еволюционния път на развитие, а не на "големия скок напред", който би могъл да хвърли икономиката на страната в бездната.

Въз основа на емпиричен анализ на 20 развити страни доклад на глобалния институт Маккинзи¹ е в съзвучие с мнението на Лин, че вземащите решения трябва да се грижат повече за това, даден отрасъл да е конкурентоспособен, отколкото високотехнологичен. Ходлер (2009)² също подкрепя внимателния подход към индустриалната политика, като показва, че тя е напълно осъществима, когато разполага с малък бюджет, който не предлага твърде разточителни помощи на неефективни фирми.

След отминаването на времето на "Вашингтонския консенсус" широко се възприема разбирането за индустриалната политика, че тя трябва да отчита специфичните нужди на страната, степента на развитие на нейния пазар, наследената индустриална база, икономическите цели и социално-икономическите ѝ характеристики. Все пак съществуват някои *общопризнати принципи*, които могат да бъдат приложени от правителствата спрямо съответните условия, като например:

- Модерната индустриална политика, отдавайки водеща роля на частната инициатива, подкрепя инвестициите в иновации и усилията за усвояване на чуждестранни технологии, които да бъдат адаптирани в местните условия, като по този начин се постигне международна конкурентоспособност в нарастващ брой технологично по-сложни производства.
- Индустриална политика, чиято цел е диверсифициране на икономиката и създаване на нови области на сравнителни предимства и международна специализация, трябва да предоставя субсидии за "нови" дейности, т.е. за продукти, нови за съответната икономика, както и за нови технологии за произвеждане на съществуващ продукт. От това следва, че подобни мерки не бива да се прилагат като защитен механизъм за подкрепа на традиционни сектори, чиито продукти и работни места са най-силно застрашени от чуждестранни конкуренти, успешно осъвременили производствата си.
- Субсидираните дейности трябва да притежават значителен потенциал за въздействие върху допълващи ги инвестиционни проекти или да създават информационни или технологични външни ефекти за други сектори от икономиката. Важно място в съвременната индустриална политика заема подкрепата за създаване на *индустриални клъстери*.
- Предоставяната помощ трябва да бъде основана на ясни критерии и проследими обективни цели за мониторинг на успеха. Тя трябва да е в рамките на определен времеви хоризонт, който да продължи достатъчно дълго, за да стимулира пред-

¹ McKinsey Global Institute. How to compete and grow – A sector guide to policy, London, 2010.

² Hodler, R. Industrial Policy in an Imperfect World. – Journal of Development Economics, 2009, 90: 85-93.

приемачите да инвестират, а в същото време да е толкова къс, че да застави инвеститорите да продължават да подобряват производителността си.

- Процесът на изготвяне на индустриалната политика трябва да е основан на постоянен диалог между правителството, бизнес асоциациите и научните институции, като по този начин се обменя информация между тях и се генерира необходимото знание за ефективното ѝ провеждане¹.

Гореизложените принципи биха могли да бъдат въплътени при разработването на индустриалната политика на България, която да изведе страната от неблагоприятната периферна позиция в международното разделение на труда.

Заклучение

За България провеждането на **активна индустриална политика** е от основно значение за повишаването на конкурентоспособността и постигането на дългосрочен икономически растеж. Това предполага изработването на подходяща **цялостна индустриална стратегия**, съобразена със съвременните предизвикателства на международната среда – глобализацията, засилващата се конкуренция, бързите технологични промени и стремежът на напредналите страни за развитие на икономика, основана на знанието, както и с целите на догонващото развитие.

Промяната на модела на участие на България в международното разделение на труда следва да се разглежда като цел на въпросната стратегия и като условие за нейния успех. По-конкретно индустриалната политика трябва да е насочена към постигането на следните съществени цели:

- повишаване на международната конкурентоспособност чрез създаване на условия за утвърждаване на съществуващи и създаването на нови конкурентни предимства на страната;
- последователно повишаване на технологичното равнище на българската икономика и измъкването ѝ от "капана на нискотехнологичните сектори";
- установяване на перспективна модерна структура на българското стопанство в съответствие с определящите тенденции на международното разделение на труда в съвременната световна икономика.

Изпълнението на тези цели би осигурило осъществяването на необходимите промени в експортната специализация на страната, ще създаде условия за реализирането на стабилен и здравословен икономически растеж, на чиято основа могат да бъдат разрешени специфичните проблеми на българската икономика.

Обикновено развитите индустриални държави фокусират своята подкрепа към икономически мерки, които стимулират научноизследователската дейност, опазването на околната среда и подобряването на бизнес климата, отдавайки приоритет на хоризонталната подкрепа за бизнеса. В същото време страна с трансформираща се икономика, страдаща от наследени структурни дисбаланси и значителни пазарни несъвършенства, се нуждае от **активна, секторна индустриална политика**. Премахването на административните бариери и подобряването на бизнес средата е необходимо, но недостатъчно условие за подпомагане на технологичното усъ-

¹ UNCTAD Trade and Development Report 2006, p. 162-164; Rodrik, D. Industrial Policy for the Twenty-first Century, UNIDO, 2004, p. 21-25.

вършенстване и преориентирането от установената конкурентоспособност в оста-
риващи сектори, произвеждащи ниска добавена стойност.

Въпреки че през последните години се наблюдава съществен напредък в активи-
зирането на индустриалната политика (извеждането на приоритетни отрасли за
привличане на инвестиции; създаване на Фонд за рисков капитал), тя е силно фраг-
ментирана и некоординирана, липсва ѝ стратегическа визия, което в крайна сметка
я прави крайно неефективна. Прекъсната е връзката между частния сектор и прави-
телството, информацията не тече плавно, нуждите не се идентифицират добре, инс-
трументите на политиката (въпреки че много от елементите на институционалния
апарат функционират) не са достатъчно фокусирани. За постигането на модернизи-
ране и технологично, и продуктово реструктуриране на икономиката е необходи-
мо да бъде възприет **системен подход**, който да обедини и съгласува усилията в
областта на администрирането и насочването на средствата, предоставяни от евро-
пейските фондове, политиката в областта на привличане на преки чужди инвести-
ции, научно-техническата и иновационна политика и политиката по формиране на
човешки капитал.

Литература

1. Илиев, Й. Индустриална политика на конкурентоспособност и растеж. Го-
дишник на УНСС. С., 2004.
2. Иновации.БГ. Иновационен потенциал на българската икономика. С., 2005.
3. Aiginger, K., S. Sieber. Towards a renewed industrial policy in Europe, WIFO,
2005.
4. Akyüz, Y. The WTO negotiations on industrial tariffs: What is at stake for
developing countries?, Geneva, 2005.
5. Buera, J., J. Kaboski. Scale and the Origins of Structural Change' Federal Reserve
Bank of Chicago Working Paper WP2008-06.
6. Ciupagea, Ch., Diaconu, O., Turlea, G., Nita, V. Romania's Industrial Policy in
the Post-Accession Period, European Institute of Romania, Bucharest, 2007.
7. Gomory, R. and Baumol, W. Global Trade and Conflicting National Interests.
Cambridge, 2000.
8. Haque, al I. Rethinking Industrial Policy, UN Discussion paper No 183,
April/2007.
9. Hodler, R. Industrial Policy in an Imperfect World. - Journal of Development
Economics, 2009, 90: 85-93.
10. Imbs, J., R. Wacziarg. Stages of Diversification. - American Economic Review,
2003, 93 (1): 63-86.
11. Johnson, S., J. Ostry, A. Subramanian. Africa's Growth Prospects: Benchmar-
king the Constraints, IMF Working Paper, Washington, 2006.
12. Jones, F., B. Olken. The Anatomy of Start-Stop Growth, NBER Working Paper
No. 11528, Cambridge, MA, 2005.
13. Krugman, P., M. Obstfeld. International Economics Theory and Policy, Pearson
Addison Wesley, 1991.
14. Lall, S. Industrial Policy: The Role of Government in Promoting Industrial and

Technological Development.- UNCTAD Review, 1994, p. 65.

15. Lin, J. and Ha-Joon Chang. Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang, *Development Policy Review* 27 (5), 2009.

16. Lin, J., C. Monga. Growth Identification and Facilitation, *The World Bank Policy Research Working Paper* 5313, 2010, p. 17 – 18.

17. McKinsey Global Institute (2010). How to compete and grow – A sector guide to policy, London.

18. Pack, H., and K. Saggi. Is there a Case for Industrial Policy? A Critical Survey. *World Bank Research Observer*, July, 2006.

19. Peres, W., A. Primi. Theory and Practice of Industrial Policy. Evidence from the Latin American Experience, CEPAL, Santiago de Chile, 2009.

20. Rodrik, D. Industrial Policy for the Twenty-First Century, CEPR Discussion Paper No 4767, 2004.

21. Rodrik, D. INDUSTRIAL DEVELOPMENT: STYLIZED FACTS AND POLICIES, Harvard University 2006.

22. Rodrik, D. Normalizing Industrial Policy, Harvard University, 2007.

23. Rodrik, D. The Return of Industrial Policy, Project Syndicate, www.project-syndicate.org 2010

24. Stiglitz, J. Development policies in a world of globalization. In: Gallagher K., (ed.), *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*, L., 2005.

25. The World Bank. *The East Asian Miracle*. Washington, DC: The World Bank, 1993.

26. UNCTAD. *Trade and Development Report* '03, '06.

27. UNCTAD. *World Investment Report* 2011.

28. Weiss, J. *Industrial Policy in the Twenty-First Century: Challenges for the Future*, UNI-WIDER, 2011.

УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРИЯ В ОБЩИТЕ ПОЛИТИКИ НА ЕС – ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ

*д-р Вяра Жекова,
Военна академия "Г. С. Раковски"*

Резюме

В глобалността на нашата съвременност ключова е идеята за устойчиво развитие на света. Днес тя се наложи не само като теоретична постановка, но и като жизнена необходимост. В това отношение изключение като линия на поведение не прави и Европейският съюз (ЕС). Една от идеите, която преминава практически през цялата стратегия "Европа 2020", е промяната в нагласите по отношение на образователната сфера и промяната в подхода към образованието, науката, технологиите, иновациите. Икономическите реалности изпревариха политическите, което налага преосмислянето на посочените цели и нов подход към тях в общото европейско пространство.

Ключови думи: глобализация, интеграция, Европейски съюз, общи политики, икономическа криза, реформи.

Увод

В глобалните измерения на съвременната епоха особено голямо значение придобива идеята за устойчиво развитие на света. Днес тя се наложи не само като теоретична постановка, но и като жизнена необходимост. В това отношение изключение като линия на поведение и общност не прави и Европейският съюз (ЕС). Заложени отначало като намерения и представени в ограничен брой политики в договора от Маастрихт, впоследствие претърпяват развитие в договорите от Амстердам, Ница, Лисабон и Договорът за Конституция за Европа. Във всеки следващ договор областите на компетентност на ЕС се увеличават, както и поетите от него ангажменти преди всичко пред своите граждани. Днес сме свидетели на най-голямото разгръщане на палитрата от политики в Стратегията на ЕС за развитие през следващото десетилетие "Европа 2020".

Общи политики

Докато Договорът от Маастрихт (1992) дава основата на т.нар. "структура на трите колони" на Съюза и се ограничава с въвеждането на Обща външна политика и политика на сигурност (ОВПС), Сътрудничеството в областта на правосъдието и вътрешния ред (СОПВР), а след 1998 г., с установяването на валутния съюз и приемането на новите политики – образование, култура и отговорностите на Общността в социалната сфера, договорът от Амстердам (1997) увеличава правомощията на Съюза, като допълва общите политики с политика за заетост в посока увеличаване на заетостта и координиране на политиките за заетост на държавите членки, политика за предоставяне на убежище и политика към имигрантите, охрана на външни-

те граници на Съюза, мерки за борба с измамата и митническо сътрудничество. В рамките на последвалата декада заедно с големите изменения в глобалната рамка настъпиха фундаментални промени в ЕС под влиянието както на вътрешни, така и на външни фактори. Това наложи държавните и правителствени ръководители да се споразумеят за нови правила относно обхвата и формите на бъдещите действия на Съюза. Така в края на 2007 г. (13 октомври 2007 г.) в Лисабон бе подписан нов договор от страните членки, който влезе в сила на 1 декември 2009 г. (съгласно член 6 от него). Въведен под мотото "Европа в 21-ви век", Лисабонският договор обхваща 12 политики:

1. Изменение на климата и околна среда

В договора по отношение на политиката, водена срещу факторите, влияещи негативно върху изменението на климата и околната среда, се подчертава, че изменението на климата и околна среда е сред най-големите заплахи пред човечеството и Съюза в частност. Борбата срещу изменението на климата заедно с устойчивото развитие е в центъра на политиката на ЕС в областта на околната среда.

2. Енергия

В Договора има отделна глава за енергията, в която се определят основните компетенции и общите цели по отношение на енергийната политика: функционирането на енергийните пазари, сигурността на доставките, енергийната ефективност и икономии, разработването на нови и възобновяеми форми на енергия и взаимовръзката между енергийните мрежи. Договорът от Лисабон предполага ориентация към използването на устойчиви и конкурентоспособни източници.

3. Гражданска защита

Във връзка с тази политика на ЕС се наблюдава стремеж чрез Договора да се улесни предотвратяването и защитата от природни и причинени от човека бедствия в ЕС. Подчертан е стремежът към засилване на действията на страните от ЕС в тази област по отношение на стимулирането на оперативното сътрудничество между страните членки.

4. Обществено здраве

Политиката в областта на здравеопазването се задълбочава, особено във връзка с мерките за ограничаване на тютюнопушенето и злоупотребата с алкохол. Очертава се появата на стандарти за медицински продукти и оборудване с цел защитата на пациентите. Договорът е ориентиран към подпомагане на страните членки за ранно предупреждение за трансгранични заплахи – например пандемии и др.

5. Обществени услуги

По отношение на обществените услуги Договорът от Лисабон фокусира вниманието ни главно върху услуги като транспорт, училища, здравеопазване и др.

6. Регионална политика

Лисабонският договор за пръв път извежда във водеща позиция ролята на регионите. Според новото определение на принципа на субсидираност ЕС действа само тогава, когато поставените цели могат да бъдат постигнати по-добре на равнище Съюз, отколкото на местно и регионално равнище, а не на национално равнище, както досега.

7. Изследвания

В Договора в центъра на изследователската политика е поставено създаването на европейско изследователско пространство, в което изследователи, научно познание и технологии се движат свободно. С появата на нови световни играчи с интерес към космическите проекти Договорът създава и нова законова база за последователна космическа политика, в която вниманието е ориентирано към икономическата и стратегическа изгода на Европа от провеждането на космическа политика.

8. Търговска политика

Обхватът на европейската търговска политика следва глобалната линия за включване на преките чуждестранни инвестиции. Подчертана е ролята на инструментите на интелектуалната собственост като движеща сила за иновации, растеж и конкурентоспособност на страните членки.

9. Спорт

Чрез Лисабонския договор се открива път към реални европейски постижения в областта на спорта. Една от заявените стъпки е насърчаване на сътрудничеството между спортните организации. Договорът е ориентиран към защита на физическата и моралната неприкосновеност на мъжете и жените спортисти, с особено внимание към младите спортисти.

10. Икономика

Договорът обръща особено внимание на бюджетната дисциплина на страните членки особено когато съществува опасност от риск за нормалното функциониране на Евроразона.

11. Защита на данни

Защитата на личните данни е включена както в Договора, така и в Хартата за основните права.

12. Туризмът

Договорът от Лисабон дава основата за засилване на позициите на ЕС като водеща туристическа дестинация в света.

При все, че Лисабонският договор, в който са очертани общите политики на ЕС, влиза в сила едва през декември 2009 г., още в края на 2010 г. се приема Стратегия на ЕС "Европа 2020". Предложената от Европейската комисия стратегия "Европа 2020 – Стратегия за интелигентен, устойчив, приобщаващ растеж" може да се разглежда като следващата голяма стъпка на европейско равнище. Комисията предлага пет измерими цели за постигане от обединена Европа към 2020 г., чрез които процесът ще се управлява и които да се превърнат в национални цели:

- за трудова заетост;
- за научните изследвания и иновациите;
- за изменението на климата и енергетиката;
- за образованието и за борбата с бедността.

Въпреки че документите далеч не са равностойни, не са с еднаква сила, тежест и предназначение, Стратегията "Европа 2020" също съдържа, очертава и допълва общите политики на ЕС, като ги групира в 5 цели:

1. Трудова заетост – работа за 75 % от хората на възраст от 20 до 60 години

2. НИРД и иновации – инвестиране на 3 % от brutния вътрешен продукт (БВП) на ЕС (публичен и частен сектор) в научноизследователска и развойна дейност и иновации.

3. Климатични промени и енергия – намаляване на емисиите на парникови газове с 20 % спрямо 1990 г.:

- добиване на 20 % от енергията от възобновяеми енергийни източници;
- увеличаване на енергийната ефективност с 20 %.

4. Образование:

- намаляване на процента на преждевременно напусналите училище под 10 %;
- 40 % от 30 – 34-годишните да са със завършено висше образование.

5. Бедност и социално изключване:

- поне 20 милиона по-малко бедни или застрашени от бедност и социално изключване.

Характерното за тази стратегия е, че всяка страна членка приема свои национални цели, които да изпълни, а конкретните действия на равнище ЕС и на национално равнище служат за основа на стратегията.

Днес можем да намерим политиките на ЕС обобщени в разгърнатата рамка от 15 области:

1. Селско стопанство, рибарство и храни

Обща селскостопанска политика, развитие на селските райони, аквакултура, обща политика в областта на рибарството, безопасност на храните

2. Бизнес

Промишлени отрасли, политики за предприятията, МСП, единен пазар, свободно движение, конкурентоспособност, конкуренция

3. Действия в областта на климата

Енергия за един променящ се свят, изменението на климата

4. Хоризонтални политики

Финансова и икономическа криза, Европа 2020 – нова икономическа стратегия; по-добро регулиране, устойчиво развитие, многоезичие

5. Култура, образование и младеж

Аудиовизия и медии, култура, образование и обучение, спорт, младеж

6. Икономика, финанси и данъци

Финансови услуги, бюджет, конкуренция, митници, икономика, борба с измамите, данъчно облагане

7. Трудова заетост и социални права

Трудова заетост, социални въпроси и равни възможности

8. Енергетика и природни ресурси

Енергия, трансевропейски мрежи

9. Околна среда, потребители и здраве

Потребители, околна среда, безопасност на храните, здраве, морска политика, устойчиво развитие

10. Международни отношения и външни работи

Обща външна политика и политика на сигурност, развитие, разширяване, сътрудничество, външна политика, хуманитарна помощ, външна търговия

11. Правосъдие и граждански права

Свобода, сигурност и правосъдие

12. Региони и местно развитие

Регионална политика, Европейски фонд за регионално развитие

13. Наука и технологии

Етика, информационно общество, аудиовизия и медии, научни изследвания

14. За Европейския съюз

Гражданско общество, НПО, институции на ЕС, договори на ЕС, бъдеще на Европа, Договор от Лисабон

15. Транспорт и пътувания

Туризм, трансевропейски мрежи, транспорт.

Спешното изработване и приемане на стратегията "Европа 2020 – Стратегия за интелигентен, устойчив, приобщаващ растеж" се наложи поради разразилата се в глобален план криза. Стратегията стана своеобразна реакция срещу кризата от страна на ЕС. Глобалната криза внесе сериозни сътресения и на територията на ЕС, като не подмина нито една страна – членка на Общността. Въпреки това кризата не се отрази по еднакъв начин във всяка страна. Особено чувствителна област са "Работни места и умения". Привнесените ефекти в резултат на кризата и вътрешните ефекти в тази област в резултат на застаряващото население ориентират вниманието на политиците и икономистите от ЕС към приоритетното запазване на уменията и потенциала на работната сила. Барозу подчертава в писмо до председателя на Европейския парламент Йежи Бузек, че вече има страни и фирми в ЕС, които са осъзнали тази необходимост и в най-тежкия за тях кризисен период са прибегнали до намалено работно време и разкриване на нови позиции с цел съхраняване на работната сила. Днес тези страни и фирми не са изгубили нейния потенциал, като са смекчили негативния социален ефект до възможните и разумни граници. За водеща в това отношение страна можем да посочим Германия.

3. Участието на България в общите политики на ЕС

България участва като пълноправна страна членка в общите политики на ЕС. Вследствие от нейното икономическо състояние и в резултат от настъпилата през 2008 г. криза, страната изпитва определени трудности по изпълнението на своите ангажименти по отделните политики на ЕС. Във връзка с това, че не само България, но и другите страни членки претърпяват трудности и неравновесия в своите икономики, на 7 юни 2011 г. Европейската комисия публикува своите препоръки до отделните държави членки. От страна на Комисията това беше решителна стъпка по отношение на подкрепата на всяка страна членка по пътя ѝ на преодоляване на негативните явления в резултат на кризата. По отношение на България бяха направени следните препоръки относно Националната програма за реформи на България от 2011 г. и актуализираната Конвергентна програма на България за периода 2011 – 2014 г.

Понижената средносрочна цел за постигане на структурен дефицит от 0,6 % от БВП през 2014 г. е твърде амбициозна в сравнение с минимално изискваната. Въпреки това предвижданото средногодишно подобрение на структурното бюджетно

салдо през 2012 – 2014 г., след планираната корекция на прекомерния дефицит през 2011 г., е много под минималното препоръчано годишно подобрене на структурното салдо от 0,5 % от БВП. **Извод:** Предвиденото нарастване на бюджетните разходи през 2012 – 2013 г. изглежда оптимистично, което създава риск в средносрочен план за състоянието на бюджета в структурно изражение. **Препоръка:** Коригирането на прекомерния дефицит до края на 2011 г. ще спомогне за възстановяване на доверието и за повишаване на надеждността на държавната политика.

През годините на висок растеж преди кризата бе наблюдавано значително затягане на пазара на труда и голямо увеличаване на заплатите, надвишаващо прираста на производителността на труда. Това доведе до увеличаване на средното ниво на заплатите, като по този начин се доближи до средното за ЕС. **Извод:** Препятствията пред участието в трудовия пазар се дължат на влошаването му по време на кризата, както и на недостатъчно активни мерки по отношение на заетостта. Качеството на публичните услуги по активизиране, помощ при търсене на работа и преквалификация е ниско. Икономическата криза продължава да оказва влияние върху пазара на труда, като равнището на безработица се повиши от 5,6 % през 2008 г. на 10,2 % за 2010 г. **Препоръка:** Въпреки че населението в България има равнище на образование над средното, над 40 % от населението има ниска езикова и математическа грамотност. Това показва, че могат да се внесат подобрения в образователната система, които да съответстват на изискванията на пазара на труда.

Одобрената през 2010 г. пенсионна реформа не е свързана с продължителността на живота или с положението на системата на здравеопазването и дългосрочните грижи. **Извод:** Българските граждани са по-бедни от средното за ЕС ниво (41,9 % от населението изпитват сериозни материални затруднения в сравнение с 8,1 % за ЕС). Около 66 % от възрастните хора са изложени на риск от изпадане в бедност – значително по-висок дял от този за ЕС. **Препоръка:** Като се има предвид демографската ситуация, постигането на целите на Националната програма за реформи за намаляване на бедността до голяма степен зависи от правилното определяне на политиката за по-възрастните работници и хората в неравностойно положение, както и върху целесъобразността на социалните трансфери.

Ниската ефективност на публичните услуги остава пречка пред растежа.

Делът на нередностите при възлагането на обществени поръчки е 60 % от всички проверени процедури, като при големите публични инфраструктурни проекти, при които органите имат задължение да упражняват предварителен контрол, този дял е още по-висок.

Енергийната интензивност на българската икономика е една от най-високите в ЕС. **Извод:** Достъпът до енергийния пазар е възпрепятстван от ограничената конкуренция и непрозрачните механизми на ценообразуване. **Препоръка:** С неотдашните промени в правилата за допустимост се създава възможност за използване на средства от структурните фондове на ЕС в подкрепа на инвестициите.

От направения анализ, изводи и препоръки ясно се вижда, че в българската икономика има достатъчно неравновесия. Все пак следва да се видят и перспективите, които стоят пред страната при правилно реагиране по отношение на общите поли-

тики. Пред България стоят много възможности за развитие, особено в областта на образованието, иновациите и енергетиката.

Заклучение

Реформите и активните действия от страна на България, както и на останалите страни – членки на ЕС, са повече от наложителни. Жозе Мануел Барозу подчертава в представянето на "Европа 2020", че кризата и другите предизвикателства, които стоят пред Европа в условията на днешния глобален свят, ни карат да осъзнаем, че "...ако не променим нищо, ни очаква постепенен упадък..." [1] Една от идеите, която преминава практически през цялата стратегия, е промяната в нагласите по отношение на образователната сфера и промяната в подхода към образованието, науката, технологиите, иновациите. Барозу признава, че икономическите реалности изпревариха политическите, което налага преосмислянето на посочените цели и нов подход към тях в общото европейско пространство.

Литература

1. "Европа 2020 – Стратегия за интелигентен, устойчив, приобщаващ растеж", Европейска комисия, Брюксел, 03.03.2010 г.
2. Договор от Лисабон,
http://bookshop.europa.eu/is-bin/INTERSHOP.enfinity/WFS/EU-Bookshop-Site/bg_CS/-/EUR/ViewPublication-Start?PublicationKey=QC3209190
3. Договор от Маастрихт,
<http://www.europarl.europa.eu/parliament/archive/staticDisplay.do?id=77&pageRank=6&language=BG>
4. Национална програма за реформи на България от 2011 г.,
http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nrp/nrp_bulgaria_bg.pdf
5. "Национална стратегия за учене през целия живот за периода 2008 – 2013 година". С., 2008 г.
6. "Програма за развитието на образованието, науката и младежките политики в Република България 2009 – 2013 година". С., 2009 г.
7. www.government.bg

ОЦЕНКА НА СТЕПЕНТА НА ИНТЕГРАЦИЯ НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР НА АКЦИИ В ПАЗАРА НА АКЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ – РЕГРЕСИОНЕН АНАЛИЗ НА СТРАНОВА И СЕКТОРНА ПРЕМИЯ

докторант Борислав Стоянов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Интеграцията на пазарите на акции е специфична част от цялостния интеграционен процес за изграждане на общ пазар в ЕС и подобно на този процес и тя има номинален (нормативен) и реален (приложен) аспект. Измерването на степента на интеграция на пазарите на акции се оказва нелека задача и през годините опитите на изследователите са гравитирали към два основни подхода – пряк и косвен¹. Интересът към тези изследвания се засили след създаването на Европейския паричен съюз.

Риск и възвръщаемост в класическата портфейлна теория

Съгласно класическата портфейлна теория на пазарите на акции действат две групи рискови фактори. *Общикономическите (макроикономически) рискови фактори* се свързват с макроикономически събития, които влияят на пазара на акции като цяло, т.е. на цените на всички акции. Тези фактори са източник на *системен (пазарен) риск* и са в основата на положителната ковариация между възвръщаемостите на акциите на даден пазар. Такива фактори са бизнес циклите, инфлацията, промените в паричното предлагане, технологични промени, промени в цените на суровините. *Специфичните рискови фактори за емитента* се свързват със събития, които засягат само конкретната фирма емитент, без да засягат цялата икономика. Тези фактори са източник на *специфичен риск* и не корелират с движението на пазара. Такива събития са нови изобретения, загуба на ключови служители и др.

Възвръщаемостта на дадена ценна книга при класическия *модел за оценка на капиталовите активи*² се дефинира като:

$$(1) \quad E(r_i) = r_f + \beta_i [E(r_M) - r_f],$$

където:

$E(r_i)$ – очаквана възвръщаемост от ценна книга i ;

r_f – доходност на безрисковия актив;

r_m – доходност на пазарния портфейл;

¹ Терминът интеграция на пазарите на акции, както и споменатите два подхода, са подробно описани в Стоянов, Б. Оценка на степента на интеграция на българския пазар на акции с пазарите на акции в държави от еврозоната. – Икономически алтернативи, 2011, № 4, с. 100-112.

² Боди Зви, А. Кейн, А. Маркърс. Инвестиции. С., Натурела АД, 2000.

β_i – коефициент, отразяващ чувствителността на очакваната възвръщаемост на акцията към изменения в очакваната рискова премия на пазарния портфейл.

Системният риск е отразен в очакваната премия на пазарния портфейл, а специфичният фирмен риск – в коефициента β .

Разграничението на риска на *системен* и *специфичен* за емитента на дадена акция намира отражение в израза за възвръщаемостта според *индексния модел*:

$$(2) \quad R_i = \alpha_i + \beta_i R_M + e_i,$$

където:

R_i , R_M са *свръхвъзвръщаемост* на акцията i , *респ.* на *пазарния портфейл* M , *спрямо безрисков актив*;

α_i – *очаквана премия* на акция i при нулева рискова премия на пазара, т.е. възвръщаемост при $r_M - r_f = 0$;

β_i – *чувствителност* на фирма i към *макросъбития/фактори*, отразени в $R_M e_i$ – *влияние* на *специфични събития* за фирмата.

Пазарният риск е отразен чрез премията за макроикономическите фактори (R_M), а специфичният – чрез чувствителността β на емитента към макроикономическите фактори и чрез свободния член e_i .

Странови и секторен ефект

Разделянето на риска от портфейлната теория на системен (пазарен) и специфичен има огромно значение за неговото управление. *Специфичният риск* подлежи на диверсификация. *Системният риск* се свързва с конкретна държава и той е присъщ на всички акции на националния пазар. В рамките на една държава и съответно национален пазар на акции системният риск не подлежи на диверсифициране.

Традиционно портфейлната теория свързва системния риск с целия пазар на акции в дадена държава. Ако пазарът на акции се разглежда не на ниво *държава*, а на ниво *група държави* или *интеграционна общност*, напр. ЕС или ЕПС, то системният риск за пазара на акции ще бъде свързан именно с тази група държави или интеграционна общност. И този риск ще бъде различен от системния риск, характерен в рамките на отделната държава. Следователно тук като несистемен фактор, влияещ върху възвръщаемостта, се появява *държавата*, където е листната акция. Отражението на несистемния фактор *странова принадлежност* върху възвръщаемостта на дадена акция се свързва с понятието **странови ефект**.

За една акция с емитент от държава C_i , разглеждана като част от група държави *Group* (C_i), казаното по-горе може формално да се представи така:

$$(3) \quad R_{classic_system_risk}^{C_i} = R_{new_system_risk}^{Group(C_i)} + R_{country_specific_risk}^{C_i}$$

Освен от цялостното развитие на пазара на акции в групата държави и характерното специфично развитие за дадена държава възвръщаемостта на една акция в значима степен се влияе и от развитието на икономическия сектор, към който се причислява компанията емитент. Отражението на *секторната принадлежност* върху размера на възвръщаемостта от дадена акция се означава с понятието **секторен ефект**.

Системната компонента на риска в традиционната портфейлна теория е свързана с държавата. Ако се смени признакът *държава със сектор*, тогава системният риск ще бъде свързан с развитието на сектора, който разглеждаме. Респективно рискът за всяка акция отново ще има системна и специфична част, но системната **компонента** ще бъде асоциирана с икономически сектор на европейско равнище, а не с държава.

Подобен прочит на портфейлната теория е възможен само на наднационално равнище, когато имаме поне 2 значими фактора, напр. държава и икономически сектор.

Влияние на ЕПС върху риска

В сферата на пазарите на акции рискът и възвръщаемостта са неразривно свързани и взаимно допълващи се понятия. Според портфейлната теория рискът е събирателно понятие и включва системен (пазарен) и несистемен (специфичен) риск.

От гледна точка на пазарите на акции *системният риск* би могъл да се разгледа като съвкупност от следните елементи:

- *Икономически риск* – той се свързва с влиянието, което взаимодействието между икономически растеж, безработица, фискална дисциплина, вътрешна и външна задължнялост на страната, могат да окажат върху формирането и изменението на пазарните условия и инвестиционния климат. Влошаването на икономическите показатели на макрониво може да повлияе негативно върху икономическата и пазарната среда, деловата активност на емитентите, а оттам и върху техните печалби. В крайна сметка това би се отразило неблагоприятно върху цените на акциите и състоянието на пазарите на ценни книжа като цяло.

- *Политически риск* – свързан е с възможността от възникване на икономически значими вътрешнополитически сътресения или събития (промяна в политическото устройство на държавата, провеждане на парламентарни избори и съответното отражение върху нормотворческия процес, забавяне на сформиранието на правителство и други). В резултат биха могли да настъпят неблагоприятни изменения в икономическата конюнктура и пазарните условия, което да доведе до намаляване печалбата на емитентите и цените на техните акции.

- *Регулативен риск* – свързва се с риска от промяна (благоприятна или неблагоприятна) на законодателството, която пряко или непряко оказва влияние върху финансовия резултат на емитентите, а следователно и върху цените на акциите им (напр. промени в данъчното законодателство, промени в нормативната уредба за функциониране на пазарите на финансови инструменти, промени в борсовите правилници и др.).

- *Инфлационен риск* – свързва се с появата или наличието на инфлационни процеси в дадена икономика. Покачването на пазарните цени¹ би довело до намаляване на покупателната сила на икономическите субекти и до извършване на преоценка на активите на емитентите. В резултат на инфлационните процеси в реалния сектор би се засилил интереса към инвестиции в акции (тъй като те предполагат теоретично нарастване на доходността минимум с размера на номиналната инфлация в дългосрочен пе-

¹ Промяната в цената може да бъде както в посока на покачване, така и на понижаване. Тук е разгледан само сценарият, при който е налице покачване на цените.

риод и така предлагат ефективна защита от инфлационен риск и запазване на реалната доходност за инвеститорите)¹ и цените на акциите на емитентите биха се повишили.

- *Валутен риск* – свързва се с промяна на валутния курс на валутата, в която се котира акциите спрямо националната валута. В България системата на валутен борд, реализирана чрез фиксиране курса на лева към еврото в закон, минимизира риска от обезценка на лева спрямо еврото. Рискът би се реализирал при отпадане на режима на паричен съвет или промяна на равнището на фиксирания курс.

- *Лихвен риск* – свързва се с възможните промени в лихвените равнища. Евентуалното увеличение на пазарните лихвени проценти би довело непряко до намаляване стойността на акциите поради факта, че голяма част от емитентите ползват кредити и увеличаването на лихвите по тях ще влоши финансовите им резултати при равни други условия. Повишението на лихвените нива може да доведе и до повишаване интереса на инвеститорите към инструменти с фиксиран доход и съответно отслабване на интереса към инвестиции в акции, а оттам и до падане на цените и по-ниска ликвидност на пазара на акции.

Видно е, че това са елементи на риска, свързани с финансово-икономическата и политическа конюнтура в дадена държава, т.е. те биха могли да се третират и като страничен риск. Върху всички елементи без изключение членството на една държава в ЕС и ЕПС би оказало значимо влияние. Върху някои от елементите това влияние е директно. Следва да се отбележи, че влиянието като правило е по посока на стабилизиране и съответно елиминиране на рисковете. Например регулативният риск се ограничава поради стремежа на държавите да спазват определени критерии във връзка с членството си в ЕС, сред които е и законодателната стабилност. Ето защо, рискът от изменение на нормативната база в по-дългосрочен план е минимален и се свежда до евентуалното по-нататъшно привеждане на националното законодателство в съответствие с европейското.

При членство в ЕПС лихвеният риск се ограничава поради конвергенцията в лихвените равнища, която е следствие от общата монетарна политика, от интеграцията на финансовите сектори и пазари.

При участието на една държава в паричен съюз директно се елиминира валутният риск на територията на този съюз. Валутният риск спрямо трети държави остава.

При изграждането на паричен съюз между държавите протичат широкообхватни интеграционни процеси. Те водят до сближаване на бизнес циклите на националните икономики. Така колебанията при пазарите на акции постепенно стават все по-синхронни. Това развитие води до унифициране на икономическия риск на територията на паричния съюз, т.е. страновият риск във все по-голяма степен се изравнява.

От гледна точка на пазарите на акции за *несистемния риск* биха могли да се идентифицират следните елементи:

- *Финансов риск* – свързва се с увеличени колебания на печалбата в резултат от капиталовата структура, реализирана от конкретния емитент. При висок относителен

¹ Това не се отнася за всички емитенти, а основно за тези, които съумеят да запазят своята пазарна позиция и доходност в условията на висока инфлация. Инструментите с фиксиран доход се характеризират с по-висока изложеност на този вид риск, тъй като темпът на инфлация на практика намалява доходността.

дял на привлечените средства рискът нараства, особено при нестабилни нива на лихвените проценти.

- *Кредитен риск* – свързва се с възможността на емитентите редовно да обслужват своите задължения. Невъзможността за редовното им изплащане може да доведе до процедури по несъстоятелност, загуби и съответно намаляване на нетната стойност на активите, което да намали тяхната пазарна оценка.

- *Ликвиден риск* – определя се от ликвидността на акциите на дадената компания. Степента на ликвиден риск зависи от индивидуалните показатели за развитието на емитента ликвидността и от ефективността на пазара, където се търгува акцията. При ниска ликвидност котировките на книгата са по-чувствителни към промени в пазарните сили, което определя по-висок риск при инвестирането на средства на пазари и в акции с по-ниска ликвидност.

- *Оперативен, кадрови и технологичен риск (вътрешен)* – свързва се с темпа на технологично развитие на дадена компания, с привличането или изтичането на ключови служители, както и неефективна вътрешна организация, водещи до риск от загуби или намаляване на печалбите.

- *Секторен риск* – произтича от принадлежността на даден емитент към един или друг икономически сектор. Тази принадлежност прави резултатите от дейността на емитента силно зависими от общото развитие на сектора. При наличие на фактори, които влияят върху развитието на даден сектор на европейско или глобално равнище, този риск би бил характерен за компаниите, работещи в сектора независимо от тяхното географско местоположение, респективно тяхната странова принадлежност.

В идеалния случай специфичните рискове са основата за различия в премията на всяка индивидуална акция спрямо пазарния портфейл в дадена национална икономика.

Влияние на ЕПС върху възвръщаемостта

Интеграцията на пазарите на акции води до промени в нормата на възвръщаемост и нейната структура.

Според *модела за оценка на капиталовите активи* възвръщаемостта при акциите се състои от безрискова компонента (например възвръщаемост по краткосрочни ДЦК) и рискова премия. Ако съществува арбитражна разлика в рисковата премия при акциите и тя не е обект на арбитраж, то степента на интеграция на пазарите на акции е ниска. От друга страна, всяка държава има собствено, специфично за вътрешния ѝ пазар равнище на безрисков доход. Затова за всяка държава би трябвало за *безрискова компонента* да се използва възвръщаемостта по нейните краткосрочни ДЦК, т.е. при разглеждане на пазара на акции в Германия се използват германски облигации.

При интернационализацията на портфейлната теория е целесъобразно за безрискова компонента да се приеме един общ еталон, тъй като рисковата премия за различните акции може да се представи като сума на премия за странова принадлежност и премия за секторна принадлежност.

Със засилване степента на интеграция на пазара на акции страновият компонент във възвръщаемостта на акциите би трябвало да намалява за сметка на увеличаване на секторния ефект. В съзвучие с една основна идея в литературата, която води началото си от *Heston & Rouwenhorst (1994)*, се оценява степента, в която възвръ-

щаемостта се определя от секторната принадлежност, а не от страновата. При пълна интеграция би могло да се очаква, че възвръщаемостта на дадена акция се определя основно от резултатите, развитието на икономическия сектор, към който принадлежи емитентът, а не от общото развитие на държавата, където акцията се търгува публично.

Тази идея внася дисонанс в широко разпространеното през 90-те години на XX век схващане, че по-добра диверсификация на риска при международните портфейли се постига при диверсифициране по държави, а в по-малка степен по сектори. Според *Rouwenhorst (1999)*, *Adjaouté & Danthine (2003)* и други е налице промяна на възможностите за диверсифициране и съответно нагласата на европейските инвеститори. Секторната диверсификация има потенциала да бъде по-ефективна от диверсификацията по държави. В международен план тези предположения са потвърдени от *Brooks & Del Negro (2002)*¹.

Оценка на страновия ефект чрез регресионен анализ

От гледна точка на членството на България в ЕС и на предстоящото членство на страната ни в ЕПС, от практическа гледна точка е важно да се оцени степента, в която българският пазар на акции е интегриран в пазарите на акции на избрани държави – членки на ЕПС. Оценка в доклада е извършена на база на определяне размера на страновата и секторната премия чрез регресионен анализ. За целите на регресионните модели са използвани данни за извадка от 915 акции от 10 държави, в т.ч. 9 страни – членки на Евроразоната и България.

Количественото определяне на размера на премията спрямо Eurostoxx, която се дължи на принадлежност към дадена държава, се извършва чрез регресионен анализ, като страновата принадлежност на акциите се кодира чрез фиктивна променлива (*dummy variable*). Общият вид на използвания регресионен модел е:

$$(4) \quad R^t = \alpha_1^t C_1 + \alpha_2^t C_2 + \dots + \alpha_n^t C_n + \varepsilon^t,$$

където:

R^t е премията към момент t ;

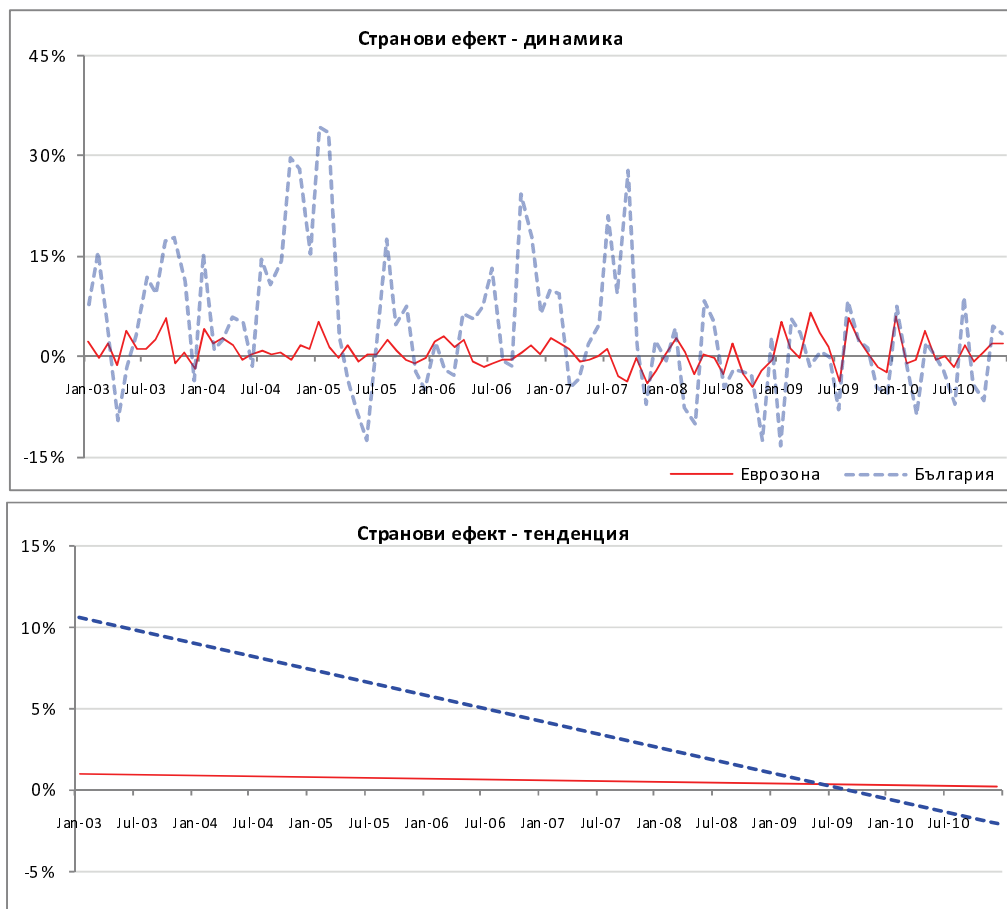
α_i^t – размерът на премията, дължаща се на принадлежност към държава i ;

C_i – фиктивната променлива, която има стойност 1, когато акцията е емитирана от компания от държава i , и стойност 0 във всички останали случаи.

Коефициентите α_i представляват количествена оценка на премията за странова принадлежност. Промяната в техните стойности във времето показва промяна в значението на страновата принадлежност за възвръщаемостта на акциите, т.е. показва промяна в значението на страновия ефект.

Резултатите от регресионния анализ са представени в приложение 1 и на Фиг. 1.

¹ Brooks, R. and M. Del Negro, Firm-level Evidence on Globalization, working paper, 2002.



Източник: Приложение 1.

Фиг. 1. Странова премия във възвръщаемостта на акциите

На базата на представените данни могат да се направят следните изводи:

Първо, в разглеждания период ясно се разграничават два подпериода – 2003 – 2007 г. и 2008 – 2010 г. В първия подпериод българските акции предоставят значително по-висока премия, която на моменти достига почти до 35-процентни пункта. Превਿશението на премията на българските акции над европейските в този подпериод е почти 7-процентни пункта. Във втория подпериод ситуацията е противоположна. Българските акции предлагат по-ниска премия от европейските, като разликата е от порядъка на -1,6 %.

Второ, амплитудата на колебание на премията при българските акции е несравнимо по-голяма от колебанията при европейските акции. Това показва, че все още летливостта на българския капиталов пазар е значително над средната за Евроразоната.

Трето, макар в краткосрочен хоризонт българският пазар на акции да показва големи отклонения от развитието на пазарите на акции в Евроразоната, в средносрочен и дългосрочен план се наблюдава сгъсяване на дистанцията в премията.

Интегрирането на българския пазар на акции в европейския е дълъг процес, който вече е започнал. В годините преди кризата от 2008 г. дистанцията между възвръщаемостта на българските акции и акциите от Еврозоната намалява, макар че през 2007 г. тя все още е значителна и достига нива около 6 – 7-процентни пункта. След 2007 г. възстановяването на българския пазар е изоставащо спрямо европейския. Скъсяването на дистанцията в тези години в никакъв случай не бива да се тълкува като засилване на интеграцията. По-скоро то е израз на доста по-ниската степен на развитие на българския пазар и високата степен на външнотърговска и финансова отвореност на българската икономика и отзвук на световната финансова криза.

Оценка на секторния ефект чрез регресионен анализ

Подобно на подхода, който беше възприет за количествено определяне на страновия ефект, тук отново е дефиниран регресионен модел, чрез който се измерва ефектът на секторите над възвръщаемостта, предлагана от индекса EuroStoxx. Този път в модела са използвани фиктивни променливи (*dummies*), за да се укаже принадлежност на отделните акции към един или друг сектор. Дефинирани са 5-широкообхватни сектора¹ – *финанси, промишленост, технологичен сектор, потребителски стоки и услуги и суровини и материали*. Общият вид на модела е:

$$(5) \quad R^t = \beta_1^t I_1 + \beta_2^t I_2 + \dots + \beta_m^t I_m + \varepsilon^t,$$

където:

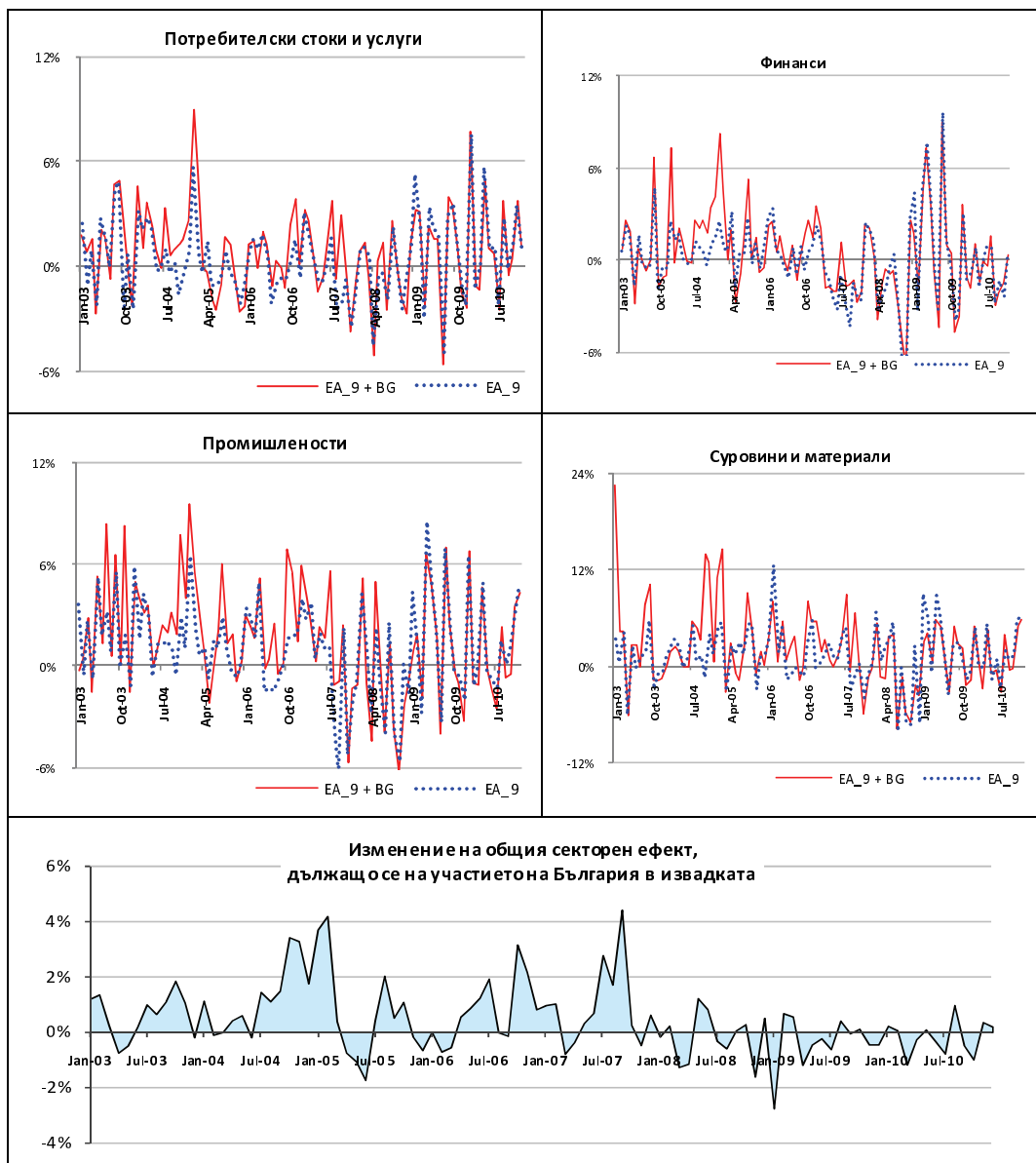
R^t е премията към момент t ;

β_j^t – размерът на премията, която се дължи на принадлежност към сектор j ;

I_j – фиктивната променлива, която има стойност 1, когато акцията е емитирана от компания от сектор j , и стойност 0 във всички останали случаи.

Коефициентите β представляват количествената оценка за абсолютния размер на премията, която се добавя към възвръщаемостта на EuroStoxx в зависимост от сектора. Получените резултати от регресионния анализ са представени в приложение 2. От представените резултати за β на различните сектори ясно се вижда, че включването на България в извадката до 2007 г. води неизменно до увеличаване стойността на оценката за премията на отделните сектори. След 2007 г. ситуацията се променя драстично. Предвид изложеното в предходната точка може да се обобщи, че страновият ефект при България е ясно изявен както на равнище *национална икономика*, така и на равнище *икономически сектор*.

¹ Използвана е разработената от Dow Jones и FTSE класификация Industry Classification Benchmark – <http://www.icbenchmark.com/>



Източник: Приложение 2.

Фиг. 2. Секторен ефект за Евроната и България

Заклучение

При участие на една държава в паричен съюз постепенното ограничаване на елементите на системния странови риск създава реални предпоставки за засилване на значението на елементите на несистемния специфичен за емитента риск в рамките на паричния съюз. Ограничаването на риска въобще при участие в паричен съюз логично би трябвало да доведе до осезаемо сближаване на възвръщаемостите

и премиите като цяло за акции, чиито емитенти са резиденти на различни държави в рамките на ЕПС.

Значението на ЕПС за ограничаване на системния риск е безспорно, но участието в ЕПС не е тъждествено на пълното му елиминиране. За разлика от валутния риск, който наистина в рамките на паричния съюз е напълно елиминиран, системният риск на отделните национални пазари на акции продължава да съществува, макар и ограничен в определена степен. Въздействието на участието в ЕПС е несиметрично по отношение на различните компоненти на риска. Причина за това е, че факторите, които го пораждат, са многообразни и обхващат различни области: фискална политика, данъчно облагане, макроикономически показатели, нормативна уредба, използвани сетълмент системи, межкултурни различия и др.

Приложените регресионни модели за оценка на премиите за странова и секторна принадлежност за акции от Евроразоната и България показват, че българският пазар на акции все още е слабо интегриран в пазарите на акции от ЕПС. Той се характеризира с по-висок риск, на който логично съответства по-висока възвръщаемост.

Световната криза от 2008 г. води до ново засилване на страновия ефект. Резултатът се наблюдава и при оценката на секторния ефект само върху акции от Евроразоната. Този факт разкрива, че въпреки достигнатата степен на интегрираност, на пазарите на акции в Евроразоната все още съществува значим национален елемент и не е постигнат единен пазар на акции.

Литература

1. Боди, Зви, А. Кейн, А. Маркърс. Инвестиции. С., Натурела АД, 2000.
2. Стоянов, Б. Оценка на степента на интеграция на българския пазар на акции с пазарите на акции в държави от еврозоната. – Икономически алтернативи, 2011, № 4, с. 100 – 112.
3. Adjaouté, K. and J. P. Danthine. European Financial Integration and Equity Returns. – A Theory-Based Assessment, FAME Working Paper No. 84, January 2003.
4. Brooks, R., M. Del Negro. Firm-level Evidence on Globalization, working paper, 2002.
5. Heston, S. L., K. G. Rouwenhorst. Does Industrial Structure Explain the Benefits of International Diversification? - Journal of Financial Economics, vol. 36, no 1, August 1994, с. 3 – 27.
6. Rouwenhorst, K. Geert. European Equity Markets and the EMU. – Financial Analysts Journal, May/June 1999, с. 57-64.
7. <http://www.icbenchmark.com/>
8. <http://www.bse-sofia.bg/>
9. <http://www.euronext.com/>
10. <http://www.ise.ie/>
11. <http://deutsche-boerse.com/>
12. <http://www.bolsamadrid.es/>
13. <http://www.wienerbourse.at/>

Приложение 1: Регрессиони коефициенти за странови ефект

Дата	Австрия	Белгия	БЪЛГАРИЯ	Франция	Германия	Ирландия	Италия	Холандия	Португалия	Испания
Jan-03	5.223%		7.821%*		-2.025%		-0.726%			3.243%
Feb-03	3.02%*	-0.665%	15.741%***	-2.594%***	-0.017%	-1.234%	6.247%***	-6.362%***	-0.285%	5.189%
Mar-03	2.622%*	5.622%***	4.946%***	-0.591%	2.423%*	8.25%***	0.532%	1.93%	3.387%*	3.553%
Apr-03	-7.088%***	-3.645%	-0.964%***	1.393%	8.014%***	-1.121%***	-1.804%	-0.944%	-10.368%***	-2.982*
May-03	4.845%**	2.982%	-1.457%	7.349%***	1.282%	5.462%**	0.433%	3.399%**	-0.781%	2.052%
Jun-03	-1.748%	-1.244%	3.23%**	1.608%**	5.689%***	1.045%	-2.229%	2.689%*	-1.055%	0.379%
Jul-03	-2.148%	-0.502%	11.797%***	1.073%	6.589%**	2.645%	-1.405%	3.089%	-4.566%	-0.162*
Aug-03	1.587%	2.207%	9.481%***	2.492%**	2.132%	6.031%***	1.317%	5.579%***	0.631%	0.629%
Sep-03	5.387%***	6.684%***	17.206%***	6.523%***	4.125%***	14.475%***	3.36%*	3.172%**	5.211%**	4.049%
Oct-03	-7.295%**	-2.715%	17.718%***	0.637%	3.801%	1.889%	-2.017%	-1.456%	-3.53%	-3.616*
Nov-03	2.1%	-0.942%	11.358%*	0.349%	0.318%	-1.129%	2.167%	1.29%	1.386%	-0.061*
Dec-03	-0.019%	-1.401%	-3.575%***	-3.824%***	-0.501%	-0.217%	-3.214%**	-1.895%	0.942%	-1.253*
Jan-04	6.351%*	4.383%	15.246%***	3.539%*	6.599%**	10.973%**	-2.152%	2.173%	1.161%	2.391%
Feb-04	1.353%	2.422%	0.868%	1.91%	1.721%	-2.662%	-0.095%	3.546%	6.685%**	1.358%
Mar-04	5.739%***	0.002%	2.748%**	2.845%***	1.055%	2.927%*	0.619%	3.913%***	4.452%***	1.499%
Apr-04	1.512%	0.9%	5.774%***	2.182%***	1.583%	2.68%	2.956%*	1.045%	-0.068%	1.422%
May-04	0.98%	0.51%	5.108%***	-0.461%	-1.201%	-3.136%**	0.266%	-0.413%	-1.623%	-0.899*
Jun-04	-0.891%	0.777%	-1.517%	0.601%	0.595%	1.095%	2.397%*	0.418%	-2.003%	-1.618*
Jul-04	4.635%***	3.589%**	14.426%***	-0.522%	-0.346%	1.833%	1.015%	0.438%	-0.092%	1.544%
Aug-04	0.45%	4.452%***	10.792%***	-0.356%	-0.572%	1.525%	0.371%	0.574%	-0.041%	1.638%
Sep-04	-0.285%	1.304%	14.381%***	0.52%	0.754%	-0.954%	2.398%	0.145%	-0.056%	1.449%
Oct-04	-1.088%	1.449%	29.826%***	0.562%	-1.152%	-4.549%	-0.081%	-2.498%	-0.489%	0.017%
Nov-04	1.405%	3.234%	28.061%***	0.74%	3.062%	5.76%*	0.778%	1.798%	-0.813%	1.396%
Dec-04	0.76%	-0.651%	15.246%***	1.852%	0.221%	-1.381%	2.273%	2.189%	1.235%	2.835%
Jan-05	3.586%*	1.341%	34.241%***	8.366%***	2.895%**	6.301%**	2.563%	3.951%*	3.219%	7.754%
Feb-05	4.664%**	2.832%	33.601%***	-0.024%	1.829%	2.23%	-0.647%	2.758%	-1.829%	2.167%
Mar-05	-0.435%	0.404%	2.967%**	0.614%	-0.149%	-2.639%	0.72%	-0.101%	-1.686%	0.088%
Apr-05	5.416%***	1.181%	-3.959%***	0.811%	0.501%	2.492%	1.243%	-0.415%	2.62%	2.662%
May-05	-2.01%*	-4.174%***	-8.58%***	-0.907%	0.711%	-2.743%**	0.083%	0.973%	-4.526%***	2.594%
Jun-05	1.252%	-1.066%	-12.622%***	-0.282%	2.335%**	-0.016%	-0.348%	0.387%	-2.881%**	0.699%
Jul-05	0.085%	-0.044%	3.499%**	0.386%	2.452%**	-1.343%	2.303%	1.552%	-5.482%***	0.412%
Aug-05	1.295%	3.303%*	17.547%***	1.963%**	2.326%**	5.56%***	1.596%	2.82%	3.855%**	1.921%
Sep-05	-3.367%**	1.106%	4.868%***	1.748%**	0.648%	-1.623%	0.553%	0.773%	1.635%	0.674%
Oct-05	-0.258%	1.257%	7.556%***	-1.234%	-0.805%	-0.95%	-3.589%**	0.286%	1.771%	0.714%
Nov-05	-3.219%***	-1.595%	-2.265%**	-1.662%**	1.456%	-2.047%	-0.951%	1.477%	-1.776%	-2.125*
Dec-05	-1.558%	0.181%	-4.975%***	-0.426%	0.152%	7.522%**	-0.203%	-0.372%	-1.509%	-2.449*
Jan-06	3.198%***	0.302%	2.208%**	1.577%**	4.721%***	0.314%	1.726%	4.614%***	-2.674%*	2.039%
Feb-06	-0.226%	1.007%	-2.101%	4.842%**	3.982%	2.761%	2.741%	2.137%	2.416%	4.309%
Mar-06	-0.046%	-1.711%	-2.675%***	2.118%**	1.224%	0.5%	1.203%	2.492%**	3.322%***	0.921%
Apr-06	4.777%***	2.139%	6.412%**	1.839%***	2.733%***	3.693%**	2.031%	1.684%	0.938%	2.042%
May-06	1.615%	-1.234%	5.571%**	-0.152%	-2.172%**	-1.153%	-2.112%**	-1.607%	0.399%	-1.61%
Jun-06	-1.619%	1.177%	7.394%***	-1.881%***	-3.76%***	-4.071%**	-0.432%	-0.573%	-1.139%	-0.597*
Jul-06	-2.347%	1.252%	13.239%***	-2.959%***	-0.94%	2.243%	-0.818%	-1.244%	0.019%	0.943%
Aug-06	-2.803%***	-1.515%	-0.621%	0.191%	-0.72%	1.521%	-1.223%	-2.941%***	2.075%	0.279%
Sep-06	0.435%	-0.305%	-1.437%**	-1.874%***	1.222%	-1.866%	-1.017%	-1.023%	-0.696%	2.503%
Oct-06	0.822%	-2.04%	24.273%***	-0.608%	0.072%	1.456%	1.528%	1.961%	-1.172%	6.147%
Nov-06	1.045%	-0.329%	17.86%***	1.028%	1.965%	6.717%*	1.848%	1.375%	0.222%	3.977%
Dec-06	-0.893%	1.112%	6.475%***	-0.452%	2.68%**	2.218%	-1.109%	2.993%**	-1.84%	-0.901*
Jan-07	5.093%***	0.133%	9.892%***	2.22%**	3.348%**	-1.264%	1.644%	1.877%	4.78%**	5.521%
Feb-07	3.197%***	1.52%	9.356%***	1.64%**	1.239%	3.824%**	1.222%	1.222%	2.268%**	1.951%
Mar-07	3.151%*	0.855%	-4.572%***	-0.416%	2.071%	-1.972%	-1.083%	0.762%	6.54%**	1.404%
Apr-07	-0.083%	-2.671%**	-3.265%**	-0.661%	1.038%	-1.349%	-0.339%	-0.703%	1.533%	-4.424*
May-07	-0.77%	0.261%	1.914%**	-0.024%	-0.59%	-0.258%	-4.464%***	-0.146%	1.333%	0.168%
Jun-07	-0.262%	0.083%	4.919%**	0.989%	0.668%	-2.945%**	-2.209%**	0.879%	1.141%	-2.377*
Jul-07	1.502%	0.922%	21.166%***	0.635%	-0.135%	-1.603%	-1.401%	2.949%**	5.387%***	3.676%
Aug-07	-2.461%**	-0.956%	9.421%**	-2.397%**	-2.367%**	-5.6%**	-1.213%	-3.595%**	-6.097%***	-2.281*
Sep-07	1.017%	-3.328%	27.844%***	-3.781%***	-2.863%**	-6.697%**	-4.839%**	-3.081%	-8.763%***	-4.719*
Oct-07	-0.725%	-2.636%	1.569%**	-1.022%	0%	-0.486%	-1.069%	-0.822%	2.577%**	3.626%
Nov-07	-3.548%***	0.011%	-7.123%***	-4.533%***	-5.02%**	-6.206%***	-4.905%***	-5.077%***	-0.851%	-1.096*
Dec-07	-0.393%	0.939%	2.23%**	-2.394%***	-0.524%	-0.774%	-3.491%**	-1.895%	-1.522%	-8.086*
Jan-08	3.94%**	4.071%**	-0.701%	-3.537%***	0.429%	7.868%***	0.488%	1.079%	-2.367%	0.288%
Feb-08	1.58%	2.122%	4.383%***	1.864%**	3.533%***	1.785%**	0.86%	6.789%***	4.942%***	3.775%
Mar-08	-0.817%	1.394%	-7.618%***	0.604%	-0.702%	1.434%	-1.34%	1.582%	2.227%	3.513%
Apr-08	-3.418%***	-2.08%	-1.044%***	-1.604%**	-2.313%**	-6.846%***	-3.768%**	-1.437%	-0.209%	-3.977*
May-08	1.784%	-0.202%	8.335%***	1.026%	1.802%**	-1.368%	-0.875%	2.077%	-2.777%**	-3.091*
Jun-08	4.074%***	1.056%	5.284%**	-0.017%	-1.262%	-1.537%	-2.44%	-1.702%	0.335%	-0.995*
Jul-08	-3.046%**	-2.282%	-4.703%***	-1.042%	-2.005%**	-9.665%***	0.539%	-3.023%**	-1.622%	-5.166%
Aug-08	-1.013%	4.742%**	-1.916%	3.657%**	0.345%	-0.484%	4.234%**	3.926%**	-0.155%	0.763%
Sep-08	-1.903%	-1.88%	-2.242%**	-1.342%**	-7.235%***	-6.275%**	-2.939%	-3.822%**	5.012%***	-0.912*
Oct-08	-7.428%***	-6.092%**	-2.656%**	-4.282%***	-7.323%***	-7.81%***	-1.96%	-5.429%**	2.186%	0.938%
Nov-08	-5.485%***	-4.213%**	-12.598%***	-1.379%**	1.864%	-7.543%**	-1.631%	-7.297%***	-1.71%	3.94%**
Dec-08	0.499%	-2.148%	2.822%*	-3.991%***	12.289%***	-10.261%***	-2.676%	-0.065%	-0.358%	-4.223*

Дата	Австрия	Белгия	БЪЛГАРИЯ	Франция	Германия	Ирландия	Италия	Холандия	Португалия	Испания
Jan-09	11.167%***	9.86%***	-13.449%***	7.213%***	-5.55%***	6.043%**	1.766%	8.714%***	8.428%***	4.736%***
Feb-09	1.469%	1.526%	5.647%***	3.366%***	0.684%	-3.508%*	-3.858%*	-0.102%	4.2%**	1.114%
Mar-09	0.981%	-0.907%	3.49%**	-0.666%	0.921%	3.485%	0.705%	-1.792%	-1.089%	-2.959%
Apr-09	1.389%	5.459%	-1.321%	5.457%***	8.739%***	24.211%***	11.37%***	4.043%	0.006%	4.469%
May-09	2.295%	1.528%	0.599%	1.278%	2.723%*	15.198%***	4.681%**	4.177%**	3.75%	4.89%**
Jun-09	2.123%	2.465%	-0.021%	3.135%***	-1.05%	2.315%	-1.987%	2.963%*	0.8%	1.218%
Jul-09	-7.028%***	-3.603%*	-8.041%***	-1.973%**	-2.736%**	-6.122%***	-3.318%*	-2.616%*	-8.972%***	-3.715%***
Aug-09	9.202%***	6.343%**	8.428%***	5.408%***	3.072%*	14.002%***	3.004%	5.237%**	5.121%**	2.793%
Sep-09	1.028%	0.054%	2.402%*	5.707%***	3.176%**	0.776%	2.474%	-1.203%	2.881%	2.316%
Oct-09	1.633%	2.015%	1.179%	1.067%	-0.8%	-0.05%	0.425%	1.95%	2.589%	-4.864%***
Nov-09	-2.404%***	-2.121%	-4.712%***	-3.143%***	2.217%**	-5.815%***	-2.09%	1.914%	-3.466%***	-1.892%
Dec-09	-4.091%***	-2.625%	-5.468%***	-2.363%***	-2.389%**	-3.096%*	-0.672%	1.293%	-4.696%***	-2.969%*
Jan-10	9.612%***	7.032%***	7.427%***	8.05%***	4.573%***	4.094%*	1.844%	4.244%**	2.817%	5.046%***
Feb-10	-0.365%	1.281%	-0.563%	-0.828%	1.418%***	0.045%	-3.174%***	-1.315%	-4.665%***	-4.03%***
Mar-10	-1.727%	0.263%	-8.682%***	0.605%	-0.005%	-0.589%	2.09%	-0.557%	-2.857%***	-2.993%***
Apr-10	7.282%***	1.554%	2.164%**	6.665%***	4.822%***	8.624%***	-0.44%	2.267%*	-3.849%***	-0.12%
May-10	1.322%	1.333%	0.241%	0.013%	2.487%***	-2.139%	-3.064%***	-0.704%	-0.613%	-6.1%***
Jun-10	-0.134%	0.432%	-2.325%***	0.919%	0.818%	-1.98%	-0.626%	-3.555%***	2.98%**	-0.183%
Jul-10	-1.894%*	-0.701%	-7.12%***	-2.601%***	0.873%	-2.68%*	-0.128%	-3.153%***	-2.924%***	0.624%
Aug-10	3.757%***	3.322%**	8.78%**	1.637%**	2.262%***	0.232%	-1.84%	0.092%	3.974%***	0.588%
Sep-10	-0.366%	-1.801%	-4.177%***	1.252%*	1.146%	-7.243%***	1.332%	0.86%	-8.329%***	-1.842%
Oct-10	-2.587%**	0.842%	-6.513%***	0.871%	3.763%***	0.057%	1.478%	0.215%	-0.423%	-0.159%
Nov-10	5.175%***	1.835%	4.597%***	2.164%**	7.351%***	10.169%***	-6.502%***	3.992%***	-4.767%***	-7.719%***
Dec-10	7.092%***	-0.851%	3.398%***	1.352%	2.508%**	0.079%	1.922%	2.418%	-1.885%	2.682%*

Източник: Изчисления на автора по данни от Блумбърг, сайтове на европейски борси и DJ EuroStoxx

Приложение 2: Регрессионни коефициенти за секторен ефект

Дата	Финанси		Промисленост		Суровини и материали		Потребителски стоки и услуги		Технологичен сектор	
	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост
Jan-03	0.007	0.832	-0.003	0.947	0.225	0.000	0.018	0.590	0.034	0.665
Feb-03	0.026	0.026	0.004	0.695	0.044	0.012	0.009	0.372	-0.035	0.037
Mar-03	0.019	0.059	0.028	0.002	0.042	0.004	0.016	0.053	0.027	0.065
Apr-03	-0.028	0.040	-0.016	0.211	-0.062	0.002	-0.027	0.019	0.043	0.033
May-03	0.008	0.561	0.053	0.000	0.026	0.202	0.021	0.056	0.093	0.000
Jun-03	-0.002	0.881	0.014	0.150	0.027	0.079	0.017	0.051	0.024	0.103
Jul-03	-0.007	0.819	0.084	0.002	0.000	0.993	-0.007	0.776	0.021	0.614
Aug-03	0.000	0.970	0.006	0.541	0.077	0.000	0.047	0.000	0.070	0.000
Sep-03	0.067	0.000	0.065	0.000	0.102	0.000	0.049	0.000	0.102	0.000
Oct-03	-0.017	0.483	0.002	0.931	-0.017	0.635	0.027	0.183	0.051	0.155
Nov-03	-0.011	0.780	0.083	0.027	-0.018	0.770	-0.005	0.892	0.009	0.883
Dec-03	-0.010	0.230	-0.015	0.040	-0.016	0.186	-0.022	0.001	-0.045	0.000
Jan-04	0.073	0.001	0.050	0.014	0.002	0.948	0.046	0.012	0.070	0.030
Feb-04	-0.002	0.896	0.041	0.008	0.017	0.495	0.010	0.464	0.023	0.362
Mar-04	0.020	0.018	0.032	0.000	0.025	0.050	0.037	0.000	0.000	0.992
Apr-04	0.013	0.144	0.035	0.000	0.018	0.180	0.023	0.002	-0.002	0.876
May-04	-0.001	0.898	0.000	0.964	0.000	0.983	0.009	0.143	-0.022	0.043
Jun-04	-0.002	0.817	0.009	0.169	-0.001	0.932	0.000	0.952	-0.013	0.177
Jul-04	0.025	0.007	0.023	0.007	0.055	0.000	0.033	0.000	-0.040	0.003
Aug-04	0.020	0.014	0.020	0.008	0.047	0.000	0.007	0.314	-0.006	0.612
Sep-04	0.026	0.029	0.031	0.004	0.033	0.067	0.010	0.309	0.004	0.828
Oct-04	0.018	0.527	0.019	0.476	0.139	0.001	0.012	0.604	0.020	0.629
Nov-04	0.034	0.039	0.078	0.000	0.129	0.000	0.016	0.227	0.041	0.084
Dec-04	0.041	0.012	0.040	0.008	0.006	0.804	0.027	0.047	0.015	0.525
Jan-05	0.083	0.000	0.096	0.000	0.110	0.000	0.090	0.000	0.065	0.004
Feb-05	0.045	0.005	0.055	0.000	0.146	0.000	0.055	0.000	-0.006	0.788
Mar-05	0.001	0.946	0.027	0.004	-0.033	0.029	-0.001	0.896	-0.004	0.797
Apr-05	0.020	0.027	0.010	0.218	0.029	0.028	-0.003	0.693	-0.006	0.673
May-05	-0.027	0.000	-0.022	0.002	-0.010	0.393	-0.018	0.004	0.001	0.965
Jun-05	-0.009	0.263	-0.005	0.497	-0.017	0.170	-0.025	0.000	-0.020	0.111
Jul-05	0.012	0.112	0.021	0.004	0.024	0.033	-0.011	0.099	0.008	0.465
Aug-05	0.053	0.000	0.060	0.000	0.091	0.000	0.017	0.046	0.024	0.107
Sep-05	0.002	0.863	0.013	0.123	0.038	0.007	0.013	0.096	0.028	0.045
Oct-05	0.015	0.093	0.019	0.023	-0.008	0.535	-0.002	0.817	-0.012	0.351
Nov-05	-0.008	0.282	-0.009	0.185	0.018	0.107	-0.025	0.000	-0.019	0.076
Dec-05	-0.004	0.550	0.003	0.646	0.002	0.861	-0.022	0.000	-0.009	0.407
Jan-06	0.023	0.003	0.030	0.000	0.040	0.001	0.013	0.048	0.006	0.618
Feb-06	0.025	0.210	0.023	0.211	0.081	0.009	0.015	0.378	0.000	0.991
Mar-06	0.005	0.439	0.016	0.007	0.006	0.533	-0.001	0.879	0.023	0.017
Apr-06	0.016	0.028	0.051	0.000	0.055	0.000	0.020	0.001	0.007	0.550
May-06	-0.001	0.922	-0.001	0.850	0.007	0.466	0.013	0.026	-0.032	0.002
Jun-06	-0.007	0.356	0.003	0.628	0.026	0.018	-0.011	0.073	-0.032	0.004
Jul-06	0.010	0.351	0.025	0.010	0.036	0.021	0.003	0.714	-0.053	0.001
Aug-06	-0.013	0.056	-0.005	0.390	-0.018	0.070	-0.001	0.843	0.006	0.519
Sep-06	0.002	0.805	0.001	0.822	-0.003	0.765	-0.013	0.017	-0.021	0.022
Oct-06	0.018	0.224	0.069	0.000	0.082	0.000	0.024	0.055	0.003	0.889
Nov-06	0.026	0.134	0.055	0.001	0.057	0.030	0.039	0.011	0.015	0.579
Dec-06	0.014	0.108	0.014	0.085	0.056	0.000	0.001	0.887	-0.008	0.526

Дата	Финанси		Промишленост		Суровини и материали		Потребителски стоки и услуги		Технологичен сектор	
	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост	Коефициент	Значимост
Jan-07	0.035	0.000	0.059	0.000	0.018	0.150	0.032	0.000	0.021	0.105
Feb-07	0.020	0.004	0.040	0.000	0.033	0.002	0.027	0.000	0.023	0.033
Mar-07	-0.018	0.134	0.028	0.016	0.008	0.673	0.003	0.779	-0.020	0.271
Apr-07	-0.017	0.007	0.003	0.595	-0.002	0.860	-0.014	0.007	-0.026	0.005
May-07	-0.020	0.000	0.023	0.000	0.014	0.107	-0.006	0.222	-0.020	0.026
Jun-07	-0.020	0.002	0.016	0.008	0.033	0.001	0.012	0.037	-0.005	0.604
Jul-07	0.011	0.256	0.056	0.000	0.089	0.000	0.037	0.000	0.011	0.479
Aug-07	-0.017	0.078	-0.011	0.204	-0.006	0.659	-0.007	0.398	-0.016	0.270
Sep-07	-0.016	0.340	-0.009	0.568	0.066	0.007	0.030	0.040	-0.029	0.255
Oct-07	-0.013	0.080	0.024	0.001	0.012	0.272	-0.007	0.305	-0.020	0.072
Nov-07	-0.028	0.000	-0.057	0.000	-0.060	0.000	-0.038	0.000	-0.044	0.000
Dec-07	-0.021	0.005	-0.014	0.046	-0.013	0.238	-0.008	0.195	-0.019	0.085
Jan-08	0.023	0.003	-0.012	0.103	-0.002	0.844	0.008	0.218	-0.022	0.054
Feb-08	0.021	0.020	0.052	0.000	0.053	0.000	0.014	0.072	0.029	0.034
Mar-08	0.002	0.847	-0.010	0.175	-0.013	0.289	-0.006	0.350	-0.005	0.703
Apr-08	-0.039	0.000	-0.044	0.000	-0.016	0.241	-0.051	0.000	0.003	0.829
May-08	-0.015	0.068	0.049	0.000	0.037	0.004	0.003	0.633	0.010	0.430
Jun-08	-0.006	0.453	-0.004	0.575	0.039	0.002	0.014	0.054	0.007	0.591
Jul-08	-0.009	0.300	-0.039	0.000	-0.079	0.000	-0.025	0.001	-0.013	0.320
Aug-08	-0.007	0.529	0.014	0.160	-0.013	0.408	0.026	0.004	0.045	0.005
Sep-08	-0.028	0.003	-0.037	0.000	-0.057	0.000	-0.003	0.695	-0.025	0.085
Oct-08	-0.055	0.000	-0.063	0.000	-0.070	0.000	-0.017	0.119	-0.003	0.887
Nov-08	-0.068	0.000	-0.023	0.069	-0.024	0.244	-0.027	0.022	-0.037	0.078
Dec-08	0.026	0.058	-0.011	0.371	-0.037	0.076	0.013	0.270	-0.036	0.090
Jan-09	0.017	0.226	0.009	0.521	0.031	0.150	0.032	0.011	0.061	0.007
Feb-09	-0.017	0.122	0.019	0.061	0.041	0.012	0.031	0.001	0.033	0.047
Mar-09	0.045	0.002	-0.018	0.162	0.006	0.774	-0.023	0.061	0.049	0.024
Apr-09	0.073	0.000	0.066	0.000	0.059	0.035	0.024	0.141	0.075	0.007
May-09	0.035	0.003	0.048	0.000	0.049	0.006	0.016	0.117	0.010	0.582
Jun-09	-0.006	0.518	0.016	0.074	0.017	0.264	0.016	0.061	0.035	0.022
Jul-09	-0.044	0.000	-0.040	0.000	-0.032	0.020	-0.056	0.000	-0.038	0.006
Aug-09	0.089	0.000	0.070	0.000	0.049	0.013	0.040	0.000	0.045	0.025
Sep-09	0.010	0.337	0.025	0.007	0.028	0.068	0.035	0.000	0.043	0.005
Oct-09	0.004	0.625	-0.004	0.629	0.023	0.092	0.011	0.154	-0.004	0.778
Nov-09	-0.047	0.000	-0.010	0.158	-0.023	0.048	-0.014	0.028	-0.011	0.320
Dec-09	-0.037	0.000	-0.033	0.000	-0.017	0.210	-0.024	0.003	-0.022	0.111
Jan-10	0.036	0.003	0.068	0.000	0.050	0.006	0.077	0.000	0.062	0.001
Feb-10	-0.012	0.039	-0.011	0.038	0.001	0.906	-0.011	0.023	-0.006	0.473
Mar-10	-0.019	0.013	-0.011	0.099	-0.027	0.015	-0.013	0.046	-0.021	0.059
Apr-10	0.010	0.161	0.047	0.000	0.046	0.000	0.049	0.000	0.027	0.015
May-10	-0.014	0.039	-0.003	0.684	-0.010	0.360	0.010	0.088	-0.013	0.212
Jun-10	-0.001	0.937	-0.012	0.040	-0.005	0.638	0.008	0.177	-0.007	0.469
Jul-10	-0.004	0.632	-0.025	0.000	-0.032	0.004	-0.025	0.000	-0.037	0.001
Aug-10	0.016	0.020	0.023	0.000	0.040	0.000	0.038	0.000	0.010	0.336
Sep-10	-0.029	0.000	-0.007	0.292	-0.004	0.735	-0.005	0.485	-0.010	0.377
Oct-10	-0.021	0.010	-0.005	0.502	-0.002	0.847	0.004	0.553	0.024	0.047
Nov-10	-0.015	0.112	0.035	0.000	0.050	0.000	0.038	0.000	0.010	0.469
Dec-10	0.003	0.738	0.043	0.000	0.059	0.000	0.012	0.137	-0.002	0.874

Източник: Изчисления на автора по данни от Блумбърг и интернет сайтове на съответните борси.

ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ ЧЕТИРИ ГОДИНИ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*гл.ас. д-р Илонка Горанова,
катедра "Публичноправни науки", УНСС*

На 10 юни 2011 г. Министерският съвет на Република България внесе в Народното събрание Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки¹.

В мотивите към него се посочва, че изготвянето му е в изпълнение на Концепцията за промени в законодателството по обществени поръчки през 2011 г., приета от правителството на 12 януари 2011 г. От своя страна концепцията е разработена по повод препоръките от доклада на Европейската комисия от юли 2010 г., направени след мисията за напредъка на страната по Механизма за сътрудничество и проверка.

Подчертава се, че основната цел на тази концепция е да се набележат мерки за подобряване процеса на възлагане на обществени поръчки и да се създадат предпоставки за повишаване ефективността на усвояване на средства от европейските фондове.

В доклада си Европейската комисия обръща внимание на сериозните слабости, установени при прилагането на законодателството за обществените поръчки в България. Извършените от страна на компетентните органи проверки показват нередности при 60 % от всички проверени търгове. Нередностите достигат почти 100 % при мащабни проекти за публични инфраструктури, подлежащи на предварителен контрол.

Според Европейската комисия наличието на редица слабости в структурите и процедурите водят до невъзможност за административните и съдебните органи да защитят своевременно обществените поръчки от конфликт на интереси по ефективен начин.

Отбелязва се фактът, че капацитетът на административните органи за даване на консултации, свързани с процедурите за обществени поръчки и за извършване на проверки е недостатъчен. В резултат на намаления капацитет на Агенцията за държавна финансова инспекция са извършени последващи проверки на едва 12 % от всички проведени процедури през 2009 г. Въвеждането на система за предварителен контрол следва да допринесе за отстраняване на недостатъците в процедурата за големи структурни проекти, но Агенцията по обществени поръчки не разполага с достатъчно капацитет, за да извършва предварителни проверки на законността на процедурите и да следи дали препоръките ѝ са изпълнени.

¹ Вж. Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки със сигнатура 102-01-40.

Констатира се, че различните административни органи, които отговарят за прилагането на различни аспекти на законодателството за обществените поръчки, даването на насоки, изготвянето на законодателство, предприемането на действия във връзка с жалби и извършването на проверки на публични търгове, не си сътрудничат системно, а такова сътрудничество би било от полза за прилагането на законодателството.

Също така се посочва, че административните наказания, които могат да бъдат налагани, не са достатъчно възпиращи, когато става въпрос за конфликт на интереси или корупция. В доклада се отбелязва, че вътрешните процедури не дават възможност за ефективното разкриване на случаи на конфликт на интереси, които могат впоследствие да бъдат предадени на прокуратурата. **Според Европейската комисия следва да се гарантира, че ще се предприемат системни последващи действия във връзка с нередностите под формата на дисциплинарни или наказателни мерки.**

Сред препоръките в доклада на Комисията относно борбата с корупцията са и тези, свързани с необходимостта:

- да се извършва постоянна оценка на риска във връзка с прилагането на законодателството за обществените поръчки и да се възприеме деен и насочен към резултатите подход по отношение на дейностите за предотвратяване и контрол;
- да се увеличи капацитетът на компетентните административни органи за осъществяването на предварителни и последващи проверки и капацитетът на техните центрове за оказване на експертна помощ, към които възлагащите органи могат да се обърнат за съвет;
- да се гарантира, че всички съществуващи наказания, които се налагат на отделни лица за нарушение на правилата за обществените поръчки, включително дисциплинарните мерки, се прилагат пълноценно, така че да се засили възпиращият им ефект;
- да се насърчава сътрудничеството между органите, които възлагат обществени поръчки, при групирането на търгове, като целта е да се обединят експертни знания и да се постигнат икономии от мащаба;
- да се увеличат усилията за обучение на служители от компетентните органи за установяването и предотвратяването на конфликт на интереси и други сериозни нередности в сферата на обществените поръчки;
- да се изготви и прилага най-добра практика на системно сътрудничество между компетентните административни органи и съдебните органи.

Предмет на настоящия доклад са именно предложените от Министерския съвет качеството му на орган, провеждащ държавната политика в областта на обществените поръчки, законодателни промени, приети на първо четене от Народното събрание на Република България¹. Разбира се, с оглед ограничението в обема на доклада, ще бъдат разгледани само някои от по-важните от тях.

¹ Вж. Стенограма от заседанието на Народното събрание от 21 юли 2011 г. и по-конкретно по т. 2 от дневния ред: Първо четене на Законопроекта за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки.

1. Както се подчертава в мотивите към законопроекта, едно от най-съществените изменения в Закона за обществените поръчки¹ (ЗОП) е свързано с **намаляване вида на процедурите и броя на режимите, чрез които се възлагат договорите за обществени поръчки**. За целта се отменя Наредбата за възлагане на малки обществени поръчки, като за поръчките с по-ниски стойности законът предвижда известни облекчения – прилагане на опростени правила, възлагане на обществени поръчки чрез публична покана и др.

2. Друга предвидена промяна е **отпадането на платената публикация в "Държавен вестник"** с аргумент, че тя ненужно повтаря част от информацията, публикувана в Регистъра на обществените поръчки (РОП).

3. За първи път законодателят предоставя възможност на възложителя по собствена инициатива или по искане на заинтересувано лице еднократно да направи промени в обявлението и/или документацията за участие, утвърдени с решението за откриване на процедурата чрез **публикуване на т.нар. "решение за промяна" в РОП²**. Предвижда се всяко заинтересувано лице да има право в 10-дневен срок от публикуване на обявлението да отправи до възложителя искане за промяна в обявлението и/или документацията, свързано със законосъобразността на конкретната процедура. Възложителят публикува решение за промяна в 14-дневен срок от публикуване на обявлението, като законът категорично забранява това решение да променя изцяло дейностите и/или доставките по обявения предмет на поръчката. След изтичане на посочения по-горе 14-дневен срок възложителят може да публикува решения за промяна само когато удължава обявените срокове в процедурата, и то при наличието на предвидените в закона условия, напр. когато се установи, че първоначално определеният срок е недостатъчен за изготвяне на офертите; в първоначално определения срок няма постъпили заявления или оферти и др.

Според вносителя на законопроекта³ чрез решението за промяна се дава "законов механизъм на възложителя, когато е сезиран от някоя заинтересувана страна, вследствие на предварителния контрол на Агенцията за обществени поръчки или вследствие осъзнаване от негова страна, сам да коригира своите грешки", тъй като "в сега действащата ситуация, ако в дадена процедура самият възложител открие грешка – по-голяма или малка, той няма никакъв друг шанс, освен да закрие старата процедура и да обяви нова, което консумира време".

4. Друга промяна, предвидена в проекта, е свързана с **възможността възложители – териториални органи на държавната власт да възлагат пряко (без да прилагат ЗОП) обществени поръчки за комунални услуги на дружества, създадени по реда на Закона за общинската собственост** при наличието на следните условия:

- капиталът на дружеството е изцяло общинска собственост;

¹ Обн., ДВ, бр. 28 от 6 април 2004 г., с посл. изм. и доп.

² Вж. чл. 27а от Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки.

³ Вж. Стенограма от заседание на Народното събрание от 21 юли 2011 г. по първо четене на Законопроект за изменение и допълнение на ЗОП и по-конкретно изказването на министъра по управление на средствата от Европейския съюз Томислав Дончев.

- дружеството е обект на контрол, подобен на този, упражняван от възложителите върху собствените им структурни звена;
- предметът на дейност съгласно учредителните или устройствените документи на дружеството е осъществяване на комунални услуги;
- поне 90 на сто от оборота на дружеството е формиран от предоставяне на комунални услуги на съответния възложител.

Изискването е посочените по-горе условия да бъдат изпълнени едновременно.

В мотивите към законопроекта се подчертава, че едно такова дружество практически "не се явява конкурент на други изпълнители на такива дейности на пазара". Отбелязва се, че предложението е в съответствие с практиката на Съда на Европейския съюз, според който този начин на възлагане се приравнява на изпълнение на дейности със собствен ресурс и поради тази причина общият ред за възлагане не е приложим.

5. Друго съществено изменение в правната уредба е свързано с промени в правомощията на Агенцията за обществени поръчки (АОП).

5.1. Отпада правомощието на изпълнителния директор на АОП при получен сигнал да може да обжалва пред Комисията за защита на конкуренцията решения за откриване на процедури, с които са одобрени обявления, съдържащи условия или изисквания, които дават предимство или необосновано ограничават участието на лица в обществените поръчки¹. Според вносителя такова правомощие представлява специфично изключение от правото на обжалване по ЗОП и начин заинтересуваните лица да заобиколят плащането на дължимите държавни такси при обжалване, като защитят свои частни интереси чрез разходване на времеви, човешки и финансов ресурс на държавен орган, какъвто е АОП. Отбелязва се, че "спазването на закона е гарантирано чрез развитие и усъвършенстване на предварителния и последващия контрол, както и възпиращия ефект на санкциите, предвидени в административнонаказателната част, а не чрез реализиране правото на обжалване чрез държавен орган".

5.2. В Законопроекта се предлага изцяло нов модел за осъществяване на предварителен контрол.

В редакцията на чл. 19, ал. 1, т. 22 от ЗОП изрично е записано, че изпълнителният директор на АОП осъществява предварителен контрол върху процедури, финансирани напълно или частично със средства от европейските фондове, както следва:

- за строителство на стойност, равна или по-висока от 2 400 000 лв.;
- за доставка или услуга на стойност, равна или по-висока от посочената в регламента по чл. 14, ал. 2, т. 2 от ЗОП².

¹ Вж. чл. 19, ал. 2, т. 3 от действащия ЗОП.

² Става въпрос за Регламент на Европейската комисия, издаден на основание чл. 69 от Директива 2004/17/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 31 март 2004 г. относно координирането на процедурите за възлагане на обществени поръчки от възложители, извършващи дейност във водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги (ОВ, L 134 от 30 април 2004 г.) и чл. 28 от Директива 2004/18/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 31 март 2004 г. относно координирането на процедурите за възлагане на обществени поръчки за строителство, услуги и доставки (ОВ, L 134 от 30 април 2004 г.).

Предвидено е посоченият предварителен контрол да обхваща:

- обявлението за обществена поръчка;
- решението за откриване на ограничена процедура на основание чл. 76, ал. 3 от ЗОП¹, процедура на договаряне с обявление или състезателен диалог;
- методиката за оценка на офертите – при критерий икономически най-изгодна оферта.

За осъществяване на предварителния контрол възложителите ще бъдат задължени да изпращат на агенцията проектите на посочените по-горе документи още преди откриване на конкретната процедура за възлагане. От своя страна агенцията в 10-дневен срок от получаването им следва да изготви становище за тяхното съответствие с изискванията на ЗОП. В случай на констатирани несъответствия в становището си до възложителя АОП включва и препоръки за тяхното отстраняване. Когато възложителят не вземе предвид направените препоръки, едновременно с откриването на конкретната процедура той може да изпрати до агенцията писмени мотиви. В 10-дневен срок от публикуване на посочените по-горе обявление и решение за откриване АОП извършва оценка на съответствието им с направените препоръки и изготвя окончателен доклад за законосъобразност, като в същия този срок докладът се изпраща на възложителя, на контролните органи по чл. 123, ал. 1 от ЗОП (Сметната палата и органите на Агенцията за държавна финансова инспекция) и на органите, отговорни за управление и разходване на средствата по съответната оперативна програма. С други думи, предварителният контрол по чл. 19, ал. 1, т. 22 от ЗОП е предвидено да се реализира на два етапа – преди и след публикуване на обявлението за откриване. Прави впечатление, че се предвижда описаният контрол да се извършва само от агенцията, а не както досега – съвместно с управляващите органи на съответните програми.

5.3. Отпада задължението на изпълнителния директор на АОП по чл. 19, ал. 1, т. 26 от ЗОП да поддържа списък на лицата, за които има констатации на Агенцията за държавна финансова инспекция за нарушения при разходването на средства по програми на Европейския съюз с аргумент, че "промяната в начина на контрол обезмисля съществуването на тази разпоредба"².

6. Друго съществено изменение е свързано с промени в разпоредбата на чл. 22 от ЗОП, засягащи съдържанието на Регистъра на обществените поръчки. Въвежда се **изискване за публикуване на информация за хода на процедурата при производство по обжалване**. Целта е заинтересуваните лица да разполагат с възможност да се информират за обстоятелства, които не могат да се установят от регистрите на Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) и Върховния административен съд (ВАС).

7. Прецизират се текстовете, свързани с критериите за подбор, които възложителите ще прилагат по отношение всички участници в конкретната процедура за възлагане. Предлага се в закона да бъде изрично записано, че **критериите за подбор и**

¹ Става въпрос за случаите, в които са възникнали обстоятелства от изключителна спешност, в резултат на което е невъзможно спазването на законоустановения минимален срок между изпращане на обявлението и получаване на заявленията за участие в предварителния подбор.

² Вж. Мотиви към проекта на Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки.

документите, които ще се изискват за изпълнението им, трябва да са съобразени и да съответстват на стойността, сложността и обема на обществената поръчка. Целта на тази промяна е да се избегнат често допускани в практиката грешки и поставяне на дискриминационни условия. Предвижда се и изискване за съобразяване показателите за комплексна оценка на офертата с предмета на конкретната обществена поръчка в случаите, когато критерий е икономически най-изгодна оферта.

8. Със законопроекта се въвеждат промени, свързани със състава на комисията за провеждане на процедура за обществена поръчка и с отношенията между нея, в качеството ѝ на помощен орган и възложителя.

8.1. Отпада задължението за възложителя като член на комисията да привлича и външен експерт с квалификация, съответстваща на предмета на конкретната поръчка, който експерт да е включен в списъка на АОП. С цел преодоляване проблемите по набиране на експерти този въпрос е предоставен на преценката на отделния възложител. Посочва се, че "годишно се провеждат поне 7500 процедури по обществени поръчки и че работодателските организации не са в състояние да осигурят представители за всички тях"¹. Освен това се изказва становище, че "е заблуда твърдението, че участието на външни експерти в комисите дава сигурност и гаранция за законосъобразното провеждане на обществените поръчки"². В доклада на парламентарната комисия по правни въпроси се посочва, че "всеки един експерт може да се впише в регистъра свободно, а възложителят винаги може по свой избор да назначи което и да е лице, вписано в регистъра за външни експерти, като по този начин се избягва реалният външен контрол"³. "В малките общини множество обществени поръчки не могат да се проведат, защото външни експерти не се съгласяват да участват в процедурите или пък се отменят, защото външните експерти не са тесни специалисти в дадена област и впоследствие на това основание процедурата се отменя като незаконосъобразна от КЗК и ВАС."⁴

8.2. Нов момент в нормативната уредба е изричното регламентиране на отношенията между възложителя и комисията за провеждане на процедура за обществена поръчка, в качеството ѝ на негов помощен орган. Според вносителя липсата на законова регламентация в този смисъл и формалният подход към работата на комисията от страна на възложителя се явяват пречка за своевременно отстраняване на нарушения, които са поправими. По тази причина се въвежда възможност за възложителя да упражнява контрол върху работата на комисията преди издаване на съответните решения. Възложителите вече ще имат правото да проверяват съдържанието на съставените от комисията протоколи за съответствие с изискванията на закона и предварително обявените условия на обществената поръчка. В случай че

¹ Вж. Стенограма от заседание на Народното събрание от 21 юли 2011 г. по първо четене на Законопроекта за изменение и допълнение на ЗОП, и по-конкретно доклада на Комисията по икономическа политика, енергетика и туризъм, представен от нейния председател Мартин Димитров.

² Вж. Стенограма от заседание на Народното събрание от 21 юли 2011 г. по първо четене на Законопроекта за изменение и допълнение на ЗОП, и по-конкретно доклада на Комисията по правни въпроси, представен от нейния председател Искра Фидосова.

³ Пак там.

⁴ Пак там.

установят нарушения в работата на комисията, които могат да се отстранят, без това да налага прекратяване на процедурата, те ще дават писмени указания за отстраняването им, които указания са със задължителен характер.

9. Друга промяна, предвидена в законопроекта е свързана с **разпоредбите, засягащи договора за обществена поръчка и най-вече с възможностите за неговото изменение**. Допуска се промяна в сроковете на договора, но само в изрично посочени от закона случаи, както и увеличение в цената поради приемането на нормативен акт.

10. Едни от най-важните промени, заложи в проекта **Глава единадесета от ЗОП "Обжалване"**. Основна цел на вносителя е "да се усъвършенстват и допълнят разпоредбите за преодоляване на пропуски, установени в практиката"¹.

10.1. В чл. 120 от ЗОП се създава нова ал. 3, съгласно която на обжалване по реда на Глава единадесета ще подлежат и действия или бездействия на възложителя, с които се възпрепятства достъпа или участието на лица в процедурата за възлагане на обществена поръчка. В мотивите към проекта се посочват някои примери от практиката – отказ да се предостави или изпрати документация, да се дадат разяснения по нея, да се приеме оферта или заявление за участие, да се осигури достъп или копие от протокола на комисията.

10.2. В чл. 120 от ЗОП се създава нова ал. 8, с която се разширява кръгът на лицата с право да подават жалба срещу решението за откриване на процедурата и/или решението за промяна. Такива са професионалните сдружения и организациите в съответния бранш, които нямат качеството "заинтересувана страна" по смисъла на ЗОП. Те ще могат да подават жалби в защита интересите на своите членове.

11. Част от предлаганите в законопроекта промени засягат административнонаказателните разпоредби на ЗОП. Видно от мотивите, целта на вносителя е да бъдат обхванати в по-голяма степен нарушенията на предвидените в закона задължения за възложителите. По тази причина се **предвиждат нови състави на административни нарушения**, като неприемане на вътрешни правила за възлагане на обществени поръчки; утвърждаване на документация за участие, при която методиката за оценка на офертите не отговаря на изискванията на закона и др.

12. В § 1 от Допълнителните разпоредби на ЗОП се **въвежда легално определение на понятието "свързани лица"**. Целта е да се преодолеят затрудненията, които имат възложителите при прилагане на дефиницията за такива лица, регламентирана в Закона за предотвратяване и установяване на конфликт на интереси. Според вносителя тези затруднения са породени от обстоятелството, че тя дефинира трудни за определяне и установяване отношения, като например "икономически или политически зависимости", а освен това не обхваща всички възможни групи лица при възложителя, които биха могли да са свързани с участниците в конкретната процедура за възлагане.

Предлага се "свързани лица" по смисъла на ЗОП да са:

- роднини по права линия без ограничение;
- роднини по съребрена линия без ограничение;
- роднини по сватовство – до втора степен включително;

¹ Вж. Мотиви към проекта на Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки.

- съпрузи или лица, които се намират във фактическо съжителство;
- съдружници;
- лицата, едното от които участва в управлението на дружеството на другото;
- дружество и лице, което притежава повече от 5 на сто от дяловете или акциите, издадени с право на глас в дружеството;
- лицата, чиято дейност се контролира пряко от трето лице;
- лицата, които съвместно контролират пряко трето лице¹.

В **заключение** според вносителя на законопроекта приемането на предложените промени ще окаже положително въздействие върху процеса на възлагане на договори и най-общо ще подобри системата на обществените поръчки в страната. Видно от мотивите към проекта, положителните резултати би следвало да се проявят в насока опростяване структурата на законодателството; създаване на по-гъвкав ред за извършване на промени в хода на процедурите; повишаване на публичността и прозрачността при възлагане на обществени поръчки с ниска стойност; повишаване степента на законосъобразност на провежданите процедури, финансирани със средства на Европейския съюз и др.

¹ Вж. § 112 от Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки.

МЕЖДУНАРОДНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ ПО СТАНДАРТИЗАЦИЯ - ДВИГАТЕЛ ЗА РАЗВИТИЕТО НА СТАНДАРТИТЕ ОТ СЕРИЯТА ISO 9000, ISO 14000 И ISO 9001:2000 И СИСТЕМИТЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО

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

Резюме

Докладът дава представа за дейността на международната организация по стандартизация (ISO), за ползвателите на международните стандарти, които ISO развива, и за ефективността от прилагането на стандартите върху произведените продукти и услуги, за постигането на защита на потребителите и консуматорите като цяло. Подробно са разгледани стандартите ISO 9000 (за изисквания за качество в бизнеса) и ISO 14000 (за предотвратяване на проблемите, свързани с околната среда), известни под названието "Общоправленска система от стандарти" поради възможността да бъдат приложени към всяка организация, без значение от сектора на нейната дейност. Посочено е, че тези стандарти се отнасят до ръководенето на процесите в организацията, а не да продуктите. Дадени са определения на понятията "сертификация", "регистрация" и "акредитация" – посочени са общото и различното между тях и възможността стандартите ISO, ISO 9001:2000 и ISO 14001:2004 да бъдат внедрени и използвани, без да бъдат сертифицирани. Специално място в работата е отделено на целите на стандартите за осигуряване на качеството чрез създаване на такава система за управление, чието постоянно използване да осигурява изискваното качество. Разгледана е и същността на стандартите ISO 9000:2000 и ISO 9001:2000.

Ключови думи: стандартизация, стандарти, качество

1. Международната организация по стандартизация

ISO (Международна организация за стандартизация) е най-големият световен двигател за развитието на стандартите. Въпреки че основното направление на дейността на ISO е развитието на техническите стандарти, стандартите на ISO играят също и важна роля в икономическата и социалната сфера. Стандартите на ISO имат позитивен отзвук не само за инженерите и производителите, които ги използват за разрешаване на ключови проблеми в производството и дистрибуцията, но и за обществото като цяло.

Международните стандарти, които ISO развива, са полезни за организации от индустриалния и бизнес от всякакъв тип, за правителствени и други регулаторни органи, търговски представители, професионалисти, доставчици и клиенти на продукти и услуги в публичния и общественния сектор и най-вече за хората въобще в ролята им на консуматори и крайни потребители.

Стандартите на ISO допринасят за по-ефективното развитие, производство и доставка на продукти и услуги, за по-голяма безопасност и чистота. Те улесняват търговията между държавите; предоставят на правителствата техническа база за здравеопазването, безопасността и законодателството за околната среда; съдействат за трансфера на технологии в развиващите се страни. Стандартите на ISO също така служат за защита на потребителите и консуматорите като цяло на продукти и услуги, както и за улесняването на живота им.

ISO представлява мрежа от националните институти за стандарти на 156 страни, като всяка страна има по един член в нея, с Централен секретариат, разположен в Женева, Швейцария, който осъществява координацията на системата.

ISO е неправителствена организация, въпреки това **тя заема една специфична позиция и в публичния, и частния сектор**. Това се дължи на факта, че много от членуващите в нея институти са част от правителствената структура на съответните страни или имат мандат за това от своите правителства. Други членуващи имат дълбоки корени в частния сектор, създадени посредством националното партньорство на индустриалните асоциации. Това е причината, поради която ISO играе ролята на **свързваща организация**, в която може да бъде постигнат консенсус при вземането на решения, които отговарят едновременно на изискванията на бизнеса и по-широките нужди на обществото, каквито са потребностите на целевите групи, а именно консуматорите и потребителите.

2. Обща управленска система от стандарти ISO

Стандартите ISO 9000 и ISO 14000 са сред най-известните стандарти на ISO. ISO 9000 се превръща в международна референция за изискванията за **качество в бизнеса**, а ISO 14000 е създаден, за да подпомогне организациите да посрещнат предизвикателствата в областта на **опазването на околната среда**.

Стандартите ISO 9000 и ISO 14000 са приложени в 760 900 организации в 154 страни. Семейството на стандарта **ISO 14000** е свързан с "управление на околната среда" при минимизиране на вредните ефекти върху околната среда.

Стандартът ISO развива доброволни технически стандарти в почти всички сектори от бизнеса, индустрията и технологията от 1947 г. насам.

С изключение на ISO 9000 и ISO 14000, повечето от стандартите на ISO са в голяма степен специфични. Те представляват документираны споразумения, съдържащи технически спецификации, които да бъдат използвани последователно като правила, насоки или дефиниции на характеристиките, с които да се гарантира, че материалите, продуктите, процесите и услугите, за които отговарят, са съобразно предназначението си. Това обяснява съществуването на стандартите на ISO, преди това на ISO 9000 и ISO 14000, които са били основна грижа на инженерите и останалите технически специалисти поради прецизния обхват на стандарта.

Така през 1987 се появява стандартът ISO 9000, последван след около 10 години от стандарта ISO 14000, които представят стандарта ISO на вниманието на по-широкия бизнес. Тези стандарти са много различни от останалите високо специфични стандарти ISO.

Повечето от стандартите на ISO са до голяма степен специфични за определен продукт, материал или процес. Въпреки това двата стандарта - ISO 9000 и ISO 14000 - са познати като **обща управленска система от стандарти.** **Обща** означава, че едни и същи стандарти могат да бъдат прилагани във всяка една организация, без значение дали е голяма или малка, към всеки един продукт (включително и услугите) във всички сектори на дейност както в търговско предприятие, така и в публична администрация или правителствен отдел. **Управленската система** е свързана с това как организацията ръководи процесите или дейността си, за да могат продуктите или услугите, които произвежда, да отговарят на целите, които си е задала, а именно:

- задоволяване на изискванията за качество на клиента;
- придържане към разпоредбите;
- съобразяване с целите, свързани с околната среда.

В една много малка организация вероятно не съществува "система", освен тази, която гласи: "нашият начин на правене на нещата" и "нашият начин" вероятно не е написан никъде, освен в главата на мениджъра или собственика. Колкото по-голяма е организацията и колкото повече хора са заети в нея, толкова по-вероятно е тя да има писани процедури, инструкции, начини и записи. Те са своеобразна гаранция, че всеки не "прави просто своето нещо" и че организацията прави своя бизнес по правилен и подреден начин, така че времето, парите и останалите ресурси да бъдат използвани ефикасно.

За да бъде в действителност ефективна и ефикасна, организацията следва да ръководи начина си на действие посредством систематизирането му. Това ще гарантира, че нищо не е било изпуснато и че всеки е наясно с отговорността си за това което прави, кога го прави, как, къде и защо.

Управленската система от стандарти осигурява на организацията един модел, който тя да следва при създаването и използването на управленска система. Този модел инкорпорира в себе си елементите, по които експертите в съответната област са постигнали консенсус, представляващ високите технологии в международен мащаб. Една управленска система, която следва модела (или "се придържа към стандарта") е изградена на стабилната основа на високотехнологичните практики.

Големите организации или организациите с по-усложнени процеси не биха могли да функционират добре без управленски системи, въпреки че те биха могли да бъдат наричани и по друг начин. Компании от областта на космическото пространство, автомобилостроенето, отбраната или здравеопазването използват управленски системи в продължение на години.

Управленските системи от стандарти на семействата ISO 9000 и ISO 14000 сега правят тези успешни практики достъпни за всички организации, когато става въпрос за изпълнение на целите им, свързани с качеството и околната среда.

Като допълнение може да кажем, че и двата стандарта - ISO 9000 и ISO 14000, изискват от организациите, които ги прилагат, да подобряват непрекъснато своята дейност, съответно качеството и управлението на околната среда.

Двата стандарта ISO 9000 и ISO 14000 се отнасят до начина, по който организация изпълнява своята дейност, и индиректно до резултата от тази работа. С други думи, и двата стандарта се отнасят за процесите, а не за продуктите (или поне не директно). Въпреки това начина, по който организацията ръководи процесите си, очевидно ще повлияе върху крайния ѝ продукт.

В конкретния случай с ISO 14000 ефикасното и ефективно управление на процесите ще повлияе на всичко, което се прави, за да се гарантира, че продуктът ще окаже най-малкото възможно вредно влияние върху околната среда на всеки един от етапите от жизнения му цикъл - или чрез замърсяване, или чрез изчерпване на природни ресурси.

Въпреки това нито **ISO 9000**, нито **ISO 14000 са стандарти, отнасящи се до продуктите**. Управленските системи от стандарти в тези семейства поставят изисквания за това какво трябва да прави организацията, за да управлява процесите, влияещи върху качеството (ISO 9000), или процесите, влияещи върху ефекта от дейностите на организацията върху околната среда (ISO 14000).

Философията и при двата стандарта е следната: **изискванията за управленската система са общи**. Без значение каква е организацията или какво прави, ако тя иска да приложи управленска система за качество или управленска система за околната среда, то тогава тази система ще има определени характеристики, които са описани съответно в стандартите ISO 9000 или ISO 14000.

Двете семейства ISO 9000 и ISO 14000 съдържат един стандарт за "сертифициране". Термините "сертифициране", "регистрация" и "акредитация" са често срещани из документацията на ISO 9000 или ISO 14000.

Според стандартните дефиниции първите два термина не означават едно и също нещо. В контекста на ISO 9001:2000 или ISO 14001:2004 **"сертифицирането"** се свързва с издаването на писмено удостоверение (сертификат) от независим, външен орган, който е одитирал управленската система на организацията и е установил, че тя е в съответствие с изискванията, определени в стандарта. **"Регистрация"** означава, че органът, извършил одита, вписва в регистъра си за клиенти сертифицирането. След като това бъде направено, управленската система на организацията бива сертифицирана и регистрирана. За целите на практиката, в контекста на ISO 9001:2000 и ISO 14001:2004, разликата между двата термина не е голяма - и двата са възприети за обща употреба.

"Сертифициране" е термин, който се употребява навсякъде по света, въпреки че регистрация (от която произлиза думата "регистратор" като алтернатива на орган за регистрация/сертификация) често се предпочита в Северна Америка, но като цяло и двата термина се използват взаимозаменяемо. Точно обратното, употребата на **"акредитация"** като алтернатива за заменяне на сертифициране и регистрация е грешка, защото означава нещо различно. В контекста на ISO 9001:2000 или ISO 14001:2004 под акредитация се разбира формалното признаване от специализиран орган - акредитиращ орган – на това, че сертифициращият орган е компетентен да извърши сертификация по ISO 9001:2000 или ISO 14001:2004 в отделните бизнес сектори. Казано иначе, акредитацията е сертифицирането на сертифициращия орган. Сертификатите, издадени от акредитирани сертифициращи органи, известни с

наименованието "акредитирани сертификати", на пазара могат да бъдат възприемани като гаранция за по-голяма кредитбилност. Затова е възможно да се каже, че една организация е била "сертифицирана" или "регистрирана" (ако в действителност е такава!), но е неправилно да кажем, че е била "акредитирана" (освен ако организацията не е сертифициращ/регистращ орган).

Сертифицирането не е задължително.

Стандартите ISO 9001:2000 или ISO 14001:2004 могат да бъдат приложени, без вашата управленска система да е била одитирана и сертифицирана в съответствие със стандартите от независим, външен сертифициращ орган. Това наистина е така. Свикнали сме да чуваме за сертифициране по ISO 9001:2000 и ISO 14001:2004 и поради тази причина е лесно да приемем, че не може да имаме стандарт без сертифицирането му – но това е факт, системите от стандартите **ISO 9001:2000 или ISO 14001:2004 могат да бъдат внедрени и използвани, без да бъдат сертифицирани.** Подобно на всички стандарти на ISO, ISO 9001:2000 и ISO 14001:2004 са **доброволни стандарти.** Дадена организация може да ги прилага единствено за вътрешно ползване поради това, че допринасят за ефективността и ефикасността на операциите, без да прави инвестициите, които са необходими за сертифициращата програма.

Вземането на решение за извършване на независим одит на вашата система с цел установяване на това, че тя отговаря на стандарта, е решение, което следва да бъде взето след анализ на бизнеса, например:

- ✓ ако това е договорно, регулаторно или пазарно изискване;
- ✓ ако отговаря на предпочитанията на потребителя;
- ✓ ако е част от програма за управление на риска;
- ✓ ако това би мотивирало персонала чрез поставянето на ясна цел за развитието на управленската система.

2. Стандартите от серията ISO 9000 и системите за управление на качеството

Целите на стандартите за осигуряване на качеството са в създаване на такава система за управление, чието използване постоянно да осигурява изискваното качество¹.

С приемането на решение да се създаде система по качеството в съответствие със серията стандарти EN ISO 9000, ръководството на дадена организация поема отговорността за използване на определен документиран стил на управление. Всички членове на ръководството трябва да приемат този стил, независимо от съществуващата практика или лични предпочитания. От това е предизвикана и определената сложност и болезненост на прехода към нова система за управление.

Стандартите от серията EN ISO 9000 – са публикувани от Международната организация за стандартизация ISO и представляват спецификации за системи по качеството.

¹ The Quality Improvement Process, Juran, Joseph M., McGraw-Hill Professional Book Group, 1998.

Стандартите EN ISO 9000 определят изискванията към дадена система за управление на качеството¹:

- точно определени, официално одобрени, използвани в практиката организационни структури;
- недвусмислено определени отговорности;
- методики (процедури) по всички важни видове дейност;
- запазване и систематични проверки на документацията;
- осигуряване провеждането на одит на цялостната дейност на организацията;
- осъществяване (при необходимост) на коригиращи действия, регистриране и контрол на тяхната ефективност.

Стандартите от серията EN ISO 9000:2000:

- ✓ разглеждат качеството в рамките на една система;
- ✓ не описват всички аспекти на стопанската дейност (например управлението на финансите, охраната и безопасността на труда не се разглеждат от стандартите);
- ✓ за успешното прилагане на системата в практиката са необходими усилия;
- ✓ не са универсално средство за решаване на всички проблеми.

Тъй като стандартите от серията EN ISO 9000 са формулирани така, че да могат да се прилагат във всички сфери на производството и услугите и при всякакви ситуации, заложените в тях принципи изискват тълкуване. Стандартите не са "рецепти", които трябва да се спазват буквално. По-скоро те определят **какво** е необходимо да направи ръководството, а не **как**.

При разработване на система по качеството ръководството на всяка организация трябва да използва основните изисквания и принципи на EN ISO 9000 в съответствие с конкретната ситуация. Резултатът от извършеното се отразява в **Наръчника по качество** на организацията.

В III издание от 2000 г. се наблюдават четири основни стандарти от серията ISO по Системите за управление на качеството:

❖ **ISO 9000:2000 Система за управление на качеството – Основни понятия и речник;**

❖ **ISO 9001:2000 Система за управление на качеството – Изисквания;**

❖ **ISO 9004:2000 Система за управление на качеството – Ръководство по подобряване на дейността;**

❖ **ISO 19011: Ръководство за одитиране на Системи за управление на качеството и/или околната среда.**

Новата серия стандарти ISO 9000 е била създадена за най-пълно съответствие със стандарта ISO 14001 Изисквания към Системата за управление на околната среда, за да се гарантира реалната изпълнимост и съвместимост на тези две серии.

Стандартите от серията ISO 9000 са по-универсални и ориентирани към процесите за по-задълбочено разбиране на тези стандарти в промишления сектор.

Този стандарт не е написан с цел да се създадат типични системи за управление на качеството във всички организации. Организациите не са длъжни да променят

¹ Дичев Ст., Ст. Абаджиев, М. Флеметаки, Модул 4 "ISO 9001:2000", "Обучение за производство на безопасна месна продукция", Академично издателство на УХТ - Пловдив, 2000.

структурата на своята документирана Система за управление на качеството. Препоръчано им е "да изградят конфигурация на своята система по такъв начин, че тя да съответства на специфичната им дейност".

А) ISO 9000:2000

Стандартът ISO влиза в сила на 15 декември 2000 г.

Той заменя **ISO 8402**¹ и определя терминологията и концепциите, които са общи за Системата за управление на качеството. Наблюдават се няколко съществени различия в терминологията на стандарта. Терминът "**подизпълнител**" е заменен с термина "**доставчик**". Терминът "**доставчик**" е заменен с термина "**организация**". Терминът "**организация**" се използва в значението на компания, по отношение на която се прилага този Международен стандарт.

В случая универсалният модел на веригата за доставка е разработен по такъв начин, че най-пълно да се определят взаимоотношенията между потребителя и доставчика.

Терминът "**продукт**" е определен в ISO 9000 като "резултат от процеси". Забележка 1 към стандарта ISO 9001 посочва четири универсални категории продукти²:

- услуги (напр. транспорт);
 - софтуер (напр. компютърна програма, речник);
 - хардуер (напр. механична част от двигател);
 - преработени суровини (напр. синтетично масло);
- В ISO 9001 терминът "**процеси**" е определен като "Система от дейности, която използва ресурси за превръщане на входните елементи в изходни".

Методологията, използвана при съставянето на речника с определения, използвани в стандарта, е представена на фиг. 1.

Примери за определения съгласно номенклатурата на ISO 9000:2000:

3.2.6. Управление

Координирани дейности за ръководене и контрол на една организация.

3.2.7. Висше ръководство

Лице или група лица, които ръководят и контролират организацията на най-високо равнище.

3.2.2. Система за управление

Система, която да установи политиката и целите и да достигне тези цели.

3.1.1. Качество

Степента, до която съвкупност от присъщи характеристики изпълнява изисквания.

3.3.1. Организация

Група от хора и съоръжения с определени подреждане на отговорности, пълномощия и отношения.

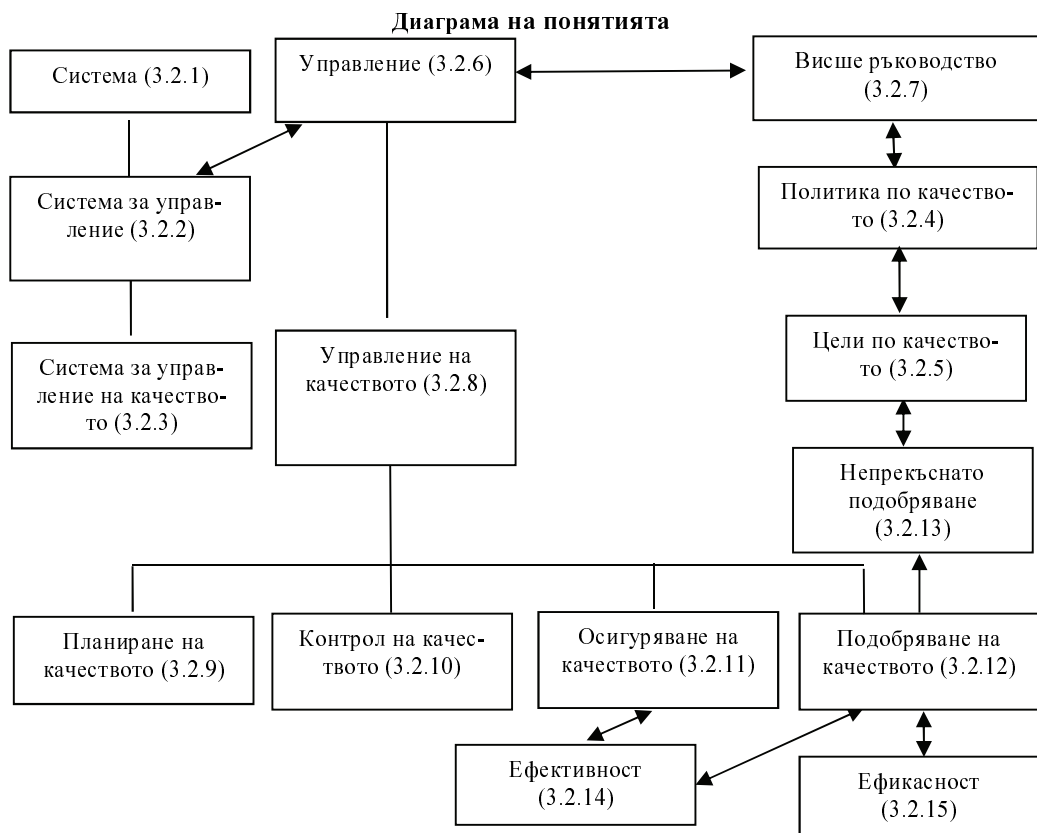
Б) ISO 9004:2000

Този стандарт е съставен като наръчник и неговата структура повтаря структурата на ISO 9001:2000. Наръчникът има за цел да усъвършенства вътрешните про-

¹ Quality in Research and Development, Juran, Joseph M., Godfrey A. Blanton, McGraw-Hill Professional Book Group 2001.

² "Implementing ISO 9000:2000", Seaver Matt, Gower Publishing Limited 2001.

цеси на организацията с цел подобряване на бизнеса. Наръчникът достига и подалече от ISO 9001:2000 и цели насочването на организацията към разработване на всеобхватна Система за управление на качеството.



Фиг. 1. Методология, използвана при съставянето на речника с определения, ползвани в стандарта

В) ISO 9001:2000

Този стандарт обединява съществуващите стандарти ISO 9001:1994, ISO 9002:1994, ISO 9003:1994.

Изискванията са записани в обща (универсална) форма и са основани на процесите.

Описанието поддържа схемата на цикъла: Планирай – Направи – Провери – Действай (Plan-Do-Check-Act) - 20 елемента от стандарта ISO 9001:1994 са ясно идентифицирани.

Съществуват 5 основни изисквания, определени от стандарта ISO 9001:2000:

- система за управление на качеството;
- отговорност на ръководството;
- управление на ресурсите;

- реализиране на продукта;
- измерване, анализ и подобряване.

Областта на прилагане на този стандарт е уточнена и по-ясно идентифицирана. Изключения от областта на приложение са:

- околната среда;
- здравето и безопасността;
- финансовите системи за управление.

В тази област на приложение стандартът призовава да се внедри Система за управление на качеството на базата на вече съществуваща система за управление и да се вдъхнови организацията за разработване и създаване на подобни системи за управление.

4. Същност на ISO 9001:2000

Международният стандарт ISO 9001:2000 поставя изисквания за разработване и внедряване на ефективна Система за управление на качеството (СУК) в организации, независимо от техния предмет на дейност. Тази система обхваща вътрешно-организационната документация, отнасяща се до управлението на качеството в компанията.

Стандартът ISO 9001:2000 представлява набор от изисквания за регламентиране на правила, които управляват дейността на организацията в аспекта качество. Целта е в обхвата на системата за управление на качеството да бъдат включени всички дейности, които гарантират съществуването на организацията и удовлетворяването на нейните клиенти.

- **ISO 9001:2000** е международен стандарт, поставящ изискванията към системите за управление, като дадена организация трябва да демонстрира способността си да предоставя непрекъснато продукт/услуга, който да отговаря на клиентските и приложимите нормативни изисквания и да се стреми непрекъснато да повишава удовлетворението на клиента.

- Всяка организация, която се стреми към непрекъснато подобрене на управленската си дейност в процеса на работа и иска да увеличи ползите от непрекъснатото си усъвършенстване, трябва да внедри и сертифицира ISO 9001:2000.

- ISO 9001:2000 е приложим за всички организации, независимо от техния вид, размер и продукт/услуга, който предоставят.

- ISO 9001:2000 се базира на **осем основни принципа**, които са гарант за успешно ръководене и функциониране на една организация:

- насоченост към клиента;
- лидерство;
- приобщаване на хората, работещи в организацията;
- процесен подход;
- системен подход за управление;
- непрекъснато подобряване;
- взимане на решение, основано на факти.

- ISO 9001 е важен инструмент за предприятията в развиващите се и в страните с икономика в преход, за да може да доказват на своите купувачи, особено на външните пазари, че са способни да произвеждат в съответствие с техните изисквания.

Сертификат ISO 9001 е система по качеството, **която документира всички дейности**, както следва:

- отговорност на ръководството - политика по качеството, права, задължения, връзки, ресурси, организация;
- система по качеството;
- управление на документите и данните;
- управление на дизайна, разработката;
- взаимоотношения с клиентите;
- снабдяване;
- управление на процеса;
- контрол и изпитване - входящ контрол, контрол и тестване по време на производствените процеси, краен контрол и тестване;
- контрол и инспекция на оборудването за тестване;
- поддръжка;
- управление на несъответстваща продукция;
- коригиращи и превантивни действия;
- вътрешни одити;
- статистически методи;
- обучение;
- управление, опаковане, сортиране, предпазване и транспортиране;
- обслужване.

Системата за управление на качеството помага да се постигне:

- разбиране и единство в организацията по отношение на целите;
- отдаденост на персонала и на ръководството;
- рационално планиране и управление на ресурсите;
- отлично познаване на цялата система от процеси в организацията, техните взаимовръзки и параметри;
- намаляване на разходите, които възникват от непредотвратени отклонения от качеството и не навременно взети мерки за тях.

Системата за управление на качеството помага безупречно да се управлява рационален обем от документи, гарантиращи наличието на необходима информация, когато и където е нужно. Наличието на сертифицирана Система за управление на качеството е доказателство, че организацията е способна да произвежда продукти или предоставя услуги на своите клиенти с едно и също постоянно качество, което отговаря на изискванията на клиентите.

В условията на пазарна икономика Сертификатът ISO 9001 е инвестиция в "ценна книга" с висока възвръщаемост. Сертификатът се присъжда след проверка и **сертификация за съответствие** - действие от трета страна, което удостоверява, че надлежно описаните и спазвани документи по качеството съответстват на стандарт ISO 9001.

Повечето клиенти предпочитат да купуват стоки от доставчици, които имат сертификат ISO 9001, защото:

- сертификатът ISO 9001 дава доказателство, че дейностите на производството отговарят на изискванията на стандартите;
- независима трета страна периодично оценява системата по осигуряване на качеството и я одобрява;
- гарантира се, че във всеки момент доставчикът удовлетворява определени потребности на клиента.

4.1. Етапи на реализация - до придобиването на сертификат по различните стандарти на ISO

А: Одит на състоянието

- провеждане на първоначално обучение;
- първоначален одит за установяване на съответствие на действащата система с изискванията на конкретния стандарт;
- анализ на състоянието и определяне на структура на СУ;
- разработване на графици за изпълнение на разработката, изготвяне на всички необходими документи по изграждането на СУ – заповеди, програми и др.

Б: Разработване на документите от СУ

- разработване на документите от СУ – процедури, оперативни документи, наръчник и др.;
- поетапно приемане на документите от съвместни работни екипи.

В: Внедряване

- провеждане на обучение по внедряване;
- извършване на одити по елементите от стандарта при внедряването на системата;
- извършване на изменения в документите при установена необходимост по време на одитите;

Г: Функциониране

- провеждане на обучение на вътрешни одитори;
- извършване на вътрешни одити;

Д: Сертифициране и придобиване на сертификат

- участие в избора на сертификационна организация и по време на извършване на сертификационния одит;
- отстраняване на евентуални забележки от одита – извършва се от сертификационна организация, която винаги е трета независима страна. Консултантската и сертификационната дейност не могат да бъдат извършвани от една и съща организация или от свързани организации. ADS Consult работи със всички сертификационни организации и гарантира успешна сертификация, независимо от сертифициращия орган.

4.2. Системи за оценяване на съответствието

При всички системи за оценяване на съответствието от производителя се изисква да състави техническо досие на продукта. Това досие обхваща проектирането, производството и експлоатацията на продукта и позволява неговото оценяване.

При всички системи за оценяване на продукта от производителя се изисква да има система за производствен самоконтрол, която да гарантира, че продукцията отговаря на съответните технически спецификации. Необходимо е производителите да разполагат и поддържат система за производствен самоконтрол (система за управление на качеството) съгласно серията стандарти БДС EN IEC ISO 9001:2001. Не е достатъчно условие за оценка на съответствието производителите да притежават система за производствен контрол, отговаряща на изискванията на ISO 9001. Важното е **производителят да има внедрена система за производствен контрол, за да може да издава декларация за съответствие.**

Специфични за отделните системи са начинът на оценяването на продукта - от производителя или от лице, получило разрешение за изпитване, сертифициране или контрол, и начинът за удостоверяване на съответствието.

Производителят издава декларация за съответствие и маркира продукта с маркировка за съответствие (СО).

4.3. Избор на консултантска организация

Най-важната причина за ползването на **консултантска фирма** с цел сертификация е помощта, която тя предоставя на своите клиенти, така че те бързо и сигурно да бъдат сертифицирани и да получат сертификат с международно признание.

Причината, поради която всяка организация се нуждае от услугите на квалифициран, професионален консултант, вместо сама да търси пътя към сертификация, е фактът, че консултантът знае отговорите на следните въпроси:

- Разбирате ли напълно всички изисквания на ISO 9001 (ISO 14 000, ISO 17020, ISO 17025, ISO 22000, HACCP, OHSAS 18001, GMP и др.)?
- Как могат тези изисквания да бъдат ефективно внедрени във вашата организация?
- Колко време ще е необходимо да се обучат ваши специалисти да разработват документи (процедури, наръчници по качество) на базата на стандартите ISO?
- Колко време ще ви е необходимо сами да разработите и внедрите документите?

Ползването на консултантска организация спестява време, труд и пари.

Какво трябва да направи всяка организация, която е решила да се сертифицира по ISO 9001:2000?

Трябва да внедри система за управление на качеството, която да е в съответствие с изискванията на ISO 9001:2000. Организацията може да използва собствени ресурси в зависимост от своята подготвеност или да привлече независим консултант, съдействие може да се получи чрез обучение на персонала от външен лектор.

След като системата бъде внедрена, за да може да започне сертификационният процес, системата трябва да бъде развивана и проверявана, да притежава достатъчен обем доказателства, които ще бъдат използвани при сертификацията. Необходимо е да са били проведени вътрешни одити и прегледи от ръководството.

Предимствата за сертифицираните фирми са следните:

- повишена сигурност у клиентите;
- повишена ефективност и ефикасност;
- намаляване на риска и щетите;
- повишаване на производителността;
- намаляване на загубите;
- увеличаване на печалбата;
- получаване на национално и международно признание;
- възможност:
 - да бъде разработен системен подход при взимането на решения;
 - да бъде повишена компетентността на служителите;
 - да бъдат задоволени цялостно нуждите на клиента;
 - да бъдат насърчени инвеститорите.

Изводи

1. Управленската система от стандарти осигурява на организацията един модел, който тя да следва при създаването и използването на управленска система.

2. Всички стандарти на ISO, ISO 9001:2000 и ISO 14001:2004 са доброволни и дадена организация може да ги прилага за вътрешно ползване поради това, че те допринасят за ефективността и ефикасността на операциите, без да прави инвестиции, които са необходими за сертифициращата програма (освен ако нещо извънредно, специално не изисква независим одит).

3. Стандартите не са "рецепти, които трябва да се спазват буквално". Те определят какво е необходимо да направи ръководството, а не как. Ръководството на всяка организация трябва да използва основните изисквания и принципи на ENISO 9000 в съответствие с конкретната ситуация. Резултатът от извършеното се отразява в наръчник по качеството.

4. ISO 9001:2000 е важен инструмент за предприятията в развиващите се страни и тези с икономики в преход, за да могат да доказват на своите купувачи, особено на външните пазари, че са способни да произвеждат в съответствие с техните изисквания.

БАРИЕРИ И УСПЕХИ ПРИ УСВОЯВАНЕ НА СРЕДСТВАТА ПО ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ В БЪЛГАРИЯ ОТ НАЧАЛОТО НА ПРОГРАМНИЯ ПЕРИОД ДО ДНЕС

*докторант Мария Зафирова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Политиката за сближаване е единствената политика на Европейския съюз, насочена към намаляване на различията в икономическото и социалното развитие на страните членки и техните региони. Кохезионната политика включва трансфер на ресурси между страните членки чрез бюджета на ЕС за подкрепа на икономическия растеж и устойчивото развитие чрез инвестиции в хората, икономиката, инфраструктурата, заетостта и иновациите.

В контекста на регионалната политика на ЕС България трябва да постигне устойчив темп на намаляване на различията със старите страни членки чрез висок икономически растеж, основан на нови инвестиции, значително повишаване на производителността и подобряване на конкурентоспособността. За постигане на тези цели ЕС отпусна на България близо 7 милиарда евро по линия на Структурните фондове на Съюза. Това обаче постави пред страната ни редица предизвикателства, с които българските власти следваше и следва да се справят, за да се усвои по най-ефективен начин отпуснатата помощ. Настоящата разработка разглежда конкретните стъпки, които страната ни направи, за да стартира процеса по усвояване на финансовите средства от Структурните фондове на ЕС. Акцентът обаче е поставен върху бариерите, пред които се изправиха публичният и частният сектор в процеса на усвояване на тези средства. Защото ако днес успеем добре да формулираме проблемите и трудностите, които ни съпътстваха през първия програмен период, да анализираме трезво допуснатите грешки и пропуски, без да им придаваме политически нюанс, ще съумеем да стъпим на здрава основа при определяне на приоритетите, целите и начините на действие през следващия период 2014 – 2020 г.

Как стартира процесът по усвояване на средствата от ЕС в България?

В България процесът стартира с объркана логика. Първоначално страната ни разработи отделните оперативни програми. На базата на тях беше "сглобена" Национална стратегическа референтна рамка (НСРР), в която финално бяха добавени и стратегическите цели от Националния план за развитие. Това е основополагаща грешка, довела до несъгласуваност на отделните цели, приоритети и хоризонтални аспекти. А утвърдената европейска практика диктуваше първо да се очертаят глобалните цели, на чиято база да се определят областите, които са приоритет за България, и едва след това да се премине към разработването на НСРР и отделните оперативни програми.

В изпълнение на цялостните средносрочни цели НСРР заложи четири стратегически приоритета – три тематични и един териториален, върху които трябваше да бъдат съсредоточени усилията на българската държава:

- подобряване на базисната инфраструктура;
- повишаване качеството на човешкия капитал с акцент върху заетостта;
- насърчаване на предприемачеството, благоприятната бизнес среда и доброто управление;
- поддържане на балансирано териториално развитие.

НСРР структурира тези интервенции в седем Оперативни програми и два Национални стратегически плана:

- Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" (ОПРКИБ);
- Оперативна програма "Регионално развитие" (ОПРР);
- Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" (ОПРЧР);
- Оперативна програма "Транспорт" (ОПТ);
- Оперативна програма "Околна среда" (ОПОС);
- Оперативна програма "Административен капацитет" (ОПАК);
- Оперативна програма "Техническа помощ" (ОПТП);
- Национален стратегически план за развитие на селските райони;
- Национален стратегически план за рибарство и аквакултури.

След като в средата на 2007 г. ЕК одобри Националната стратегическа референтна рамка и седемте оперативни програми, след което им даде и положителна оценка на съответствието, постепенно започна тяхното изпълнение. Беше необходимо изграждането на работещи институции, които да поемат програмирането, управлението, изпълнението и наблюдението на усвояването на средствата, отпуснати на страната ни от ЕС. За всяка оперативна програма държавата определи управляващи органи, сертифициращ и одитиращ орган. За част от програмите – ОПОС, ОПРКБИ и ОПРЧР бяха определени и междинни звена. В съответствие с изискванията на ЕС¹ бяха приети Национални правила за допустимост на разходите по ОП. С допълнителни Постановления на МС бяха приети правила за допустимост на разходите по седемте ОП.

Погледнато формално, беше изградена цялостна и стройна система за управление на средствата от ЕС. На практика обаче се оказа, че във всеки от управляващите органи възникнаха сериозни проблеми. Широко дискутираната липса на административен капацитет и текучеството на персонала бе само малка част от неуредиците. В управляващите органи липсваха ясни структури и процедури за голяма част от работата, която следваше да извършват. Налице бе сериозна липса на координация и съгласуваност между отделните ведомства. Процедурите по изпълнение на различните оперативни програми се оказаха недобре стиковани. За съжаление вече близо 5 години след стартиране на програмния период все още не са изготвени инструкции за съдържанието на наръчниците за управление и изпълнение на ОП, които да включват процедури за документооборот и осигуряване на одитна пътека

¹ Чл. 56, § 4 от Регламент на Съвета (ЕО) № 1083, 2006.

на ОП, да определят реда за регистриране и оценка на проектните предложения, за уведомяване на кандидатите за резултатите от процедурите и за получаване, проверка и одобряване на исканията от бенефициентите за плащане по програмата.

Липсата на съгласуваност между отделните управляващи органи се подсили и от разпокъсаната нормативна уредба, което доведе до неяснота в прилагането на нормите и съществено затрудни упражняването на административен контрол. Множеството приети постановления в голямата си част бяха напълно идентични в обхвата си и биха могли да се обединят в един общ нормативен акт, с което да се унифицира системата за оценка и отчитане на разходите на проектните предложения по ОП. Не бе уеднаквена и използваната терминология и разполагахме с различни дефиниции за едни и същи правни термини. Започнаха да се използват различни наименования за един термин, появяваха се вариращи тълкувания и обяснения. На интернет страницата на всяка ОП се публикуваха речници на термините, различаващи се както по своя обхват, така и по дефинициите. По отношение на някои термини се даваха дефиниции в допълнителните разпоредби на различни нормативни документи, но при промени в нормативната уредба не се актуализираха препратките към стратегическите документи, нормативните актове и вътрешните правила. Налице беше и пълна несъгласуваност между отделните закони, постановления и други нормативни актове, което доведе до нееднозначно тълкуване и липса на прозрачност и отчетност.

Крайно време е да се изготви унифициран нормативен акт за управлението на средствата от еврофондовете, който да хармонизира нормативната рамка с "достиганията на общностното право". Разработването на подобен нормативен акт ще отнеме много време, защото при подготовката му е нужно да се проучи и анализира опитът на други страни членки и да се съгласува с представителите на законодателната власт, браншовите организации, бизнес асоциациите и гражданското общество. За първия програмен период това вече е безвъзвратно пропуснато, но забавянето му ще създаде рискове и при усвояване на евросредствата през периода 2014 – 2020 г. Към момента е разработено и чака одобрение проектно предложение, чиято цел е да обезпечи процеса по създаване на Закон за структурните фондове.

Какво договори и какво усвои страната ни през първите четири години от програмния период?

Най-голям за България е приносът на ЕФРР, който възлиза на 3 205 132 216 евро или 6 268 693 724 лева. От Кохезионния фонд България получава сумата от 2 283 036 165 евро. От Европейския социален фонд на страната ни са отпуснати общо 1 185 459 863 евро.

В таблицата по-долу са показани сумите, отпуснати на България по отделните оперативни програми по линия на Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС. Посоченият размер в колона № 3 е финансовият принос на Общността, а колона № 4 представлява точният размер на задължителното национално съфинансиране. Цитираните суми са в евро.

Оперативна програма	Финансов източник	Бюджет по оперативна програма – ЕС финансиране	Бюджет по оперативна програма – национално съфинансиране
ОП "Транспорт"	ЕФРР и КФ	1 624 479 623	379 001 543
ОП "Околна среда"	ЕФРР и КФ	1 466 425 481	334 322 604
ОП "Регионално развитие"	ЕФРР	1 361 083 545	240 191 214
ОП "Развитие на човешките ресурси"	ЕСФ	1 031 789 139	182 080 436
ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика"	ЕФРР	987 883 219	174 332 333
ОП "Административен капацитет"	ЕСФ	153 670 724	27 118 363
ОП "Техническа помощ"	ЕФРР	48 296 513	8 522 914

Казано съвсем дипломатично, процесът по усвояване на еврофондовете стартира твърде незадоволително. По данни на ИСУН¹ за цялата 2007 г. няма договорен нито лев по пет от седемте оперативни програми – транспорт, околна среда, регионално развитие, конкурентоспособност, развитие на човешките ресурси. На практика една година от програмния период е изгубена по изграждане на структури, изготвяне на механизми за работа, изработване на нормативна база и т.н. – все неща, които трябва да бъдат обмислени и систематизирани преди 2007 г.

Изключително ниският процент на усвояването и почти незначителният процент изплатени средства остава проблем за страната ни и през 2008 г. След сериозните критики, отправени към България от страна на ЕК, през третото и четвъртото тримесечие на 2009 г. се забелязва известен напредък в усвояването на средствата, като сериозен ръст се забелязва при договарянето по ОП "Регионално развитие" в размер на 162 млн. евро и по ОП "Конкурентоспособност" в размер на 123 млн. евро. В същото време обаче сериозно изостава договарянето на средствата по ОП "Околна среда" – едва 18 млн. евро и по ОП "Транспорт" с нейните незначителни 4 млн. евро напредък. Особено сериозен е проблемът и с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика", където от договорените 752 993 415 лв. за този период са изплатени едва 9 104 720 лв., което представлява 1,2 %. От договорените 11,75 % от средствата по ОП "Транспорт" са изплатени по-малко от 19 %. Подобна е ситуацията при ОП "Развитие на човешките ресурси", където от договорените 545 381 118 лв., представляващи малко повече от 22 % от отпуснатите средства, реално изплатени са 14,5 %. По ОП "Околна среда" са договорени 899 067 417 лева от предназначените 3 521 957 127 лв., като реално са изплатени едва 11,11 % от сключените договори. По ОП "Регионално развитие" са изплатени само 87 000 416 лв. от договорените 928 924 854 или 9,37 %. Двете програ-

¹ В България е създадена единна информационна система (ИСУН), която предоставя обобщени данни за докладите по приоритетни оси/операции, както и за годишните доклади за изпълнението, и служи като база за обмен на данни с ЕК. Информационната система за управление и наблюдение на СКФ на ЕС в България е разработена и въведена в експлоатация през януари 2009 г. Технически ИСУН е изградена като централизирана база данни (ЦБД). Достъпът до тази ЦБД се осъществява от потребителите чрез интернет.

ми по ЕСФ са с най-добри резултати. ОП "Техническа помощ" е договорила 23 % от средствата и близо 22 % от тях са вече изплатени. По ОПАК са сключени договори за близо 40 % от средствата, като от тях са изплатени над половината – близо 55 %. Това до голяма степен се дължи на факта, че финансираните по двете програми интервенции са по-леки за договаряне, изпълнение и отчитане. Освен това значителен процент от средствата по ОПАК са за директни бенефициенти – структури на централната държавна администрация. Ситуацията е идентична за 100 % от средствата, договорени по ОПТП.

Като резултат идва ясно изразеното неодобрение на Европейската комисия към България по отношение на усвояване на евросредствата. "България е най-изостанала от всички страни – членки на Европейския съюз, по отношение на усвояване на еврофондовете", каза Жан-Мари Сейлер, директор в Главна дирекция "Регионална политика" в Европейската комисия в началото на петото заседание на Комитета за наблюдение на Националната стратегическа референтна рамка в средата на миналата година. И предупреди: "ЕС има едно много строго правило – средства се отпускат за ограничен период от време. Ако парите не се усвоят в този период, ние си ги вземаме обратно. За следващия период 2014 – 2020 г. решението кой колко ще получи ще зависи и от сегашната усвояемост."

Приблизително по същото време¹ – през март 2010 г. – излиза и специален доклад на ЕК, представен от Йоханес Хан, европейски комисар по регионална политика и Ласло Андор, еврокомисар за заетостта, който за първи път оценява прогреса на всяка отделна страна членка по отношение постигане на европейските цели. Тези цели включват не само т.нар. "степен на усвояемост" на страните членки, но и доколко с усвоените средства са постигнати дадени цели на ЕС – увеличаване на иновациите, стимулиране на "зелени" технологии или създаване на нови работни места и т.н. Оказва се, че повече от половината от държавите членки имат особено високи нива на усвояемост към средата на програмния период: Белгия (61,1 %), Ирландия (51,8 %), Италия (38 %), Нидерландия (55,8 %), Обединеното кралство (35,2 %), Португалия (38 %), Финландия (31,7 %) и Швеция (48,5 %). Към тях трябва да се прибавят и седем от новоприетите страни членки: Естония (52,3 %), Кипър (42,3 %), Латвия (36,9 %), Литва (35,4 %), Малта (48,7 %), Словения (42,2 %) и Унгария (46,3 %).

Българският опит с европейските регионални фондове се отличава с добри практики, примесени с ендемична корупция и неправомерна употреба на европейски пари, се посочва в доклада на Хан и Андор.

Европейската комисия подчертава, че въпреки ниската степен на усвояемост – едва около 20 %, има много положителни аспекти като например "значителните усилия" на българското правителство и на администрацията да разработят ефективни системи за мениджмънт и контрол на европейските фондове. Отбелязва се и фактът, че са предприети редица мерки, за да се опростят процедурите по програмите и да се информират гражданите. Някои от българските резултати са окуражава-

¹ <http://www.euractiv.com/regional-policy/countries-not-spending-enough-eu-regional-money-news-399930>

ващи: оперативна програма "Регионално развитие" вече има над 30 % договорени средства.

Като препоръка отново се набляга на необходимостта от подобряване на административния капацитет на българските управляващи органи. Остават и притесненията за липсата на прогрес в определени области, по-специално транспорт и околна среда. Освен това поканите за финансиране на проекти трябва да са фокусирани върху стратегически цели.

Какво показват актуалните данни повече от година след доклада на Хан и Андор?

По данни на ИСУН към 1 септември 2011 г. с най-висок процент реално изплатени средства е ОПАК – 27,17 % от бюджета на програмата. Следва я ОП "Конкурентоспособност" с 21,96 %. След нея се нарежда ОПРР – 15,63 %, която бележи сериозен ръст през последната година, ОПТП – 15,09 %, ОПТ – 14,46 %, ОПРЧР – 11,67 % и с най-нисък процент усвояемост си остава ОПОС – 9,74 %. Сумарно това означава, че реално изплатените средства по всички оперативни програми до 1 септември 2011 г. са 14,59 % от предвидения бюджет.

Договорените средства обаче са значително повече – 55,31 % за всички оперативни програми. Най-висок е дялът на договорени средства по ОПТ – 68,91 %, следван от ОПРР – 62,64 %.

Най-нисък е процентът на договорени средства по ОПРКБИ – едва 36,83 %. А именно доброто управление на тази програма е от особено значение за икономическата стабилност на страната ни особено във време на криза. Акцентът на ОП "Конкурентоспособност" е поставен върху малките и средни предприятия у нас, които всъщност надхвърлят 90 % от предприятията в България. В този смисъл усвояването на предвидените по програмата 1,16 млрд. евро е от изключително значение, тъй като ще влее свеж финансов ресурс в един много труден за бизнеса момент. Тук обаче ми се струва удачно да се отбележат няколко проблема, върху които трябва да се фокусира вниманието с цел по-бързо и ефективно усвояване на средствата по тази оперативна програма.

На първо място стои въпросът с осигуряване на капитал за управление на вече спечелени проекти. Липсата на наличен ресурс е сериозен проблем за бизнеса. В това отношение Европейската общност е осигурила на страните членки множество възможности, които обаче забавиха стартирането си и все още не се използват пълноценно у нас, а някои дори не са стартирали. Това са JEREMIE¹ – инструмент за подобряване на достъпа на микро-, малките и средните предприятия дофинансиране, JESSICA² – за насърчаване на проекти и програми за градско развитие, JASPERS³ – механизъм за техническа помощ за подготовка на големи проекти в

¹ JEREMIE – Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises – http://www.eif.org/what_we_do/jeremie/index.htm

² JESSICA – Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas – http://ec.europa.eu/regional_policy/the_funds/instruments/jessica_en.cfm

³ JASPERS (Joint Assistance to Support Projects in European Regions – <http://www.jaspers-europa-info.org/>

областта на околната среда и транспорта и JASMINE¹, чрез която се цели подобряване на достъпа до финансиране за малки предприятия и социално изключени хора, които искат да станат самонаети лица. Забави се стартирането на приоритет 3 но ОПКБИ и по-конкретно на програмата "Финансови ресурси за развитие на предприятията".

Друг проблем, който не бива да се пренебрегва, са праговете за участие в процедурите. Те не са съобразени с реалната икономическа ситуация. Преди броени дни беше открита процедура за конкурентен подбор на проекти BG161PO003-2.1.13 "Технологична модернизация в малки и средни предприятия". В специфичните критерии за допустимост на кандидатите са посочени реализирани приходи от продажби през последната приключена финансова година (2010) в зависимост от категорията на предприятието кандидат, както следва: за микропредприятия – $\geq 200\ 000$ лева, за малки предприятия – $\geq 400\ 000$ лева и за средни предприятия – $\geq 1\ 000\ 000$ лева. Проучване на агенцията за насърчване на малките и средните предприятия показва, че 90,3 % от фирмите в България са микропредприятия с под 10 души персонал, а типичната българска фирма, подобно на типичната европейска, е микрофирма със средно 2 заети лица. Въпреки че дори в кризисната 2009 г. само микропредприятията отбелязват ръст от 11 % на работните места, като броят на заетите в малките и средни фирми достига 1 553 164, оборотите на фирмите през последните две години доказано са намалели, което предполага и по-адекватни прагове на реализираните приходи, съобразено с икономическата ситуация в страната. Намалените изисквания за реализирани обороти биха дали възможност на повече фирми да участват в процедурите по оперативната програма и респективно до по-голям избор между представилите тържни документи.

Заклучение

Като заключение можем да обобщим: има сериозни проблеми в цялостната система за управление на средствата от европейските структурни фондове. И за специалисти вече е ясно, че за текущия програмен период България едва ли ще усвои и половината от отпуснатите средства. На дневен ред обаче излиза въпросът за програмен период 2014 – 2020 г.

Нека се опитаме да систематизираме както успехите, така и бариерите, които до този момент съпътстват усвояването на средствата от ЕС у нас.

Забелязва се положителен напредък в управлението на европейските средства в Република България през първата половина на 2011 г. Комисията по европейските въпроси и контрол на европейските фондове към Народното събрание посочи следните по-съществени резултати по отделните програми и финансови инструменти²:

- разплатените средства по данни на Сертифициращия орган към 30 юни 2011 г. са близо 1,1 млрд. евро, или 13,2 % от общия бюджет;

¹ JASMINE: Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe – http://ec.europa.eu/regional_policy/the_funds/instruments/jasmine_en.cfm

² Данните са от Междинния доклад за усвояване на средствата от ЕС в Република България през 2011 г.

- договорените средства по данни на Централното координационно звено в МС по седемте оперативни програми по Цел 1 "Сближаване" към 30 юни 2011 г. достигат над 3,8 млрд. евро, или 47,8 % от общия бюджет;

- изпълнението на ЛОТАР прогнозите варира между 69 – 75 % по различните показатели – договорени средства, верифицирани и сертифицирани разходи.

Започна процесът по оптимизиране на процедурите по кандидатстване и управление на проектите и въвеждане на типови образци на документи. Извършени бяха и някои важни нормативни промени – въведено е изискване за изготвяне на унифицирани образци на формуляра за кандидатстване (ПМС № 121 от 2007 г.), актуализирани са типовите образци на документи по ПМС № 55 от 2007 г., предвижда се опростяване на процеса по възлагане на обществени поръчки в полза на бенефициентите, посредством промените в ЗОП, в т.ч. идеята за създаване на типови тръжни документации за провеждане на процедурите по обществени поръчки. Вече бе даден старт на подготовката на Република България за участие в бъдещата Кохезионна политика на ЕС – изготвен е анализ на социално-икономическото развитие, както и предварителен вариант на визия за "България 2020", посредством т.нар. Национална програма за развитие. Към момента се разработват секторните стратегии в отделните министерства. Предстои осъществяването на предварителна (ex-ante) оценка на НПП 2020. Създадена е междуведомствена работна група, чиято цел е бързо и ефективно дефиниране на приоритетите и ключовите места в НПП.

Въпреки направените сериозни реформи проблем при управлението на средствата от ЕС продължава да бъде липсата на административен капацитет в управляващите органи и междинните звена. Тя може да се компенсира чрез включване на бизнеса в цялостния процес, т.е. чрез процеса по outsourcing. Това е широко разпространен в по-старите държави членки на ЕС процес и е показал, че дава добри резултати. Само когато бизнесът е пряко ангажиран в цялостната работа, контролирана от отговорните институции, системата ще работи по възможно най-ефикасен начин.

Проблем за изпълнителите по проекти продължават да бъдат все още тежките и тромави, при това невинаги ясни и конкретни правила и процедури, които регламентират работата по отношение на усвояване на средствата от ЕС. Документалната тежест води до отхвърляне на повече от 30 % от офертите по различни търгове заради административни несъответствия, изкуствено занижените бюджети предпоставят по-лошо качество на изпълнението, липсата на ясни правила за контрол и разнопосочната практика на отделните контролни органи води до нередности и проблем при сертифицирането и верифицирането на разходите. Това категорично означава, че въпросът с опростяването им и намаляване на тромавото администриране, което е сериозна бариера пред бизнеса в усвояването на евросредствата, е повече от наложително и се превръща в своеобразен приоритет. Не бива да бъде подминаван и проблемът за високите изисквания към изпълнителите на отделните проекти, които ограничават до голяма степен участието на български фирми в изпълнението на проекти и дори няма да е пресилено да се каже, че

толерират участието на чужди големи корпорации, които разполагат с далеч по-големи обороти от българските фирми.

Основните причини за слабото усвояване на средствата от ЕС могат да се обобщят така: противоречива нормативна уредба, неясни цели на администрацията и все още недобър административен капацитет, недобра комуникация между заинтересуваните страни, както и между отделните ведомства, липса на измерими показатели за постигнати резултати, ограничени права и задължения, кратки срокове за част от задачите, недостиг на информационни ресурси, забавено сключване на договори, забавени плащания поради тромави процедури по отчетност и нефиксиран срок при разглеждане и приемане на отчетите. Това означава, че въпреки безспорните положителни тенденции, които се наблюдават напоследък, проблемите все още са твърде много, при това на почти всички нива. А това означава, че са необходими още много усилия, за да се изчистят спорните моменти при усвояване на средствата от структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС.

За да се намали максимално вероятността от връщане на средства към бюджета на Общността, трябва да започне незабавен процес на активно договаряне на средствата по отделните оперативни програми. Това в най-голяма степен важи за големите инфраструктурни проекти предвид тяхната специфика. Но нито една оперативна програма не бива да бъде пренебрегвана, защото именно усвоените средства от Структурните фондове на ЕС ще помогнат на страната ни по-бързо да преодолее различията в икономическото и социалното развитие с останалите страни членки и техните региони. Инвестициите в хората, икономиката, инфраструктурата, заетостта и иновациите, които идват от еврофондовете, е реалната възможност на България да доближи стандарта си на живот до този на останали членки на ЕС.

Необходима е много работа и съсредоточаване на много усилия на отделните институции и звена, които работят по управление на европейските средства. Непотложна е координацията и добрата комуникация помежду им, за да се преодолеят недостатъците на настоящия програмен период, свързани с тежките процедури, изискващи голям обем от документация при кандидатстването с проектни предложения и отчитането на проектите; забавяне на плащанията по проекти; липса на собствен ресурс в бенефициентите за целите на проекта; неясни указания от страна на администрацията за дейностите, които трябва да се извършат по изпълнение и отчитане на проекта; спорни текстове с възможности за различни тълкувания. Максимално трябва да се разшири спектърът от електронни услуги за бенефициентите, в т.ч. електронно кандидатстване и отчитане на проектите и аутсорсинг на специфични дейности при управлението на проекти – доказана практика в останалите страни членки, която у нас стартира едва от средата на тази година: първото тестово подаване на проектно предложение в електронен вид, и то по най-малката програма – ОПТП.

Пред страната ни и пред ресорните институции стоят предизвикателства, които изискват взимането на информирани, обосновани и категорични решения. Усилията на всички институции сега следва да бъдат фокусирани към опростяване на правилата, засилване на контрола върху разходването на средствата, както и вър-

ху формулирането на ясни изисквания за целите на програмирането за период 2014 – 2020 г. Само когато са коректни правилата и са научени добре уроците от настоящия период, ще се увеличи значително степента на усвояване и ефикасността на осъществените интервенции. Още повече, че се очаква новата финансова рамка, която започва през 2014 г. и ще продължи до 2020 г., да предостави на България като една от най-бедните страни в Европа повече пари от еврофондовете. В допълнение обаче през следващия период ще бъде променена цялостната логика на отпускане на помощта, като ще бъде подписван договор между ЕК и страната членка, което прави отговорностите и задълженията ни значително по-големи. Затова в оставащата година и половина от първия програмен период трябва да докажем, че вече сме научили и осмислили уроците от миналото, осъзнали сме допуснатите грешки и сме готови да усвояваме фондовете така, че предвидените от Европейската комисия суми да се превърнат в реални инвестиции в страната ни.

МОДЕЛ И ПРОБЛЕМИ НА ФИНАСИРАНЕТО НА ПРОГРАМАТА ПО ИНСТРУМЕНТА ЗА ПРЕДПРИСЪЕДИНИТЕЛНА ПОМОЩ ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ И РЕПУБЛИКА СЪРБИЯ 2007 – 2013 г.

докторант Стоян Канатов,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Във връзка с реализирането на целите на **Кохезионната политика на ЕС** и в частност с реализирането на **Цел 3. Европейско териториално сътрудничество** Съветът прие Регламент (ЕО) № 1085/2006 от 17 юли 2006 г. за създаване на **Инструмент за предприсъединителна помощ (ИПП)**. На 12 юни 2007 г. Комисията прие Регламент (ЕО) № 718/2007 за прилагане на Регламент (ЕО) № 1085/2006, в който детайлизира правилата за програмиране, общите изисквания за допустимост и интензитет на помощта към страните, както и принципите по управление на средствата по ИПП.

С оглед изпълнението на горепосочените регламенти на национално ниво бяха приети редица нормативни и ненормативни актове, имащи за цел създаването на програмни документи, управленска структура и вътрешни правила на работа. Продуктът от усилията на отговорните институции и структури на гражданското общество беше създаването на програмите за трансгранично сътрудничество (ТГС) по ИПП: България – Сърбия, България – Турция и България – Македония, които имат общ основен източник на финансиране и общи правила на управление. На 25 март 2008 г. Комисията одобри **Програмата за Трансгранично сътрудничество между Република България и Република Сърбия 2007 – 2013 г.**¹ като основен програмен документ във връзка с осъществяването на Европейското териториално сътрудничество между двете държави. Програмата е продължение на Програма ФАР, "Добросъседство" България – Сърбия 2004 – 2006 и като част от координираните мерки на ЕС за развитието на макрорегиона на Югоизточна Европа (програмите за териториално, трансгранично, трансрегионално и транснационално сътрудничество) представлява ключов инструмент за финансиране на политиката по добросъседство и икономическото, и социалното сближаване на хората, живеещи от двете страни на границата на трансграничния регион.

Структура на управление на Програмата

Структурата на управление на Програмата е основана на принципите на партньорство, ефикасност и ефективност, както и ясно разделение на отговорностите. Органите на управление на Програмата включват:

Съвместен комитет за наблюдение (СКН) е върховният колективен орган, отговорен за следните задачи във връзка с финансовото управление на програмата:

¹ Bulgaria – Serbia IPA Cross-border Programme, CCI Number: 2007CB16IPO006 <http://www.ipacbc-bgrs.eu/>

разглежда и одобрява критериите за избор на операции, както и самите операции, които следва да бъдат финансирани; периодично разглежда напредъка по финансовото изпълнение на Програмата и следи динамиката на финансовите индикатори; разглежда и одобрява годишните и окончателния доклади по изпълнението на Програмата; предлага, разглежда и одобрява предложенията във връзка с изменения на Програмата; одобрява всички вътрешни документи във връзка със съвместното финансово управление на Програмата.

Управляващ орган (УО) – в съответствие с принципите на съвместното управление на Програмата за Управляващ орган беше избрана Главна дирекция "Управление на териториалното сътрудничество" в Министерството на регионалното развитие и благоустройството на Република България. УО е отговорен за цялостното управление и изпълнение на Програмата в съответствие с принципите на добро финансово управление, прозрачност и законосъобразност.

Национален партниращ орган (НПО) – в съответствие с принципите на съвместното управление на Програмата за Национален партниращ орган беше избрана Службата за европейска интеграция на Република Сърбия (SEIO), която сътрудничи в съвместното програмиране, изпълнение и управление на Програмата. Във връзка с финансовото управление НПО има следните задачи: програмиране и участие в избора на операции за финансиране; сключва рамкови и консултантски договори по Приоритетна ос 3. Техническа помощ; осигуряване на национално съфинансиране в съответствие с приетото финансово разпределение; разработване на специфични указания за финансов контрол.

Съвместен технически секретариат (СТС) – звено, което се създава от УО и НПО с цел подпомагане на тяхната работа, както и процесите по съвместно управление на Програмата. СТС се състои от два офиса – основен в гр. София и клон в гр. Ниш. Въпреки че участва и подпомага УО и НПО в изпълнението на техните управленски функции, СТС не е отговорен за финансовото управление на Програмата.

Сертифициращ орган (СО) – Дирекция "Национален фонд" в Министерството на финансите на Република България. Основните функции по финансово управление на СО са свързани с: получаване на плащанията, направени от Комисията, и трансфер на средствата към УО; сертифициране на разходите, съставяне и представяне пред Комисията на **декларациите за сертифицирани разходи**; поддържане на счетоводни записи относно разходите, декларирани на Комисията.

Одитен орган (ОО) – Изпълнителната Агенция "Одит на средствата от Европейския съюз" към Министерството на финансите на Република България се подпомага от Групата на одиторите. ОО е функционално независим от УО и отговаря за извършването одит и потвърждава ефективното функциониране на СУК на Програмата посредством изготвянето на **доклад за оценка на съвместимостта**¹.

Група на одиторите (ГО) – подпомага ОО при изпълнение на неговите задължения. Тя се председателства от ОО и се състои от равен брой членове от двете партниращи държави. ГО предоставя информация на ОО относно развитието на

¹ Compliance assessment report.

одитната стратегия, методите, които ще бъдат използвани, вида и размера на извадката от операции, планирани за одитиране.

Контрольори – с цел верифицирането на разходите по Програмата, УО и НПО създадоха система за контрол, която удостоверява: доставянето на продуктите и осигуряването на услугите; основанийето за извършване на разходите, тяхната допустимост и съвместимост с правилата за провеждане на поддоговаряне. В Република България действа децентрализирана система за контрол, състояща се от предварително подбрани външни контрольори, които извършват проверките на място и верифицирането на разходите (**първо ниво на контрол**). Тяхната работа се координира от УО, който извършва и проверка на нейното качество – осигурява **контрол на контрольорите** и извършва **второ ниво на контрол**. В Република Сърбия действа централизирана система за контрол, състояща се от контрольори, назначени в НПО, който извършва както първо, така и второ ниво на контрол.

Както е видно от направеното изложение на управленската структура на Програмата, отговорността по финансовото управление е разпределена между УО, НПО и СО, което може да бъде обобщено.

Общ модел на финансирането на Програмата

Той описва относително сложната система от взаимни връзки и зависимости между отделните страни (институции и организации), отговорни за финансовото управление на програмата и процесите по осигуряване на финансиране на посочените в нея дейности, групирани в отделни мерки и приоритетни оси. Моделът на финансиране на Програмата включва следните участници:

- **Европейската комисия** – орган, осигуряващ най-значителния дял от финансирането на Програмата. Съгласно Регламент на Комисията (ЕО) № 718/2007 делът на финансиране със средства на Европейския съюз възлиза до 85 % от размера на общите допустими разходи¹ по Програмата.
- **Сертифициращ орган** (Дирекция "Национален фонд" в Министерство на финансите на Република България) – като орган, отговорен за сертифицирането на разходите по Програмата и за събиране, обработване и изпращане на информация до Комисията относно искания за плащане. Наред с това СО е отговорен за трансферите на средства с Комисията, УО и националния бюджет, както и за управлението на банковите сметки, обслужващи тези трансфери.
- **Управляващ орган** (Главна дирекция "Управление на териториалното сътрудничество" в Министерство на регионалното развитие на Република България) – орган, отговорен за цялостното управление и изпълнение на Програмата. УО приема плащания от Комисията чрез СО, отговаря за обезпечаването на съфинансирането на Приоритетна ос 3. Техническата помощ на Програмата от страна на НПО, както и плащания по договорите, сключени по бюджета на техническата помощ (договори с членовете на СТС, договори

¹ Общите допустими разходи представляват сумата на всички разходи, извършени и платени по Програмата, които отговарят на изискванията за допустимост на разходите и са извършени по законосъобразен и целесъобразен начин.

с външни оценители и контролори, рамкови договори, консултантски договори и всички други договори с външни изпълнители), и извършва плащания на бенефициентите по договорите за субсидия по Приоритетни оси 1 и 2. УО отговаря и за управлението на сметките, обслужващи тези плащания.

- **Национален партниращ орган** (Службата за европейска интеграция на Република Сърбия) отговаря за осигуряването на средствата за съфинансиране по Приоритетна ос 3. Техническа помощ. Тези средства се превеждат по банкова сметка, посочена от УО. Наред с това НПО подпомага УО в процеса на финансовото управление на Програмата посредством разходване на средствата по техническата помощ, включително сключване на договори с членовете на СТС в клон в гр. Ниш, организиране работата на контролорите в Република Сърбия, предоставянето на информация по финансовото изпълнение и т.н.
- **Министерство на финансите на Република България** осигурява националното съфинансиране по всички приоритетни оси на Програмата за Република България в размер на най-малко 15 % от размера на общите допустими разходи. Министерство на финансите превежда националното съфинансиране по сметките на УО, който извършва плащанията към крайните бенефициенти и външни изпълнители.
- **Организации – крайни бенефициенти**, отговарят за управлението и разходването на средствата по договорите за субсидия по Приоритетни оси 1 и 2 на Програмата и гарантират допустимостта на извършените разходи. За крайните бенефициенти от Република Сърбия едно от основните задължения е осигуряването на собствения финансов принос, който най-малко възлиза на 15 % от размера на общите допустими разходи. За българските крайни бенефициенти собственият принос се осигурява от националния бюджет под формата на национално съфинансиране.

Общият план на финансиране на Програмата е обобщен в следната таблица:

Таблица 1
Източници на финансиране на Програмата

Приоритетна ос	Финансиране от ЕС		Национално финансиране		Общо (в евро)
	(в евро)	%	(в евро)	%	
Приоритетна ос 1. Развитие на дребномащабна инфраструктура	11 695 422,00	85	2 063 898,00	15	13 759 320,00
Приоритетна ос 2. Повишаване на капацитета за съвместно планиране, решаване на проблеми и развитие	7 442 542,00	85	1 313 390,00	15	8 755 932,00
Приоритетна ос 3. Техническа помощ	2 126 440,00	85	375 254,00	15	2 501 694,00
ОБЩО:	21 264 404,00	85	3 752 542,00	15	25 016 946,00

* Представеното индикативно финансово разпределение е за периода 2007 – 2011 г.

Посоченото в таблица 1 финансиране от ЕС се осигурява от Инструмента за предприежинителна помощ, който представлява отделен финансов инструмент, обособен от средствата на европейския фонд за регионално развитие.

Националното съфинансиране по Програмата има следната структура:

- Национално публично съфинансиране, което се състои от:
 - ✓ Българско национално публично съфинансиране – по Приоритетни оси 1 и 2 съотношението, европейско финансиране: българско национално публично съфинансиране = 85:15, а по Приоритетна ос 3 съотношението е европейско финансиране: българско национално публично съфинансиране = 85:7,5. Средствата за българското национално публично съфинансиране се осигуряват от националния бюджет на Република България.
 - ✓ Сръбско национално публично съфинансиране – по Приоритетни оси 1 и 2 Република Сърбия не осигурява публично съфинансиране, а по Приоритетна ос 3 съотношението европейско финансиране: сръбско национално публично съфинансиране = 85:7,5, или като цяло: европейско финансиране: българско национално публично съфинансиране: сръбско национално публично съфинансиране = 85:7, 5:7,5. Както е видно и в съответствие с принципа на съвместното управление, двете партниращи държави осигуряват равностойно съфинансиране на разходите по Приоритетна ос 3. Техническа помощ. Средствата за сръбското национално публично съфинансиране се осигуряват от националния бюджет на Република Сърбия.
- Национално частно съфинансиране, което се състои от:
 - ✓ Българско национално частно съфинансиране – по Приоритетни оси 1 и 2 е възможно допълващо съфинансиране от страна на организациите – крайни бенефициенти от Република България тогава, когато стойността на общите допустими разходи по един проект надвишава максималната стойност на допустимите разходи за такъв тип проекти съгласно предвиденото в конкретните изисквания за кандидатстване. Този собствен финансов принос има незадължителен характер.
 - ✓ Сръбско национално частно съфинансиране – по Приоритетни оси 1 и 2 е задължително организациите – крайни бенефициенти от Република Сърбия, да осигурят съфинансиране на разходите, предвидени в техните бюджети в следното съотношение: европейско финансиране: сръбско частно публично съфинансиране = 85:15. Позволено е и осигуряването на допълващо съфинансиране тогава, когато стойността на общите допустими разходи по един проект надвишава максималната стойност на допустимите разходи за такъв тип проекти съгласно предвиденото в конкретните изисквания за кандидатстване.

Структурата на националното съфинансиране по Програмата може да се обобщи в следващите таблици:

Таблица 2

Структура на националното съфинансиране по Приоритетни оси 1, 2

Източници на финансиране	Разходи на партньори от Р България	Разходи на партньори от Р Сърбия	Общи разходи
Финансиране от ЕС (ИПП)	< 85 %	< 85 %	< 85 %
Национално съфинансиране	≥ 15 %	≥ 15 %	≥ 15 %
Национално публично съфинансиране	15 %	-	15 %
Национално частно съфинансиране (задължителен собствен принос)	-	15 %	
Допълнително частно съфинансиране	∞	∞	∞
ОБЩО:	≥ 100 %	≥ 100 %	≥ 100 %

Таблица 3

Структура на националното съфинансиране по Приоритетна ос 3

Източници на финансиране	Разходи на УО	Разходи на НПО	Общи разходи
Финансиране от ЕС (ИПП)	< 85 %	< 85 %	< 85 %
Национално публично съфинансиране	≥ 15 %	≥ 15 %	≥ 15 %
ОБЩО:	100 %	100 %	100 %

Както стана ясно от общия модел на финансиране на Програмата, източниците на финансиране включват: инструмента за предприеждинителна помощ, националното съфинансиране на Република България и националното съфинансиране на Република Сърбия.

Процесите по осигуряване на финансиране и плащания могат да бъдат разглеждани на две нива:

1. Осигуряване на финансиране и плащания на ниво "програма". Тези процеси обхващат всички финансови взаимоотношения между следните страни: Европейската комисия, Сертифициращия орган, Управляващия орган и Националния партниращ орган.

1.1. Финансовите взаимоотношения между Европейската комисия и Сертифициращия орган включват:

- Извършване на **авансово финансиране** – след решението на Комисията за одобряване на трансграничната програма и приемане на доклада за оценка на съвместимостта Комисията превежда еднократна сума за авансово финансиране по обявената извънбюджетна сметка на СО. Размерът на авансовото финансиране възлиза на 25 % от първите три поети бюджетни задължения към Програмата, което се равнява на 2 887 821,00 евро. Авансовото финансиране може да бъде изплатено на две вноски, когато това е необходимо по отношение на предоставянето на поето бюджетно задължение. Общият размер на сумата, платена като авансово финансиране, се възстановява на Комисията от СО, ако не е изплатено заявление за плащане в срок от 24 ме-

сеца от датата, на която Комисията е платила първата вноска от сумата за авансово финансиране.

- Извършване на **междинно плащане** – СО изпраща на Комисията заявленията за междинни плащания, доколкото е възможно, три пъти годишно. За да може Комисията да извърши плащане през текущата година, заявлението за плащане трябва да се представи най-късно до 31 октомври. В зависимост от наличните средства и ако няма прекратяване на плащанията, Комисията извършва междинното плащане не по-късно от два месеца от датата, на която в Комисията е регистрирано заявление за плащане.
- Извършване на **плащане на крайното салдо (балансово плащане)** – Комисията плаща крайното салдо при условие, че: до 31 март на петата година след последното бюджетно задължение (за Програмата това е 2013 г. + 5 г. = 2018 г.) СО е изпратил заявление за плащане и няма обосновано становище от Комисията за нарушения. Комисията уведомява участващите страни за становището си относно съдържанието на декларацията за приключване в срок от пет месеца от датата на нейното получаване. В зависимост от наличните средства Комисията плаща крайното салдо в срок от 45 дни от по-късната от следните дати: датата, на която тя приема окончателния доклад, и датата, на която приема декларацията за приключване.

Освен посочените основни финансови взаимоотношения е възможно възникването и на други, свързани с регистрирани нередности, наложени финансови корекции и други изменения, които са уредени в приложимото законодателство.

1.2. Финансовите взаимоотношения между Сертифициращия орган и Управляващия орган включват всички процеси по управление на средствата от страна на УО. Плащанията от СО към УО се осъществяват чрез система от сметки в търговска банка (обслужваща банка) на територията на Република България. Системата от сметки в обслужващата банка осигурява управление на плащанията в рамките на предварително заложен лимит по подсметката на УО, в размер на наличните средства по извършени плащания от Комисията и кореспондиращото национално съфинансиране при отчитане на вече отпуснатите лимити. В рамките на заложения лимит УО може да инициира плащания по всички приоритетни оси на Програмата, като лимитът остава заложен до пълното му усвояване или отнемане.

Осигуряването на средства от СО е свързано с изпълнението на редица изисквания за отчетност от страна на УО, които включват изготвянето на месечни и тримесечни отчети за касовото изпълнение, оборотна ведомост за равнение на обороти, салда и др. Наред с това УО извършва прогнозиране на плащанията за текущата и следващата календарна година най-късно до 31 януари на всяка календарна година.

Към финансовите взаимоотношения между СО и УО могат да се причислят и финансовите взаимоотношения по повод осигуряване на националното публично съфинансиране от страна на Република България, чийто източник е националният бюджет.

1.3. Финансови взаимоотношения между Управляващия орган и Националния партньорски орган.

Тези взаимоотношения са породени от задължението на УО да гарантира получаването на националното публично съфинансиране на Република Сърбия по При-

оритетна ос 3 на Програмата. Посоченото финансиране се осигурява от бюджета на Република Сърбия, посредством Националния партниращ орган.

1.4. Други финансови взаимоотношения – тук се включват всички останали взаимоотношения между УО и външни изпълнители по Приоритетна ос 3, в т.ч. взаимоотношения по повод наемането на персонала и издръжката на СТС, взаимоотношения с външни оценители, контрольори и други външни изпълнители.

2. Осигуряване на финансиране и плащания на ниво "проект". Тези процеси обхващат всички финансови взаимоотношения между следните страни: Управляващ орган, организации – крайни бенефициенти, и техните изпълнители.

2.1. Финансови взаимоотношения между Управляващия орган и организациите - крайни бенефициенти:

- Извършване на **авансови плащания** – след сключването на всеки договор за субсидия организацията - водещ партньор (лидер след партньорите по даден проект), има право да адресира искане за авансово плащане до УО, което възлиза най-много на 20 % от размера на общите допустими разходи съгласно бюджета на договора. В 45-дневен срок след получаването на искането УО следва да извърши трансфер на сумата по него по сметката на водещия партньор. Водещият партньор има за задължение да преведе съответните аванси по сметките на останалите партньори по договора в 5-дневен срок след получаването на общия аванс от УО.
- Извършване на **междинно плащане** – след изтичането на всяко календарно тримесечие от подписване на договора за субсидия, след извършена верификация на разходите за това тримесечие и издаване на сертификати за верифицирани разходи от проверяващите контрольори организацията – водещ партньор, изпраща финансов доклад за изпълнението, към който може да приложи искане за междинно плащане. Посочената процедура се повтаря за всяко календарно тримесечие без последното. УО има правото да изплаща междинни искания до момента, в който сумата на авансовото искане за плащане и всички подадени междинни искания не надхвърля 80 % от размера на общите допустими разходи. Всички останали суми над този процент се изплащат на следващия етап.
- Извършване на **балансово плащане** – след изтичането на периода на изпълнението на договора за субсидия и окончателното верифициране на разходите организацията – водещ партньор, подава до УО окончателен финансов доклад, към който прилага искане за балансово плащане. Балансовото плащане се калкулира от УО като общата сума на верифицираните разходи по проекта, от която се приспадат сумите по направените авансово и междинни плащания, както и придобитите средства от лихви при управлението на средствата за финансиране на договора.

Както е видно, плащанията по договорите за субсидия имат последващ извършването и плащането на разходите характер. Това налага ангажирането на значителни финансови ресурси (особено при инфраструктурни поректи), които следва да се набавят от организациите – крайни бенефициенти, и с които те следва да финасират оперативно изпълняваните от тях проекти. В тази светлина оперативното собствено

финансиране е още един, вътрешно присъщ начин на финансиране изпълнението на проектите и Програмата като цяло, чийто източник са самите организации – крайни бенефициенти. Ситуацията при собственото финансиране е допълнително утежнена за организациите – крайни бенефициент, от Република Сърбия, за които балансово се изплащат 85 % от размера на общите верифицирани разходи, а останалите 15 % остават за тяхна сметка.

Освен посочените основни финансови взаимоотношения е възможно възникването и на други, свързани с регистрирани нередности, наложени финансови корекции и други изменения, които са уредени в приложимото законодателство и договора за субсидия.

2.2. Финансови взаимоотношения между организациите – водещи партньори, и останалите организации – крайни бенефициенти, в рамките на един проект (договор за субсидия) – договорът за субсидия се подписва между УО и организацията – водещ партньор, който играе ролята на лидер в партньорството от поне една българска и една сръбска организация. Всички финансови взаимоотношения с УО се уреждат с тази организация, която има грижата да поддържа партньорството, да извършва преводи на средства на останалите партньори и да следи за цялостното финансово управление на проекта. Взаимоотношенията в рамките на партньорството се уреждат между партниращите организации в дух на взаимна договоореност и обща отговорност. Извън задължението да извършва финансови трансфери към партньорите след получаване на плащане от УО, организацията – водещ партньор, няма задължение да финансира дейности и разходи на никой от партньорите освен собствените си. Същото важи и за останалите партньори.

2.3. Финансови взаимоотношения между организациите – крайни бенефициенти, и техните изпълнители във връзка с изпълнението на договорите за субсидия, организациите – крайни бенефициенти, имат правото да под-договорят изпълнението на дейности, за които не притежават собствен капацитет. Това най-често са дейности, свързани със строителство и инвестиции в ДМА, външна експертиза (разработване на изследвания, анализи, стратегии, програми, обучения, разработване на техническа документация), организиране на събития, изработване на рекламни материали и материали, свързани с визуализацията, и т.н. Съгласно изискванията на приложимото законодателство изборът на изпълнители за тези дейности следва да бъде извършен прозрачно и съобразно принципите за добро финансово управление. Нормативният акт, приложим за дейността по избор на изпълнител, е Практическото ръководство на ЕС (PRAG¹), който урежда рамките на финансовите взаимоотношения, в т.ч. и задължения за плащане между страните по договорите, групирани в три типа: услуги, доставки и строителство. В общия случай е възможно предоставянето на аванс (вкл. и срещу дадена гаранция) по договорите с изпълнители, междинно плащане (при договори на по-висока стойност, с по-голяма продължителност или с по-голям брой дейности) и балансово плащане (след приемане на пълния обем извършена работа).

¹ Practical Guide to contract procedures for EU external actions:
http://ec.europa.eu/europeaid/work/procedures/implementation/practical_guide/index_en.htm

Както е видно от изложения модел на финансиране на Програмата, в неговите рамки функционира система от сравнително сложни връзки и зависимости с императивен, но често пъти и диспозитивен характер. Невъзможно е подобна сложна система да функционира без присъщите ѝ проблеми и рискове.

Проблеми и рискове при осигуряване на финансирането на Програмата и мерки, предприети от страна на Управляващия орган относно решаване на проблемите и минимизиране на рисковете

Рисковете и проблемите са неразривно свързани с процесите и участниците при осигуряване на финансирането.

Като основни рискове и проблеми при осигуряването на финансирането на ниво "програма" във връзка с мерките, предприети от УО по преодоляването им, могат да бъдат идентифицирани следните:

- Риск от забавяне на одобрението на Програмата от страна на Комисията. Този риск би могъл да бъде преодолян посредством някои от следните мерки: полагане на допълнителни усилия при спазването на срока за представяне на предварителната версия на Програмата пред Комисията; адекватна и навременна реакция при отразяването на бележките и коментарите по текстовете за ревизия; поддържането на редовна кореспонденция с представители на комисията на неформално/експертно ниво; добро познаване на условията и сроковете по процедурата за одобрение;
- Риск от забавяне на изготвянето на доклада за оценка на съвместимостта на СУК. Предвид това, че докладът се изготвя от одитиращия орган едва след изготвянето, одобрението и изграждането на ефективно функциониращи СУК, разписването и одобрението на вътрешни правила и процедури по управлението на Програмата (Наръчник за изпълнението на Програмата) основните мерки за преодоляване на риска следва да включват: навременна подготовка на Описанието на СУК и Наръчника за изпълнението на Програмата; навременно изграждане на функциониращи СУК; поддържането на добра комуникация с ОО; добро познаване на процедурите и сроковете по изготвянето на доклада за оценка на съвместимостта на СУК; оказване на адекватно оперативно съдействие на одиторите на ОО в хода на изготвянето на доклада за оценка на съвместимостта на СУК и др.;
- Риск от неналичие на свободни средства и забавяне на плащанията от страна на Комисията (предвид кризата на публичните разходи и банковата криза в ЕС). Този риск е външен за УО и предвид това мерките по неговото минимизиране следва да бъдат предприемани в координация със СО и останалите органи по Програмата, както и в координация на национално ниво – с публичните власти и на партниращите държави и представителствата в институциите на ЕС; поддържането на редовна кореспонденция с представители на Комисията също би помогнало за по-ефективното планиране на разходите по програмата, вкл. във връзка с поемането на финансови ангажименти/ключване на договори;
- Проблеми, свързани с осигуряването на публичното финансиране от страна на партниращите държави. Осигуряването на публичното финансиране на

партниращите държави е въпрос на взаимна договореност, партньорство и воля на публичните власти. Мерките по преодоляване на проблеми в тази област следва да включват: поддържането на редовна комуникация между УО и НПО; поддържането на редовна комуникация с представителите на националните власти, отговорни за осигуряване на финансирането (министерствата на финансите); подписването на Меморандум за сътрудничество между партниращите държави, който да урежда и финансовите взаимоотношения по финансиране на Програмата и др.;

- Риск УО да не успее да усвои в пълна степен финансирането по Програмата във връзка със забавяния, породени от горепосочените рискове. Приложимите мерки за преодоляване на този риск са всъщност мерките, посочени по-горе, и полагането на допълнителни усилия за недопускане на сериозни закъснения;
- Проблеми във връзка с отчетността на УО към СО (месечна и тримесечна финансова отчетност) и др. Предвид процеса на отчетност, големия брой справки, доклади и допълнителна информация, които следва да се представят на СО, и за да изпълнява адекватно и навреме задълженията си, УО следва: да изгради ефективна система по обработване на финансовата информация (вкл. в електронен вид); да осигури необходимите ресурси (материални, човешки и информационни); да изработи подробни процедури, включващи финансовото управление, финансовия контрол и осчетоводяването на разходите.

Като основни рискове и проблеми при осигуряването на финансирането на ниво "проект" могат да бъдат идентифицирани следните:

- Риск от неналичие на свободни средства и забавяне на плащанията от страна на УО – предвид това, че УО управлява средства, които се превеждат от СО, и чиито източници са ИПП и националният бюджет на Република България, е възможно забавяне на постъпването на плащанията. Адекватни мерки за преодоляването на този риск биха били: навременно уточняване и ясно залагане на сроковете по плащанията; редовна комуникация с представителите на СО и НПО; подписването на Меморандум за сътрудничество между партниращите държави и др.;
- Риск от невъзможност да се осигури личният принос – тъй като за организациите – крайни бенефициенти от Република Сърбия, държавата не осигурява 15 % национално публично съфинансиране, а то се осигурява от самите тях като национално частно съфинансиране е възможно организациите с по-малък финансов капацитет да изпитат затруднения по осигуряването на финансови ресурси. Предвид схемата на извършване на плащания по договорите за субсидия с този риск е пряко свързан и рискът от невъзможност да се осигури оперативно финансиране на разходите от всички организации – крайни бенефициенти. Адекватни мерки по преодоляването на тези два риска са: декларирането на възможностите за съфинансиране и оперативно финансиране от страна на организациите – крайни бенефициенти; задълбочена оценка на техния финансов капацитет (преди сключването на договори за

субсидия); съдействие от страна на органите по програмата при търсене и облекчени условия за получаване на външно (заемно) финансиране (ФЛАГ, банкова система);

- Риск от неусвояване на пълния обем на финансирането – този риск е свързан, от една страна, с лоша организация на работата по проектите, слаби партньорства и вътрешна координация, закъснения и т.н., и от друга страна – с непостигането на някои от целите и неизпълнението на някои от дейностите, допускане на нередности, финансови корекции и т.н. Мерките за преодоляването на този риск включват: добро разясняване и оповестяване на изискванията на УО по отношение допустимостта на разходите; добра комуникация между УО, НПО, СТС и организациите – крайни бенефициенти; изглаждането на ефективна система за мониторинг и първо ниво на контрол;
- Проблеми във връзка с отчетността на организациите – крайни бенефициенти, към УО. Като се има предвид, че първоначалното финансово отчитане се извършва пред външни контролори (първо ниво на контрол) и в рамките на проекта – от партньорите към водещия партньор, а впоследствие се извършва и второ ниво на контрол – пред УО с последваща сертификация от СО, е възможно възникването на редица казуси, грешки и пропуски при отчитането, верифицирането, сертифицирането и възстановяването на направените разходи. Мерките за преодоляването на тези проблеми включват: добро разясняване и оповестяване на изискванията на УО по отношение допустимостта на разходите и процедурите по верификация, и отчетност; добра комуникация между УО, НПО, СТС и организациите – крайни бенефициенти; изглаждането на ефективна система за мониторинг и първо ниво на контрол.

Към настоящия момент Програмата се намира във фазата на изпълнението на проектите по Първата покана за набиране на проектни предложения. По Приоритетна ос 1 и 2 са сключени 45 договора за субсидия, възлизащи на обща стойност 10,3 млн. евро. Тъй като първият тримесечен отчетен период за отчитане все още не е приключил, настоящият доклад не може да обобщи проблемите във връзка с процесите по верифициране, сертифициране и изплащане на извършените разходи. Въпреки това бяха набелязани основните слаби места, които могат да доведат до забавяне и проблеми в цялостното изпълнение.

Както е видно от направеното изложение, моделът на финансиране на Програмата е сложна система, за която са присъщи редица рискове и възможни проблеми. Управляващият орган на Програмата предприе активни действия по осигуряване на условия за нейното изпълнение – разработи и прие Описание на СУК и ги изгради на практика в административната структура на управление; разработи Наръчник за изпълнение на Програмата, съдържащ всички вътрешни процедури и организира подписването на Меморандум за сътрудничество между партниращите държави. Във връзка с отчетността успешно защити проверката на съвместимостта на СУК; изпрати и получи одобрение от Комисията на годишните доклади за изпълнение на Програмата за 2008, 2009 и 2010 г. и изгради Информационна система за управление. Управлението на програма за трансгранично сътрудничество, представлява едно безспорно предизвикателство пред публичните власти и гражданското общес-

тво на България и неговата реализация ще покаже нашата обща готовност да управляваме и да се възползваме от възможностите за развитие, предоставяни от ЕС.

Литература:

Програмата за Трансгранично сътрудничество между Република България и Република Сърбия 2007 – 2013 г.

(<http://www.ipacbc-bgrs.eu/>; <http://www.mrrb.government.bg/>)

Регламент (ЕО) № 1085/2006 от 17 юли 2006 г. за създаване на Инструмент за предприсъединителна помощ (ИПП).

Регламент (ЕО) № 718/2007 от 12 юни 2007 за изпълнение на Регламент (ЕС) No 1085/2006, създаващ Инструмента за предприсъединителна помощ (ИПП).

Указание на Дирекция "Национален фонд" в Министерство на финансите (ДФ) № 1/25.05.2011 г.

НЯКОИ АСПЕКТИ НА ОЦЕНЯВАНЕТО НА ТРУДОВОТО ПРЕДСТАВЯНЕ НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В ИНДУСТРИАЛНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯТА НА СВЕТОВНА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА

*гл.ас. д-р Кирил Димитров,
катедра "Индустириален бизнес", УНСС*

Резюме

В настоящия доклад се анализира оценяването на трудовото представяне като компонент на системата за управление на човешките ресурси в индустриалните организации у нас. Проследява се водещият световен опит, както и доминиращите практики в тази област у нас, по специално в контекста на световната финансова и икономическа криза. Отправени са някои препоръки към мениджърите по отношение на извършването на оценяване на трудовото представяне в компаниите.

Ключови думи: оценяване на трудовото представяне, управление на трудовото представяне, управление на човешките ресурси (УЧР), индустриална организация, Световна финансова и икономическа криза.

SOME ASPECTS OF EMPLOYEE PERFORMANCE APPRAISAL IN THE INDUSTRIAL ORGANIZATIONS DURING WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

chief assistant prof. Kiril Dimitrov, Industrial business department,
University of national and world economy, Bulgaria, e-mail: kscience@unwe.eu

Abstract

The current report analyzes performance appraisal as HRM system component in local industrial organizations. Leading world business experience and dominating local practices in this field are presented here especially in relation to the effects of the World Financial and Economic Crisis. Useful recommendations are provided to the managers, regarding the execution of employee performance appraisal in the companies.

Key words: performance appraisal, performance management, HRM, industrial organization, World financial and economic crisis.

JEL classification: M5, M12, L1, L2, Z1.

1. Въведение

Постигането и задържането на високи равнища на качеството на мениджмънта изисква надеждно функциониране на съвременна система за управление на човешките ресурси в индустриалните организации, притежаваща подходящ набор от добре проектирани компоненти, взаимодействащи относително гладко както помежду

си, така и със системите от по-висок ранг. Последното е от голямо значение за българските индустриални предприятия, на които се налага да се адаптират към високите равнища на конкуренцията в рамките на Единния европейски пазар през първите четири години от членството на България в ЕС. Тази задача се оказва с повишена трудност, като се вземе предвид:

- Слабата начална позиция на значителна част от тях, изразяваща се в постоянни проблеми (провали) в постигането на висока производителност на труда, близо до традиционните равнища за конкурентите от старите страни – членки на ЕС.
- Съпътстващата и доминираща в управленските проблеми (провали) култура на вината, острите критики и порицанията, отправяни от мениджърите към служителите, чиито основни характеристики са: ниско равнище на взаимно доверие между колегите; масово предприемане на действия за защита или постигане на собствени интереси; натрапчиво желание за избягване поемането на много рискове; провеждане на слаба иновационна активност в организацията; формирането на траен интерес предимно към получаваното пряко финансово възнаграждение от страна на работещите; допускане на трайна, ниска ефективност в работата; и дори в някои случаи изразяване на силно и свързано с работата безпокойство;
- Незадоволителната постигната степен на развитие на действащите системи по УЧР в голяма част от индустриалните организации у нас.

2. Съвременните практики по оценяване на трудовото представяне във водещите компании от развитите икономики

Мениджърите от водещите компании от развитите икономики отдавна са проумели, че постоянното подобряване на качеството на произвежданите продукти и/или доставяните услуги, както и повишаването на фирмената конкурентоспособност, не могат да бъдат постигнати без правилното функциониране на модерна система за управление на човешките ресурси, един от чиито основни компоненти представлява "*Оценяването на трудовото представяне*" (Л1, Л2). Последното, независимо дали става въпрос за оценяване на отделни служители, или на цели екипи, осигурява ценна информация за нуждите от обучение и развитие, за формиране на възнагражденията, за определяне на критерии за вътрешно движение на персонала и за мониторинг върху ефикасността и ефективността на дейностите по набиране и подбор на служители в съответната организация. Своевременното взимане на управленски решения в гореспоменатите сфери задължава мениджърите коректно и официално да измерват количеството и качеството на работата на всеки служител (респ. екип) в рамките на специфичен период от време и/или да извършват систематичен преглед на свързаните с работата силни и слаби страни на индивида (респ. екипа). Осигуряването на приемливо равнище на взаимодействие между "*оценяването на трудовото представяне*" и другите компоненти в системата за УЧР традиционно изисква от висшите мениджъри внимателно да проектират и променят по необходимост компонентите на функциониращата подсистема за оценяване на

трудовете представяне. Важните и съобразени със спецификите на бизнеса решения, които обикновено се взимат тук, са, както следва:

- Определяне подходящ обхват на оценяване;
- Избиране на оценяващи/и;
- Определяне на подходящи критерии за оценка;
- Обосновано избиране на техника (метод/и) за оценяване;
- Определяне степента на участие на оценяванията/те в процедурата по оценяване;
- Определяне периодичност на извършване на оценяването;
- Създаване на процедури по обжалване на резултатите от оценяването.

Съвременен проектиран процес на оценяване и преглед на трудовото представяне се състои от официална и неофициална част (вж. фигура 1). Първата част е изградена от пет фази: а) определяне на критерии за оценяване трудовото представяне на служителите; б) съобщаване на измерителите на трудовото представяне; в) договаряне на очаквания за трудово представяне; г) цялостно оценяване в края на периода; д) организиране и провеждане на сесия за оценяване и преглед на трудовото представяне.

Неофициалната част включва три фази: а) периодично наблюдение, водено на документация и оценяване; б) ежедневно обучение от наставник, съветване и обратна връзка; в) внедряване на развиващи служителя планове за действие.



Фиг. 1. Съвременен проектиран процес на оценяване и преглед на трудовото представяне в индустриалните организации (Л11)

Опитът на водещите мениджъри от развитите икономики е доказал, че текущото оценяване и предоставянето на обратна връзка е важна част от процеса на оценяване и преглед на трудовото представяне, без да се умаловажава полезността на провежданите годишни оценки на трудовото представяне. Това е така, защото определящите значимостта на УЧР фактори налагат целите да се определят и договарят между мениджър и служител, ясно да се разясняват показателите за измерване успеха на служителя в постигането на тези цели, самите цели да са гъвкави, за да отразяват променящи се условия в икономиката и на работното място и служителите да възприемат мениджърите си като обучаващи, които не произнасят присъди, а им помагат да постигат успехи (Л2, Л3, Л4). Днешните турбулентни времена подтикнаха успяващите организации към възприемане на нова концепция по отношение на оценяването, а именно "*управление на трудовото представяне*", чрез което средство мениджърите осигуряват действията и резултатите на служителите да подкрепят организационните цели. Това включва определяне на желано трудово представяне, измерване на реалното трудово представяне и осигуряване на обратна връзка. Правилно провежданото управление на трудовото представяне поощрява положителните работни отношения, подкрепя мотивацията на служителите и подобрява прецизността, с която подчинени и мениджъри взаимно възприемат усилията си (по Л5).

3. Оценяването на трудовото представяне в индустриалните организации преди 2008 г.

Като преподавател и учен в катедра "Индустриален бизнес" при УНСС през годините съм имал възможност да рецензирам редица дипломни работи на наши студенти в сферата на УЧР, задължително съдържащи специфичен анализ на близката история, текущото състояние и перспективите в бъдещето за много индустриални предприятия у нас, което ми създаде и продължава да поддържа богатата ми представа за степента на развитие на действащите системи за УЧР в значителна част от тях. Ето защо, мога да направя извод, че повечето от функциониращите у нас индустриални предприятия далеч не са достигнали равнищата, определяни от "еталоните" от развитите икономики, а напротив, продължават инерционно да се носят по спиралата на недоразвитостта и посредствеността. В някои индустриални предприятия оценяването на трудовото представяне все още е непозната практика, а в много други компании, където отдавна е внедрено, се е превърнало в "омразен", но неоспорван (б.а. – страх от безработица) ритуал, при който сътрудници на звеното по УЧР и линейни началници се залавят с (полу)годишно или тримесечно оценяване по някакъв вид неизменна цифрова скала. Ако техните подчинени, а и те самите "имат късмет", си тръгват с повишени заплати или някакви бонуси. Типична ситуация в редица компании възниква една-две седмици преди крайния срок за изготвяне на атестация. Супервайзорът неколккратно споменава на своите подчинени при индивидуални срещи, че му предстои да ги оценява. Подобно повтарящо се напомняне сякаш подсеща служителите да почерпят началника и колегите си по случай важен личен повод като "рождения ден на свежървата" и "имения ден на тъщата", т.е. налице е привидено сплотяване на колектива, чийто краткосрочен ефект преми-

нава веднага след изплащане на "обещаваното" допълнително възнаграждение. В действителност се наблюдава една подмяна на целите на оценяването на трудовото представяне, понеже (Л2, Л6-Л8):

- Административните решения (повишение, преместване, увеличаване/намаляване на заплащането и т.н.) се взимат по лично усмотрение на началниците, а множеството (неосъзнати) проблеми, свързани с оценяването, се дължат на познавателни ограничения, склонност към извършване на преднамерена манипулация и силни организационни влияния.
- Разработването и последващото оценяване на специфични програми за обучение и развитие е рядко използвана практика в местните индустриални организации. А информирането и допускането до участие в тези програми на подходящите хора също често се поставя под въпрос поради силното въздействие на непотизма и корупцията, тъй като успешното преминаване през съответното обучение може да се окаже сериозен трамплин в кариерата на индивида и дори да застраши позициите на неговия супервайзор.
- Предлагащите програми за обучение понякога не постигат желаните ефекти, защото не отговарят на специфичните нужди на съответната организация от обучение и развитие на база на липсващи, недостатъчно развити или неадекватно разпространени умения и компетентности у персонала. По този начин участниците не могат да получат навременна информация за своите силни и слаби страни, както и конкретен отговор на справедливо поставения въпрос: "Как се справям?" Ето защо, оценяването на трудовото представяне не е средството, чрез което се определя "културалния тип" на успяващия индивид в много предприятия.
- В малък брой индустриални организации у нас се определя желаната и се наблюдава реалната ефикасност и ефективност на дейностите по набиране и подбор чрез извършване на последващо проследяване на трудовото представяне на новоназначените служители.
- Отказът или недостатъчното използване на оценки на трудовото представяне в ежедневните взаимоотношения между работник и началник и при взимането на административни решения възпрепятства стремежите на служителите към непрестанно подобрене и впоследствие ги демотивира.
- Предоставянето на информация, свързана с оценките на трудовото представяне единствено по официален път с голяма периодичност, може да предизвика големи (в т.ч. неприятни) изненади у оценяваните и по правило разрушава доверието между работодател и служители. По този начин е изключително трудно да се обвързват действията на служителите с постигането на организационните цели, защото е разклатена "солидната база" за промяна в плановете за трудово представяне (цели и стандарти за поведение) в съответствие с промените в бизнес плановете и условията през текущия или следващ планов период.

В много индустриални организации действащите компоненти на използваната подсистема за оценяване на трудово представяне не са балансирани и хармонизи-

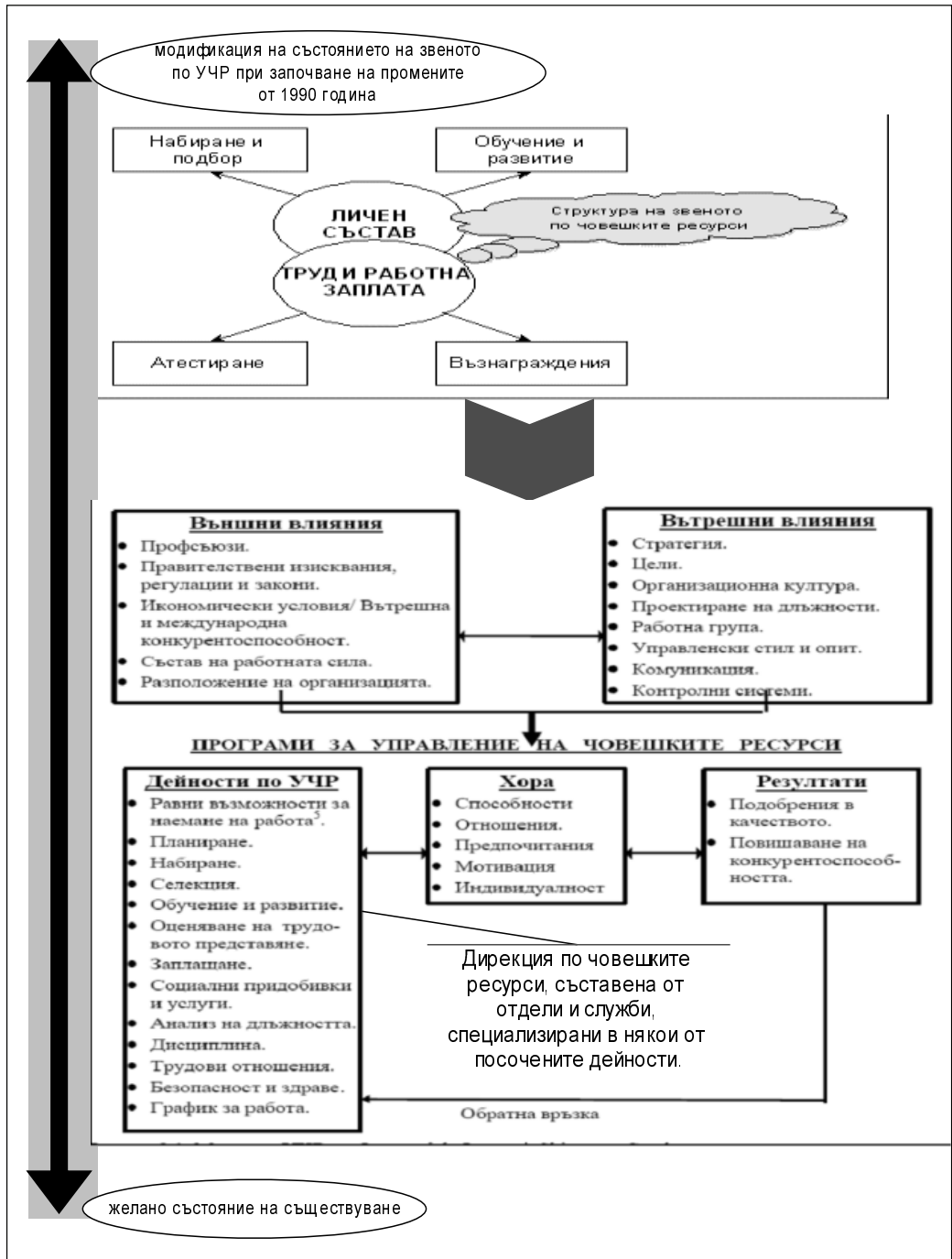
рани помежду си, а и със системите от по-висок ранг. Ето защо, внедрената подсистема за оценяване на трудово представяне често (Л2):

- не съответства на анализираната длъжност;
- не е взаимно приета от оценяващи и оценявани;
- не се приема като важна част от работата на оценителя по мотивиране на персонала;
- трудно е приложима;
- не се възприема като справедлива;
- прилагащите я мениджъри не са запознати с представянето на съответното работно място;
- не е отворена за изменения при забелязани недостатъци.

Старият команден стил на организационно ръководство, действащ в преобладаващата част от предприятията у нас, подкрепя подобни модели за измерване на представянето, като изисква мениджърите да решават какво да вършат подчинените и да определят колко добре го извършват. Ето защо, традиционен *источник на информация за трудовото представяне* на служителите са техните супервайзори (вж. фигура 2).

Основна причина за преобладаващата незадоволителна степен на развитие на системите по УЧР в местните предприятия се дължи на слабата позиция при стартиране на демократичните промени от началото на деветдесетте години на миналия век, а именно отдел "Личен състав" и отдел "Труд и работна заплата", които в много случаи по-късно просто бяха групирани заедно под общото наименование Дирекция "Управление на човешките ресурси (персонала)", като запазиха своите функции и не поеха никакви допълнителни задължения, свързани с реализирането на съвременен УЧР. Причина за това е фактът, че оценките на трудовото представяне бяха непопулярни в Източна Европа, защото възнагражденията се определяха от правителствени разпоредби, а не от представянето на служителите (гарантирана месечна заплата независимо от производителността).

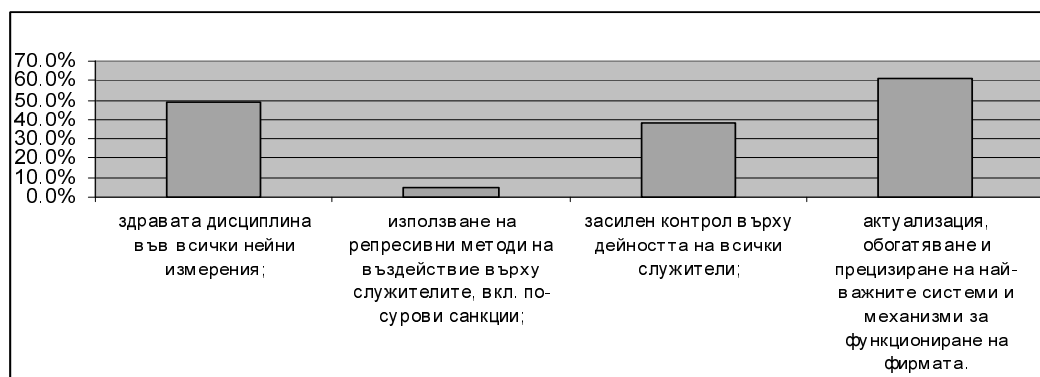
През годините на прехода към пазарна икономика и в процеса на постепенно възприемане на "западните стандарти" в управлението някои методи за оценяване на трудовото представяне се наложиха като графичните скали за оценка, управление чрез целеполагане и др. Преобладаващата част от оценките се дават от висшестоящ на подотчетен служител. Макар и с трудности, на някои места вече се налага култура, при която подчинените оценяват мениджъра си. За съжаление в повечето компании в Източна Европа оценяване на трудовото представяне се извършва веднъж годишно. Макар и не в желаната степен, самото присъствие в стопанския живот на подобни оценки показва, че хората вече поемат известна отговорност за собствените си действия, но все още не е преодоляно изоставането от развитите икономики (Л9-Л13).



Фиг. 2. Варианти на системата за УЧР, действащи в индустриалните предприятия

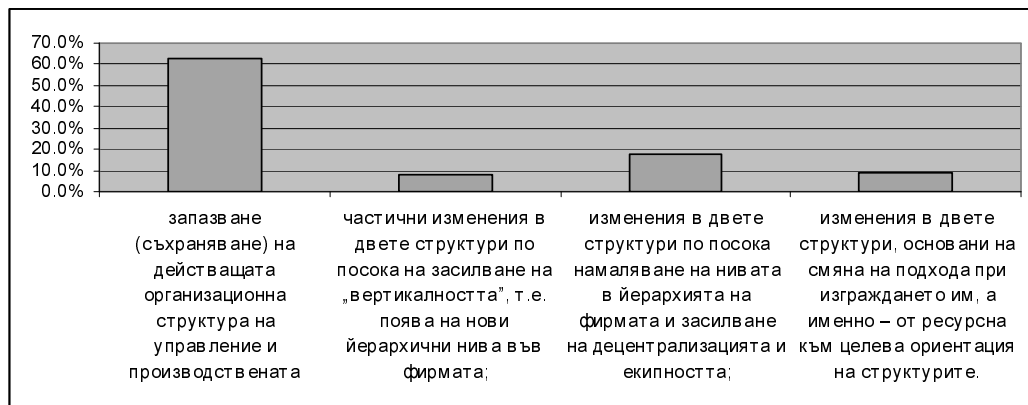
4. Отражението на световната финансова и икономическа криза върху използваните практики за оценяване на трудовото представяне в индустриалните организации

Резултатите от проведеното мащабно проучване, осъществено от колектив на катедра "Индустриален бизнес" при УНСС, недвусмислено показват, че в сложните и трудни кризисни условия мениджмънтът в преобладаващата част от изследваните индустриални компании поставя акцент върху: "актуализация, обогатяване и прецизиране на най-важните системи и механизми за функциониране на фирмата" (60,7%), което показва, че взимашите решения хора започват да търсят резерви при сблъсък със затруднения поради кризата (Л14). 50% от анкетираните залагат на мониторинг на дисциплината във всички нейни измерения, а близо 40% – на упражняването на засилен контрол върху дейността на всички служители. Всичко това свидетелства за утвърждаване на култура на измерването сред мениджърите в организациите (вж. фигура 3).



Фиг. 3. В сложните и трудни кризисни условия мениджмънтът на Вашата фирма поставя акцента върху следното ...

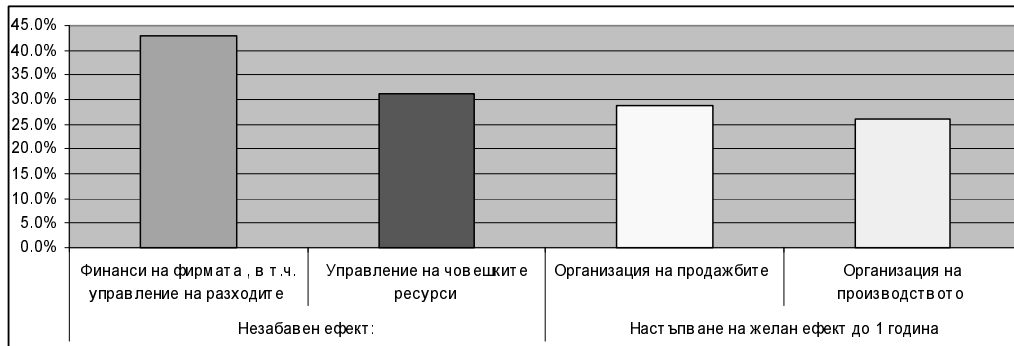
Развихрилата се криза е подтикнала преобладаващата част от анкетираните преди всичко към поведение и решения, запазващи статуквото по отношение на организационната структура на управление и производствената структура на фирмата (62,4%). Слаба е склонността към предприемане на организационни промени сред анкетираните в смисъл на увеличаване/намаляване на йерархичните нива или преминаване от ресурсна към целева ориентация в структурите. Това поведение свидетелства за установяване на култура на избягване на риска сред преобладаващата част от мениджърите (вж. фигура 4).



Фиг. 4. Дадели Ви кризата във Вашата фирма допълнителни аргументи и основания за ...

Здравият разум на преобладаващата част от отговорилите проличава от времевата ориентация, свързана с очакването на ефектите от предприеманите антикризисни мерки, а именно (вж. фигура 5):

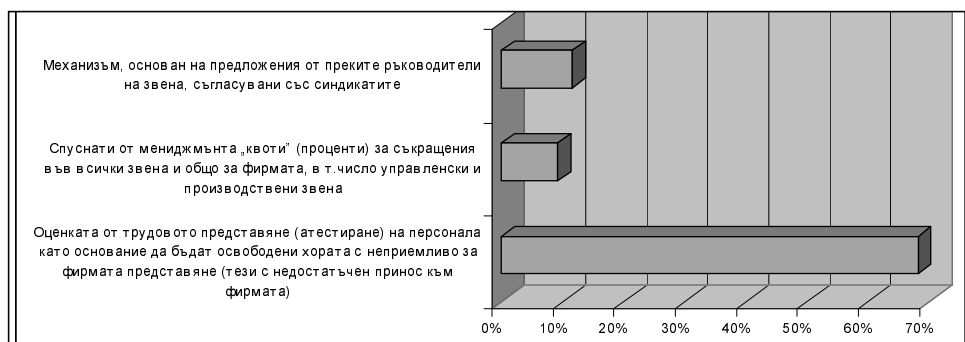
- Незабавен ефект: финанси на фирмата, в т.ч. управление на разходите (42,8 %) и управление на човешките ресурси (31,2 %);
- Настъпване на желан ефект до 1 година: организация на продажбите (28,9 %) и Организация на производството (26 %), които изискват извършването на по-големи организационни усилия.



Фиг. 5. Кога се очаква ефект от антикризисните мерки?

- Подобно класифициране на ефектите от предприеманите антикризисни мерки показва и краткосрочната ориентация в решаването на връхлитащите проблеми от страна на мениджърите, която бе типична за всичките години на прехода. В сферата на УЧР това означава поставяне на акцент върху задължителни по закон и/или основни дейности, без осъществяването на които предприятията не биха могли да функционират в близко бъдеще (изплащане на възнаграждения, съкращения и др.), за сметка на стратегическите дейности, чиито ефекти настъпват след известен времеви лаг (обучение и развитие, прогнозиране и планиране на човешките ресурси и др.).

- Ето защо, съвсем не е изненадващо използването на незадоволителните оценки за работата на служителите, генерирани чрез подсистемата за оценяване на трудовото представяне, за целите на принудително освобождаване на служители при настъпването на неблагоприятни последици за фирмите от кризата (вж. фигура 6). Такъв отговор дават 68,2 % от анкетираните мениджъри, но трябва да отбележа, че усещането за справедливост в отношенията "работник – работодател" остава единствено на повърхността в контекста на разпространените информации за некоректно отношение от страна на работодатели към работници с дълъг стаж в компаниите. Последните са "принудително" прехвърляни към други организации – собственост на същия работодател, с изпитателен срок. Скоро след това работниците били освобождавани, без да им се изплаща обезщетение при съкращение. Това представлява легална форма за заобикаляне на действащото трудово законодателство в ущърб на работника. Плеяда от изразени съмнения относно справедливостта на подсистемата за оценяване на трудовото представяне могат да бъдат забелязани във форумите към водещите посреднически интернет платформи за набиране на служители у нас (Л15-Л17). Ето защо, в случай на предстоящо съкращение оценките на трудовото представяне се възприемат просто като удобно прикритие на действащия в предприятията непотизъм и корупция в сферата на УЧР, т.е. като елегантен опит на мениджърите да се освободят от неудобните служители. Като неприятен послевкус от подобни отношения може да се определи и разпространената практика сред някои работодатели да разсрочват изплащането на обезщетението при съкращение за бившите си служители, което в действителност е позволено от Кодекса на труда (Л18), но в никакъв случай не е добър показател за реализирана модерна концепция за социална отговорност на бизнеса. По този начин очевидно се възпрепятства постигането на устойчиво конкурентно предимство чрез човешките ресурси в дългосрочен план. Все още е нисък процентът на масовите съкращения, извършвани по предложение на мениджърите и с одобрение на профсъюзите, за което свидетелстват отговорите на 11,6 % от анкетираните началници. 9,2 % от отговорилите предпочитат да формират свои приоритети в съкращенията, като определят съответни квоти от всички категории персонал в компанията.



Фиг. 6. Освобождаването на персонал като антикризисна мярка във Вашата фирма се основава на...

Заключение

- Оценяването на трудовото представяне е от изключително значение за успешното развитие на индустриалната организация и постигането на трайно конкурентно предимство. Но за да се случи това, този компонент на системата за УЧР трябва да се използва по предназначение от мениджърите, които трябва:
- Да не допускат симпатиите/антипатиите към подчинените им да се отразяват на получаваните от тях оценки (*грешка на съвместимостта*);
- Да не допускат ситуации, при които ако оценяваният служител извършва едно от задълженията си изключително добре или зле, по-късно това несправедливо да се отразява върху всичко друго (ореол или черна точка) (*ефект на разпростиране*);
- Да не допускат случило се наскоро важно събитие – точно преди момента за оценяване, да засенчва всички останали събития, свързани с представянето на даден служител (*ефект на неотдавнашността*);
- Да не допускат да оценяват свои подчинен във връзка с други хора, а не по стандартите за трудово представяне (*грешка на контраста*);
- Да не допускат подчинените като актьори да насочват вниманието им към външни фактори, а те самите (б.а. – супервайзорите) в ролята на наблюдатели да не отдават слабото трудово представяне предимно на служителите (*пристрастия на актьора/наблюдателя*);
- Да не допускат прекомерно (нездравословно) силно отдаване на желанията да поддържат добри работни отношения, да максимизират размера на увеличаване на приноса, да окуражават маргинален служител, да показват състрадание към някого с лични проблеми или да избягват конфронтации с агресивен служител (*грешка на снизходителност или приятелство*);
- Да не допускат прекомерно (нездравословно) силно изпращане на послание към добре представящ се служител, че някакъв аспект от работата му се нуждае от подобрение или да се провокира служител към добро представяне (*грешка на прекомерно високите изисквания*);

- Да не допускат трудностите, възникващи при работа с различните системи на оценяване, да провокират повече скептицизъм, лекомислие и дори съмнения относно възможностите на оценяването на трудовото представяне, което при някои мениджъри може да доведе до отказ от инвестиране в подобни системи (*недостатъчно ангажиране на мениджмънта с оценяване на трудовото представяне*);
- Да възприемат оценяването на трудовото представяне като неразривно свързано с извършването на основната дейност на фирмата, организационното планиране и бюджетирането (*бизнес пресата представя оценяването на трудовото представяне като периферна отговорност*);
- Да не оценяват всички служители със задоволителни оценки, за да си спестят попълването на повече документи (*грешка на централната тенденция*);
- Да осигуряват достатъчно парични средства, чието разпределяне да зависи от тях самите, а не от борда на директорите (*паричен ефект*).

Литература

1. Mealiea, L. W., G. P. Latham Skills for managerial success. Theory. Experience and practice, IRWIN 1996.
2. Ivancevich, Lorenzi, Skinner, Crosby. Management: Quality & Competitiveness. IRWIN, 1994.
3. Gatewood, Taylor, Ferrel. Management, comprehension, analysis and application. IRWIN, 1995.
4. Fandray, D. The new thinking in performance appraisals. – Workforce, May 2001.
5. Wright, N. Management of organizations. IRWIN-McGraw-Hill, 1996.
6. Robbins, S. P. Organizational behavior. Concepts, controversies and applications. Prentice-Hall Inc, 1991.
7. Walker, Human resource strategy. 1992.
8. Grote, D. Performance appraisal reappraised. – Harvard Business Review, January 01, 2000.
9. Kiriazov, D., S. E. Sullivan, H. S. Tu. - Business success in Eastern Europe: Understanding and customizing HRM. Business Horizons, January/February 2000.
10. Вачкова, Е. Управлението на човешките ресурси в глобалното общество. – Банки. Инвестиции. Пари, 2001, № 1, с. 29-35.
11. Вачкова, Е. Стратегическото управление на човешките ресурси – фактор за ускоряване на европейската интеграция. – Годишник на СУ "Св. Климент Охридски" – Стопански факултет, том 1, 2001 г., с. 139 – 147.
12. Вачкова, Е. Съвременни тенденции в управлението на човешките ресурси в Европа и в България. - Конференция: "Стратегическото управление на човешките ресурси в България в периода на преход към пазарна икономика", Интърнешънъл юнивърсити, 1998 г.

13. Frey, C. P., Engstrom, I. Bjorkman. Doing business in Russia: Effective human resource management practices for foreign firms in Russia. Finnish Academy & Swedish Central Bank, Organizational Dynamics, Autumn 1999.
14. Илиев, Й. и колектив. Антикризисно управление на индустриалните фирми". С., Авангард Прима, 2011.
15. www.jobs.bg, посетен на 12.07.2010 г.
16. www.jobtiger.bg, посетен на 12.07.2010 г.
17. www.karieri.bg, посетен на 12.07.2010 г.
18. Актуална версия на Кодекса на труда, www.persof.com, посетен на 12.07.2010 г.

ИНДУСТРИАЛНИ КОНЦЕНТРАЦИИ И МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В ТЯХ КАТО ЧАСТ ОТ ОБЩИЯ ПАЗАР

*докторант Николай Коцев,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

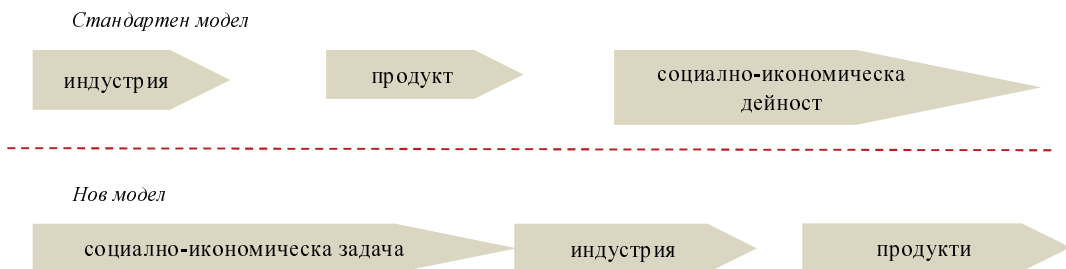
Възможности за създаване на индустриални кълъстери в България в условията на променящата се автомобилна индустрия

Резюме

Докладът разглежда сценариите за преход на автомобилната индустрия към електромобили и възможностите за изграждане на индустриални концентрации, които се разкриват пред България с оглед на предстоящите трансформации. Направен е преглед на текущото състояние и потенциал за развитие пред България.

Индустрии, кълъстери и концентрации

В съвременната икономика локацията придобива все по-ключово значение като място, през което преминават глобалните производствени потоци, за да бъдат създадени или намерят своя път към местните пазари. Наред с глобалните корпорации социално-икономическите отношения в някои от тези географски локации успяват да концентрират световното производство или операции в определени индустрии, преначертавайки и измествайки техните граници. Разбира се, концентрацията не продължава вечно и други актьори, като компании или пък други географски локации, успяват да конкурират и дори да отнемат част от вече концентрирания бизнес. Въпреки това специфичната рамка от взаимоотношения и разбиране за индустрията като далеч по-широко понятие от чистото продуктово измерение прави тези географски локации, съизмерими с глобалните корпорации в глобалната производствена верига. Именно "философската" концепция за това, което географските локации произвеждат, ги превръща в способни да се адаптират към средата и адаптират към себе си. Тези географски локации са способни да създават други концентрации, които успешно ги конкурират, и именно инкубаторната им способност е това, което ги прави устойчиви на независимостта на това, което създават. В голямата си част тези географски локации са разбирани и обозначавани като кълъстери. За разлика от стандартния модел на кълъстери, който акцентира върху фирмите, настоящият доклад разглежда самите кълъстери като носители на предприемачество и концентрация и трансформация на ресурси в отговор на социално-икономически предизвикателства и задачи.



Фиг. 1. Модели на възприемане на идеята за индустрия

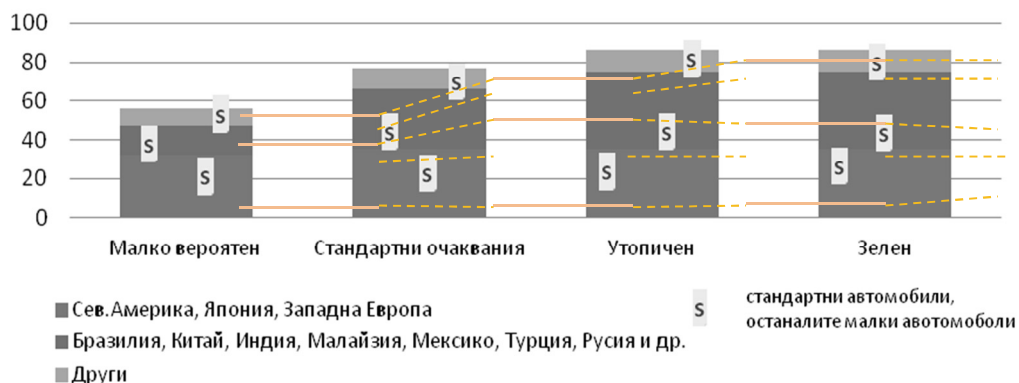
Трансформация на автомобилната индустрия

През последните години една от индустриите, която преживява сериозно развитие, е автомобилната. Появяват се нови концепции за развитие на автомобилите, основани както на трансформация на начините за зареждане, така и на тяхното използване, което все повече се локализира. Тази промяна се извършва в две посоки – преосмисляне на концепцията за автомобилите и реструктуриране на индустрията. С оглед на прогнозирания темп за настъпване на промяната – около 30 години, отвореността за решения и нови актьори, както и необходимостта да се дадат отговори на социално-икономически задачи, излизащи извън автомобилната индустрия, създаването на клъстери в тази индустрия (било то и нови) е реална, но рядко срещана възможност.

Следните моменти оказват влияние на този процес:

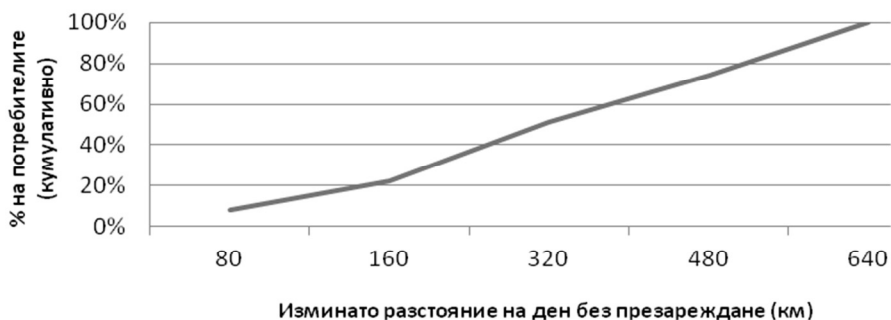
- **Про-зелените настроения** – автомобилният транспорт се възприема като един от най-големите замърсители на околната среда. Поради това налагането на електромобилите като заместител на бензиновите и дизелови двигатели става под знака на изместване на "мръсните" автомобили. Факт е, че това не е пълната картина, тъй като тяхната чистота зависи от източници, използвани за произвеждането на консумирания ток. Това предполага пренасяне на тежестта на заплащане на замърсяването от автомобилите към заплащане на микса от потребяваното електричество;
- **Цената и наличието на петрол** – именно цената на директния енергиен носител за задвижване на автомобилите е основният двигател за директно насърчаване преминаването към електромобилите. От друга страна, непрекъснатото увеличение на потреблението на гориво (според ExxonMobil с над 50 % до 2030 г.) и разрастващите се пазари на автомобили водят сериозни опасения не само за цената, но и за наличието на достатъчно горива;
- **Обособяването на нови пазари** – все повече Китай, Индия, Бразилия и други бързо развиващи се пазари изместват САЩ и Европа като традиционните потребители на автомобили. Тези пазари са изключително специфични и при тях се търсят работещи решения, които да отговорят на сериозните социални и екологични предизвикателства, пред които са изправени (не трябва да забравяме, че решението на Х. Форд да избере двигателите с вътрешно горене е

именно решаването на един социален проблем). На тези пазари се появяват и нови компании, които са склонни да търсят нови подходи към локалните пазари;



Графика 1. Сценарии за развитие на продажбите на автомобили по типове и блокове до 2020 г., BCS Group, 2008 г.

- Технологични бариери** – към момента създаването на батерии за електромобилите е все още в самото си технологично начало, което води до все още невъзможност да се отговори на изискванията на потребителите, но от своя страна дава възможност за технологични пробиви. Само до преди три години концепцията за електромобили, която по отдалеченост във времето, приложимост и цена се конкурираше с водородните клетки. Голяма част от производителите на автомобили все още не са готови да предложат работещи решения и с известно нежелание са принудени да се отдалечат от поетия от тях път (като например Фолксваген и Мерцедес).



Графика 2. Очаквания на европейските потребители от електромобилите, Deloitte, 2011 г.

Очевидно всеки един от моментите не предполага налагането на електромобилите като предпочитания тип автомобили от потребителите. Както обаче вече

спомоенатме тяхното налагане е наложено от визията на правителства, местни власти, автомобилни компании и други бизнеси, основана на намаляване зависимостта от петрола и външни енергийни източници, търсенето на намаляване на замърсяването на околната среда, придобиването на конкурентни предимства, създаването на нови индустрии (дори когато не са свързани директно с електромобилите).



Фиг. 2. Променящата се верига на стойността в автомобилната промишленост, KPMG, 20011 г.

Използват се множество похвати за насърчаване на развитието на пазар на електромобилите, включващи финансови или социални стимули, изграждане на инфраструктура за зареждане и за преодоляване на техническите бариери, свързано с програми за приложни изследвания, като активни са не само традиционните държави – производители на автомобили, но и развиващите се икономики.

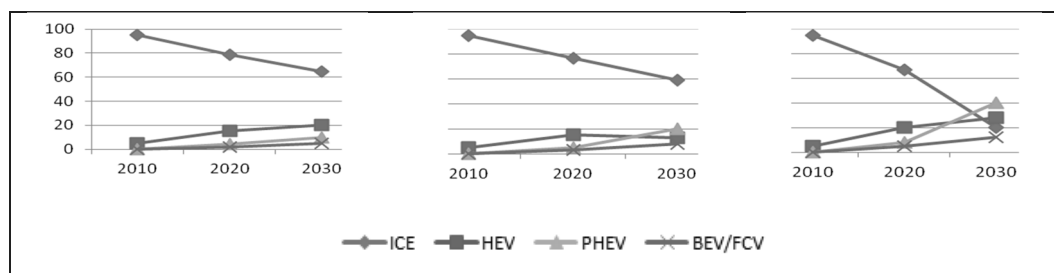
Таблица 1. Мерки за насърчаване създаването на пазар за електромобили в Европа, fleet-survey, 2010

Държава	Насърчаване	Цел/дата
1	2	3
Испания	<input type="checkbox"/> 20 % от цената на автомобила до 6000 евро общо	250 хил./2014 г.
Португалия	<input type="checkbox"/> освобождаване от данък регистрация <input type="checkbox"/> 5000 евро за първите 5000 електромобила <input type="checkbox"/> 1500 евро за произведена преди 2000 г.	160 хил./2020 г.
Великобритания	<input type="checkbox"/> 25 % от цената на автомобила до 6000 евро общо	Всички ново продадени електрически или хибриди/2020 г.
Чехия	<input type="checkbox"/> освобождаване от пътен данък	

Продължение

1	2	3
Германия	□ освобождаване от данък върху автомобилите за 5 години	1 млн./2020 г.
Франция	□ 20 % от цената на автомобила плюс цената на батерията ако е под наем до 5000 евро общо	1млн./2020 г.
Гърция	□ освобождаване от данък регистрация □ до 1929 сс освобождаване от пътен данък, над с 50 % намаляване на данъка □ освободени от ограничения за влизане в градовете, където ги има	
Ирландия	□ до 5000 евро □ освобождаване от данък регистрация до 2500 евро	10 %/2020 г.
Норвегия	□ освобождаване от данък регистрация □ освобождаване от ДДС □ освобождаване от данък върху автомобилите □ освобождаване от такси за паркиране на обществени места	
Румъния	□ освобождаване от данък регистрация	
Швеция	□ освобождаване от данък върху автомобилите за 5 години а намаляване на данъка за използване за корпоративни нужди с 40 % до 1700 евро	
Холандия	□ до 6400 евро общо	
Амстердам**	□ между 15 хил. и 45 хил. евро за покриване на до 50 % от разликата с нормален автомобил □ 250 000 евро при закупуване над 20 автомобила специално отделени паркинг места	200 хил./2040 г.
Дания	□ освобождаване от данък регистрация до 2 тона	

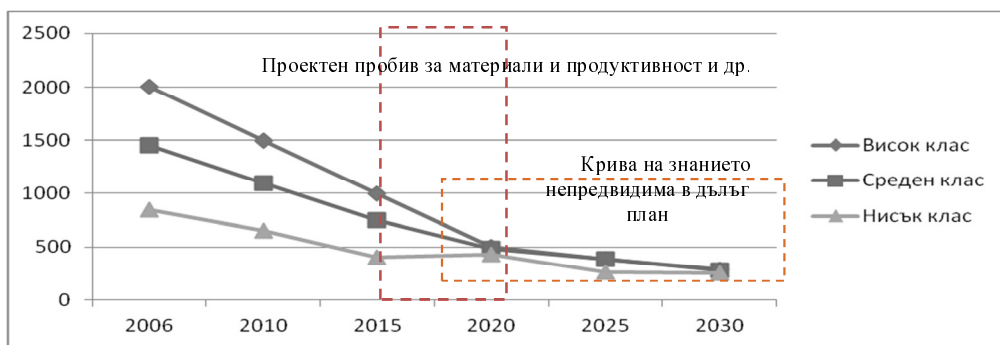
Отварянето на тази индустрия или нейната трансформация е възможност за построяването на стратегия за изграждането на географски локации, които да отговарят на разбирането за клъстери по-горе. Това е благоприятствано и от прогнозите за едно сравнително бавно навлизане на електромобилите до към 2030 г., което би зависело от множество финансови, технологически и политически обстоятелства. Това предвиждане се споделя дори и специалистите от Шел, които дълго време смятаха, че бъдещето принадлежи на биогоривата, но само в рамките на една година (2010) промениха своята позиция и предвидиха постепенна промяна към подмяна на двигателите с вътрешно горене с електрически.



Графика 3. Сценарии за развитие на пазара на автомобили в Европа по типове автомобили, ЕК, 2010 г.

Няколко са основните фактори, които биха предоставили възможността за изграждането на бизнес възможности:

- Производството и технологиите на батериите – въпреки позиционирането на японските производители, които контролират пазарите на литиево-йонните батерии, производството на батерии за електромобилите тепърва ще търпи развитие. Чрез технологични иновации и мащаб от производство е поставена нелеката задача да се намали цената на киловат до 40 % от сегашната им цена. Също така не е напълно ясно дали литиево-йонните батерии или друг вид батерии ще бъдат доминиращи за зареждане на електромобилите. Именно бързото развитие в областта на батериите би довело до отпадането на двете основни притеснения по отношение на тях – цена и изминаване на разстояние с едно зареждане;



Графика 4. Предположения за цената на киловат в USD до 2030 г. McKinsey Quarterly, 2009 г.

- Рециклиране на батериите – съществуващите към момента технологии позволяват рециклирането на повече от 86 % от батериите, което би намалило съществено тяхната цена и отваря вратите за привличането на инвеститори ("Тесла мотор" вече осъществи такава в Белгия). Нещо повече, рециклираните батерии биха били на стойност не повече от 20 % от стойността на новите, което би дало значителен тласък на употребата на електромобили;
- Модели на закупуване/използване на електромобилите – моделът на закупуване на електромобилите се основава принципно на ограниченията, които предлагат батериите и включва тяхната подмяна на определени места (вид оперативен лизинг) или пък продължаване на досегашния модел на собствен автомобил и изграждането на мрежа от зарядни устройства;
- Създаване и използване на зарядни мрежи – свързано е не само с изграждането на зарядни станции, но предоставя възможност да се използват вече съществуващи географски локации (например "Телефоника" в Испания използва уличните телефони) и/или да предлагат от зарядните станции допълнителни услуги. Интерес представлява създаването на модели за плащане през зарядните станции, които са свързани и с въвеждането на т.нар. умни мрежи;

- Създаване на дизайна на електромобилите – електромобилите не се подчиняват на стандартните дизайнерски решения, особено в малкия клас автомобили, и изискват търсенето на дизайн, отнесен към урбанизационните проблеми, които трябва да разрешат и в същото време да придават идеята за върхова иновация.

Интересен пример за *интегриран опит* за комплексен подход предоставя Португалия. Нейната енергийна стратегия е съчетание от възобновяеми източници на енергия, агресивното налагане на електромобилите, привличането на инвеститори в областта на електромобилите (тясна работа с "Рено-Нисан" и създаването на предприятие за литиево-йонни батерии в Португалия), предлагайки реална тестова среда, финансови облекчения, свързани със закупуването на електромобили, както и създаването на високотехнологични услуги, свързани с електромобилите, които се превръщат в платформа за износ и експанзия.



Фиг. 3. Обобщение на португалския опит при въвеждането на електромобили

Реалността в България

В България идеята за електромобилите се появява за първи път в публичното пространство вследствие предложението отправено от "Куоръс венчър" към премиерът Б. Борисов при неговото посещение във Великобритания за построяването на завод за производството на електромобили в Ст. Загора през 2010 г. Въпреки че идеята до настоящия момент не се е реализирала, тя е в общия контекст на амбициите за създаване на автомобилна промишленост в България, която се възобновява периодично и без особен успех. В действителност идеята към 2010 г. изглежда напълно екзотична за:

- електроразпределителните дружества, които въпреки че осъществяват тестови проучвания и програми в своите централи, в България нямат желание да бъдат първите, които да се ангажират в подобни инициативи;
- държавната администрация, която в Националния план за действие за енергията от възобновяеми източници до 2020 г. ясно заявява, че България от 2012 г. ще изготвя стратегия за въвеждането на електромобилите, като не се отчита наличието на национален интерес към този проблем и самите електромобили са попаднали в плана единствено поради изисквания от ЕК;
- вносителите на автомобили, които не виждат пазар за изключително скъпите автомобили и липсата на данъчни или друг вид насърчения за закупуването на електромобили;
- общинските администрации, за които това не е въпрос, който те могат да решат със собствени средства;
- самите потребители поради цената на електромобилите и липсата на информация.

Две паралелни инициативи обаче дават основание да се смята, че през 2011 г. са настъпили известни промени и различните страни започват да търсят пътища за реализирането на малки инициативи. Първата е създаването на Индустриален клъстер "Електромобили", който под инициативата на БСК търси установяването на подходящата законна и нормативна база за навлизането на автомобилите на нашия пазар. Освен пазар електромобилите предлагат и възможности за привличането на сериозни инвеститори, включително и от бързо развиващите се икономики. Към настоящия момент клъстерът се очаква да сключи договор за изпълнение на проект по BG161PO003-2.4.01 "Подкрепа за развитието на клъстерите в България", част от ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика".

Втората инициатива е много по-обхватна и успява да обедини голям кръг от заинтересувани страни като финансови посредници, държавна администрация и общини. През 2010 г. се учредява Българска асоциация електрически превозни средства, която се радва на подкрепата на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма (МИЕТ). Тя успява да организира и първата по рода си конференция в България при привличането на водещи фигури от политическия и икономическия елит, с което темата за електромобилите придобива популярност. Така например Столична община обмисля въвеждането на облекчения при паркирането на собственици на електромобили, а МИЕТ смята да включи електромобилите в разработвания Закон за иновациите, както и в програмите за безвъзмездна помощ. До момента тези инициативи имат ефект на познавателни за българските потребители, но все още българските предприемачи не предприемат сериозни крачки към създаване на индустрия, насочена към електромобилите. В същото време това едва ли ще се случи, ако правителството не излезе извън рамките на възприемане на електромобилите като продукти, които трябва или могат да бъдат наложени на българския пазар, и да възприеме нова стратегия, която да е насочена към създаването на условия за изграждането на индустрия.

Създаването на жизнена индустрия, която е свързана с локацията, предполага изграждането на среда, която възприема продуктите, които създава, като концепция

за тяхната приложимост и място във всекидневния живот на потребителя. Често това е резултат от разбирането и разрешението на проблем, което излиза извън него и може да бъде приложено върху много по-широко поле от въпроси. **Дефиницията на проблема е липсващото звено, към което българското правителство може да насочи внимание и инвестиции.** Разглеждайки развитието на идеята за електромобили, може да конструира следната верига на проблема, която разглежда разрешаването на транспортната задача в контекста на енергийните нужди.



Фиг. 4. Дефиниране на проблема за разрешаване от електромобилната индустрия

Втората стъпка е необходимостта да се определи пазарът, за който се разработва решението, който ще бъде повлиян от него и може да се превърне в задаващ насоките на другите пазари. Въпреки че България е част от Европейския общ пазар, реалната динамика на навлизане на електромобилите и тласъкът за намиране на общо приложими решения съгласно повечето предположения до момента, е възможно да не дойде само от този пазар. Тази особеност ще предполага заемането на активни позиции по отношение на създаването на стандарти и провеждането на програми и политики на ниво ЕС с оглед осигуряване минималните разходи при производството за решения за други пазари.

От значение ще бъде и създаването на подходяща инвестиционна среда в България за развитието на електромобилната индустрия, което означава (но неизчерпателно):

- засилена работа с електроразпределителните дружества, включително разработването на умни мрежи;
- въвеждане на данъчни облекчения;
- засилване ролята на рециклирането сред обществото, както и изграждането на реално действащи иновационни рециклиращи компании;
- насочване на част от европейските проекти целево към свързаните с електромобилите индустрии;
- изграждане на мултимодален транспорт и промяна на значението на автомобилите за потребителите;
- законодателни мерки, свързани с подмяната на автомобилите.

Не на последно място пазарът в България трябва да бъде превърнат в подходяща база за изпробване на произвежданите решения. Няколко са основните възможности, които предоставя настоящата ситуация на пазара на автомобили:

- Изключително остарял автопарк, което дава възможност както за навлизането на евтини решения за производството и предлагането на електромобили, така и за намиране на решения за конверсията на съществуващите автомобили, което по своя потенциал надминава съществено пазара на нови автомобили в развиващите се страни;
- Търсене на евтини стари автомобили може да се превърне в търсене на евтини стари рециклирани батерии, с което да се даде тласък на тази част от индустрията;
- Склонност към търсене на евтини източници на задвижване от потребителите. Повече от 40 % от автомобилите в България се задвижват с пропан бутан вследствие на тяхната конверсия;
- Бързо навлизане на нови електронни форми на заплащане и финансови услуги и склонност на българските потребители към използването на допълнителни услуги;
- Все още нерешени проблеми с паркирането и достъпа на автомобили в поголемите градове, които дават възможност за изграждането на нови работещи решения.

Заключение

Изграждането на една бъдеща жизнена електромобилна индустрия в България не би била утопия, а смело начинание с висока норма на възвращаемост, изискващо концентрирани усилия за установяването на нов тип култура на всички заинтересувани страни: от потребители до електроразпределителни дружества и общини. Нейното изграждане може да бъде разглеждано в период от 20 - 30 години и предполага навлизането като страничен ефект в други различни области на производство, т.е. дори може да не е свързано с производството на електромобили. Това, към което трябва да бъдат насочени усилията, не е изграждането на водещи предприятия или дори пазар за електромобили, а локализирана концентрация, основана на разбирането на проблема, който трябва да се разреши.

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ИНДУСТРИАЛНИЯ ЕКСПОРТ В БЪЛГАРИЯ (1990 – 2010 г.)

*докторант Тома Николов,
БАН*

Резюме

В доклада се анализира динамиката на износа на страната в 1990 – 2010 г. Обясняват се причините за експортните резултати, посочват се грешки в икономическата политика на страната. Разглежда се динамиката на износа на промишлени стоки, търсят се обяснения на отчетените резултати както общо, така и по подотрасли. Анализира се отрасловата структура на индустриалния износ на страната.

Ключови думи: износ, промишлен износ, структура на износа, тежка индустрия

Abstract

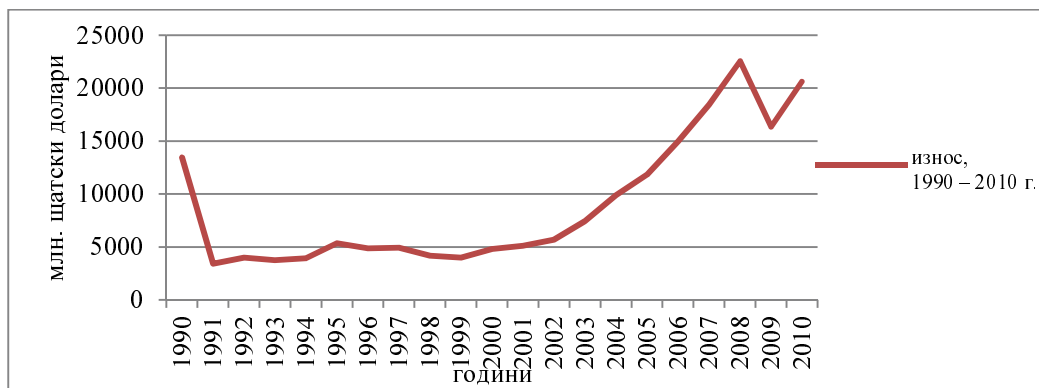
The author analyzes the export trend in 1990 – 2010. The reasons for the export results are explained, also some mistakes in the economic policy of the country. The analysis includes the export trend of industrial goods and explanations for it as a whole and in branches. The branch structure of the industrial export of the country is also analyzed.

Key words: export, industrial export, export structure, heavy industry
JEL:F10, F14, O14

Тенденции в развитието на общия износ на страната (1990 – 2010 г.)

Износът на една страна е важен показател за степента на икономическото ѝ развитие и определящ фактор за темпа на икономически растеж. Динамиката на износа характеризира както производствения, така и външнотърговския потенциал на страната. Стоковата търговия на всяка страна обхваща традиционно два типа стоки – промишлени и селскостопански. Промислените стоки заемат преобладаващ дял във външната търговия на развитите страни, а също и при редица по-големи развиващи се държави. Земеделските произведения съставляват по-висок дял в търговията на по-слаборазвитите страни, като техният дял в износа се увеличава и при страни със стагнираща промишленост.

По-долу е представена графика, илюстрираща динамиката на износа на България за периода 1990 – 2010 г.



Източник: НСИ, издания за съответната година.

Графика 1. Износ на България, 1990 – 2010 г., млн. щ. долари

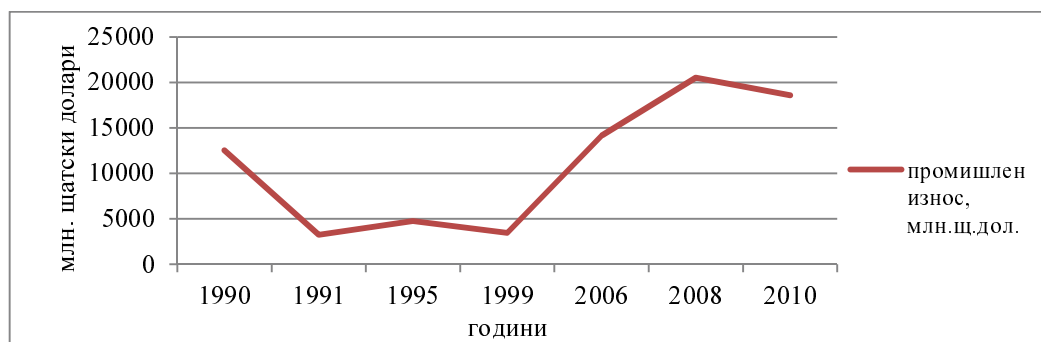
Условно могат да се разграничат два периода в развитието на износа на страната – първи период 1990 – 1999 г. и втори период 2000 – 2010 г. Първият период 1990 – 1999 г. е период на траен спад на износа на страната, който от 13439,6 млн. щ. долари (1990) достига до 4006,4 млн. щ. долари (1999), или темп на изменение -70,1 %. 1991 г. е годината, в която България реализира най-малък износ за целия период, съответно 3432,6 млн. щ. долари или темп на изменение -74,4 % (при база 1990 г.). Причините за това низходящо развитие на износа на страната са комплексни и трябва да се търсят в извършваните промени в структурата на националното стопанство в условията на преход от командна към пазарна икономика. Стагниращата българска промишленост стои в основата на намаления експорт на страната. Рязкото изтегляне на държавата от ангажименти в индустрията и външната търговия, прекратяването на субсидиите за редица стратегически индустриални подотрасли, разпадането на пазара на СИВ и СССР, които до 1989 г. осигуряват гарантирана реализация на българския експорт и суровинен внос на преференциални цени (предимно нефт, газ), либерализацията на външнотърговския режим и отмяната на държавния монопол във външната търговия след февруари 1991 г. са факторите, които имат определящо влияние върху започващия срив на българския износ. 1995 г. е годината, в която България реализира най-голям износ за периода 1990 – 1999 г., съответно 3935,1 млн. щ. долари. Това се дължи на усилията на тогавашното правителство, което се опитва да провежда политика на насърчаване на промишлените експортноориентирани производства, вкл. чрез субсидиране на определени тежкоиндустриални подсектори. 1991 – 1994 г. износът на страната бележи най-малките абсолютни стойности за разглеждания период, въпреки че е налице нарастване на износа, съответно от 3432,6 млн. щ. долари (1991) до 3935,1 млн. щ. долари (1994). Стартиралата безконтролна приватизация след 1997 г. не позволява обаче този растеж да продължи и в 1998 г. и 1999 г. износът е с отрицателни темпове на изменение, съответно -15,1 % и -4,4 % (изчислено към предходната година). Самоцелната и безидейна приватизация на ключови за националното стопанство промишлени

структури довежда логично до катастрофа и на външната търговия на страната, която по правило зависи от производствените резултати в индустрията.

Вторият подпериод 2000 – 2010 г. се характеризира с възходящо развитие на износа. Динамиката на експорта тук е значителна, като от 4824,6 млн. щ. долари (2000) се достига до 22549,8 млн. щ. долари (2008), или темп на растеж на износа 367,3 %. Тази положителна тенденция в износа се дължи на приключилия в общи линии приватизационен процес в страната, на извършената частична адаптация на българските експортни производители към съвременните изисквания на пазарната икономика и в частност към единния вътрешен пазар на ЕС, както и на хармонизираното с европейското българско законодателство. Привлечените чуждестранни инвестиции в определени промишлени подотрасли¹ също оказват стимулиращо влияние върху конкретните производства и последващия износ. 2008 г. е най-успешната година за българския експорт в разглеждания период, когато страната реализира износ на стойност 22549,8 млн. щ. долари. Равнището на износа от 1990 г. (13439,6 млн. щ. долари) е достигнато едва след 16 години – в 2006 г., когато страната достига до експортно равнище от 14956,8 млн. щ. долари. Това доказва неефективността на икономическите решения в преходния период и несъстоятелността на предприетите реформи в националната икономика, които вместо да осигурят изпреварващо развитие и растеж на индустрията и външната търговия, предизвикаха драстичен срив на производството и експорта, а оттук и на жизнения стандарт на населението. След 2008 г. експортът на България бележи повторно лек спад, съответно от 22549,8 млн. щ. долари (2008) до 20600 млн. щ. долари, и това се дължи на влиянието на световната икономическа криза и неправилната рестриктивна макроикономическа политика на правителството в условия на стагнираща промишленост и забавен експортен темп на растеж.

Промишлен износ (1990 – 2010 г.)

По-долу е представена графика с данни за промишления износ на България за периода 1990 – 2010 г. в млн. щ. долари.



Източник: НСИ, изданията за съответните години.

Графика 2. Промишлен износ, 1990 – 2010 г., млн. щ. долари

¹ Попов, Г. Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България. – Икономически алтернативи, 2008, № 4, с. 53-62.

Износът на промишлени стоки в случая има сходна динамика на развитие с общия износ на страната. Това е закономерно, тъй като износът на индустриални произведения съставлява около 90 % от целия експорт на България и има определящо значение за състоянието и развитието на общия износ. След като България в 90-те години е със стагнираща промишленост, това предопределя и отрицателните темпове на изменение на индустриалния експорт на страната. Най-големият отрицателен темп на изменение на промишления износ е в 1991 г. (база 1990 г.) -73,9 %, когато експортът на индустриални изделия намалява от 12527,1 млн. щ. долари (1990) до 3262,7 млн. щ. долари (1991). Това се дължи на промените във финансирането на промишлеността и външната търговия, като отмяната на държавния монопол във външната търговия през 1991 г. и последвалата либерализация на валутния и външнотърговския режими, прекратяването на политиката на субсидиране на промишлените предприятия и разпадането на СИВ, който до 1989 г. е основен пласментен пазар за българския промишлен износ. Българските експортноориентирани фирми са оставени без държавна подкрепа в условията на шокос преход към пазарна икономика и тотално нова среда на функциониране, което предопределя занижените им експортни резултати. Западните страни продължават своята дългогодишна протекционистична външнотърговска политика¹ и това допълнително затруднява достъпа на българските промишлени стоки до техните пазари.

В периода 1990 – 1999 г. се отчита низходяща динамика на промишления износ на страната, съответно от 12527,1 млн. щ. долари (1990) до 3557,7 млн. щ. долари (1999), или темп на изменение – 71,6 %. Тази негативна тенденция се дължи на стагниращата българска промишленост, на липсата на подходящи пласментни пазари, на ниската конкурентоспособност на индустриалната продукция, предназначена за износ. Влияние оказва и пренебрегването на ролята на промишлеността за икономическото развитие, прогресивното намаляване на дела на индустрията в БВП и акцентирането върху финансовия сектор и сектора на услугите в ущърб на развитието на материалното производство. В периода 2000 – 2010 г. промишленият износ бележи възход в съответствие с положителната тенденция в общия експорт. От 4533,5 млн. щ. долари в 2000 г. индустриалният ни експорт достига 20691,4 млн. щ. долари в 2008 г., което е връхната точка в неговата динамика, а темпът на изменение е 356,4 % (база 2000 г.). Това се дължи на частичното адаптиране на българските промишлени предприятия с експортна насоченост към новите реалности в ЕС, на техните опити за достъп до европейско финансиране за нуждите на технологичното им преустройство и модернизирание. 2009 г. е година на спад на индустриалния ни експорт, който в абсолютна стойност възлиза на 14855 млн. щ. долари, с темп на изменение към предходната 2008 г. – 28,2 %. Това се дължи на въздействието на световната икономическа криза в комбинация с неадекватните икономически мерки на правителството в сферата на външната търговия и индустрията. В 2010 г. е налице известно нарастване на промишления износ, който достига в стойностен план 18814,1 млн. щ. долари, темп на изменение спрямо предходната 2009 г. 26,6 %. Този положителен резултат в промишления експорт се дължи не толкова на външнои-

¹ <http://www.nytimes.com/2008/03/06/opinion/06iht-edlighthizer.1.10774536.html>, Lighthizer, R. The venerable history of protectionism

кономическата политика на правителството, а по-скоро на частичното подобряване на конюнктурата на международните стокови пазари.

Съотношението промишлен износ/промишлено производство илюстрира степента на экспортната насоченост на индустрията в страната.

Таблица 1

Съотношение промишлен износ към промишлено производство, 1990 – 2010 г.

	1990	1991	1995	1999	2003	2007	2008	2010
Промишлен износ	12527,1	3262,7	4864,8	3557,7	7187,0	17771,4	20691,4	18814,1
Промишлено производство	72019,8	10397,7	11260,4	8599,3	14278,6	35621,4	42016,7	34836,4
Промишлен износ/промишлено производство	0,17	0,31	0,43	0,41	0,50	0,49	0,49	0,54

Източник: НСИ, изданията за съответните години.

Данните показват, че экспортната ориентираност на българското промишлено производство се увеличава за периода 1990 – 2010 г., съответно от 0,17 (1990) до 0,54 (2010). Това се дължи на отрицателния темп на изменение на стойностния обем (в долари) на промишленото ни производство – -51,6 % (в 2010 г. към база 1990 г.), и успоредно с това на растежа на експорта ни в долари с 50,1 % (в 2010 г. при база 1990 г.). Следователно в 2010 г. България произвежда двойно по-малко промишлена продукция в стойностно отношение в сравнение с 1990 г., но същевременно е увеличила износа на индустриални произведения. С по-голяма тежест за тройно повисокото съотношение промишлен износ/промишлено производство в 2010 г. (0,54 при 0,17 % в 1990 г.) се явява съкратеното ни индустриално производство, което загубва за двадесет години 51,6 % от стойността си и това разкрива оценката на пазара за българските промишлени изделия. Ударът върху българската промишленост, нанесен от българските "реформатори" чрез безконтролната приватизация на стратегически промишлени предприятия, е решаващият фактор за намаляването на промишленото производство в стойностен план и неговата ниска конкурентоспособност. Растежът на съотношението промишлен износ/промишлено производство на пръв поглед е положително явление, но това би било наистина така, ако и числителят, и знаменателят в съотношението регистрираха темп на растеж, и темпът на растеж на числителя (промишления износ) изпреварваше темпа на растеж на знаменателя (промишленото производство). В случая съотношението промишлен износ/промишлено производство дължи растежа си не толкова на темпа на растеж на промишления износ, колкото на отрицателния темп на изменение на промишленото производство в страната.

Отраслов разрез на промишления износ на България за 1990 – 2010 г. е представен в таблица 2.

Таблица 2**Промислен износ по отрасли, млн. щ. долари, 1990 – 2010 г.**

	1990	1991	1995	1999	2003	2007	2008	2010
Металургия	208,4	118,5	1017,3	637,3	1327,2	4528,9	4875,0	4049,8
Машиностроене	7757,6	1046,7	627,6	481,2	1069,1	3078,5	3833,2	3824,7
Химическа и каучукова промишленост	1359,9	956,2	1119,9	562,2	895,4	1983,0	2360,3	2228,3
ХВП	1664,8	632,6	775,3	310,2	452,6	925,5	1187,3	1540,0
Текстилна, трикотажна и шивашка	408,1	138,9	456,2	693,4	1768,0	2572,9	2531,1	2020,5
Кожарска, кожухарска и обувна	103,7	29,1	131,4	137,7	277,5	311,3	304,9	301,8
Дърводобивна, дървообработваща	141,1	70,7	206,6	193,3	367,3	713,9	701,6	758,7
Суров нефт и рафинирани нефтопродукти			288,8	292,5	436,9	2384,3	2997,4	2273,1

Източник: НСИ, изданията за съответните години.

От изброените подотрасли само два - машиностроенето и хранително-всусовата промишленост, бележат низходяща тенденция в експортен план за периода 1990 – 2010 г. Всички други подотрасли съумяват да увеличат износа си в доларово изражение и това е една положителна тенденция. Съкращаването на износа на подотрасъл, произвеждащ и експортиращ стоки с висока добавена стойност като машиностроенето, показва, че страната не се концентрира достатъчно върху експорта на високотехнологични изделия и предпочита да акцентира върху друг тип производства, с по-ниска капиталоемкост и по-висока краткосрочна възвръщаемост. Експортът на машиностроителния подсектор намалява с 50,6 % (от 7757,6 млн. щ. долари на 3824,7 млн. щ. долари) и това илюстрира ограничения експортен потенциал на България в тежкоиндустриалните сектори вследствие на протичащия процес на деиндустриализация и тотална приватизация. Неолибералните реформатори смятат, че страната няма преимущества в производството и износа на тежкоиндустриални изделия и би следвало да се насочи към развитие на лека промишленост. Резултатите са налице – страни, които в началото на 80-те години изостават от България по износ в млн. щ. долари, като Турция, Унгария, Чехия, в 2010 г. имат 5 – 10 пъти по-голям износ от нашата страна.

Спадът в износа на хранителната индустрия през последните две десетилетия е в пряка връзка със състоянието на селското стопанство, което е основен източник на суровини за хранителния бранш. При положение, че земеделието е раздробено, с ниска производителност на труда и незавидни конкурентни позиции на международните пазари, отрицателният тренд в експорта на хранително-всусовата промишленост е закономерен. За разлика от машиностроенето износът на хранителни стоки е с по-малък темп на изменение в 2010 г., съответно - 7,49 % спрямо базата 1990 г., като след 1999 г. износът на хранителни изделия прогресивно нараства и има всички шансове да достигне равнището на износ от 1990 г. (1664,8 млн. щ. долари). Хранителната индустрия е отрасъл, натоварен с важни социални функции и нарастването на износа на хранителни стоки трябва да се съобразява с вътрешното потребление. Ако износът на хранителни стоки се увеличава самоцелно, това би могло

да застраши изхранването на населението, пример тук е прекомерният износ на пшеница в 1995 – 1996 г. и последващият остър дефицит на хлябна пшеница, ускори социалното напрежение в страната.

Металургията е подотрасъл, който реализира най-висок темп на растеж на износа за 1990 – 2010 г., съответно 1842,6 % (2010). България има добри условия за развитие на металургично производство в лицето на находища на цветни и черни метали. В абсолютно изражение експортът на металургичния подсектор се увеличава от 208,4 млн. щ. долари (1990) до 4049,8 млн. щ. долари (2010), или абсолютен прираст от 3841,4 млн. щ. долари. Затварянето на металургичния комбинат "Кремиковци" е необосновано и нецелесъобразно, тъй като това беше най-голямото предприятие в България за производство и износ на черни метали. Изкуственото ликвидиране на комбината е резултат от дългогодишни лобистки усилия на заинтересувани кръгове от Австрия и Италия страната да намали металургичния си експортен потенциал и да увеличи импортната си зависимост в този подсектор. За съжаление българското правителство не съумя да защити националните икономически интереси и България се лишава от милиони долари експортни приходи от реализация на металургична продукция.

Темпът на растеж на износа на нефтената промишленост в 2010 г. възлиза на 68,7 % при база 1995 г., което я нарежда на второ място след металургията по този показател. Ако в 1995 г. България изнася суров нефт и рафинирани нефтопродукти на стойност 288,8 млн. щ. долари, то в 2010 г. износет е 2273,1 млн. щ. долари. Този възходящ тренд в експорта показва, че страната разполага с потенциал в нефтената индустрия и е необходимо да инвестира капитали в изграждането на нови нефтопреработвателни предприятия. В износа на страната преобладават преработените нефтопродукти, тъй като находищата на нефт в България са ограничени по дебит. Въпреки това страната трябва да търси и разработва нови нефтени находища в бъдеще, ако желае да намали енергийната си зависимост от Русия.

Динамиката на износа на химическата и каучуковата промишленост в 1990 – 2010 г. е променлива, като в 2010 г. се отчита темп на растеж на износа 63,8 % при база 1990 г., а в абсолютно изражение износет на подсектора се увеличава от 1359,9 млн. щ. долари (1990) до 2228,3 млн. щ. долари (2010), или с 868,4 млн. щ. долари. България трябва и напред да продължава да стимулира химическия си износ, да построи нови химически заводи и да намери баланса между химическото производство и чистата природа. България има потенциал за развитие на подсектора, а претенциите на определени лобистки и екологични организации са неоснователни, те обслужват чужди корпоративни интереси и се опитват да влошат конкурентните позиции на българските химически производители.

Дърводобивната, текстилната и кожарската индустрии се характеризират с възходящ износ в 1990 – 2010 г., като те успяват да увеличат износа си от 3 до 5 пъти в абсолютно изражение в края на периода и това се свързва с абсолютните и относителни преимущества на страната ни в тези производства. Освен това приватизацията нанася удар върху тежката промишленост, тя на практика е ликвидирана във висока степен и това отваря пътища за развитие на леката индустрия, вкл. в експортен план. Но само със стимулиране на износа на леката промишленост не е възможно да се реализират

високи експортни приходи, да се намали външнотърговският дефицит и да се ускори икономическият растеж. България е редно да прилага протекционистична външнотърговска политика спрямо износа на средства за производство (машини, оборудване, промишлени суровини), които се произвеждат в тежкоиндустриалните подсектори на народното стопанство като машиностроене и химическа индустрия. След като развити държави като САЩ и Великобритания¹ от десетилетия провеждат силно протекционистичен курс по отношение на техния високотехнологичен износ, следователно нашата страна също не трябва да се колебае в избора си.

Структурата на износа в 1990 и 2010 г. е различна и това се дължи на реструктурирането на националната икономика в условията на прехода. В 1990 г. водещ експортен подотрасъл се явява машиностроителната, електротехническа и електронна промишленост (57,7 %), следвана от хранително-вкусовата индустрия (12,3 %) и химическата и каучукова индустрия (10,1 %). Общо машиностроенето и химическата индустрия в 1990 г. съставляват 67,8 % от българския експорт, което илюстрира тежкоиндустриалната експортна ориентираност на стопанството. В 2010 г. водещ експортен подотрасъл е металургията (19,6 %), следван от машиностроенето (18,5 %) и износа на суров нефт и рафинирани нефтопродукти (11,0 %). Химическата и каучукова индустрия се нарежда на четвърто място с дял 10,8 %. Машиностроенето не е водещ подсектор, а дялът му в износа е намален близо 3 пъти. Това се обяснява с разрушаването на основните машиностроителни заводи в страната вследствие на неуспешната приватизация и пренебрегването на развитието на тежката индустрия. Хранителната индустрия също не попада в челните експортни подотрасли на България, тъй като българското земеделие е нископродуктивно в резултат на неефективната поземлена реформа от 90-те години. Единствено химическата и каучуковата индустрия запазва в 2010 г. относителния си дял в структурата на износа в сравнение с 1990 г. Металургията увеличава дела си в износа от 1,5 % (1990) на 19,6 % (2010) и това се обяснява с абсолютните и относителни преимущества на страната в производството и износа на черни и цветни метали и сравнително добрите находища в страната.

Износът на индустриални стоки е определящ за развитието на общия износ на страната. Пренебрегването на ролята на индустрията в България след 1990 г. е в основата на влошаването на външнотърговското салдо и натрупването на огромен външнотърговски дефицит. Без развита експортноориентирана промишленост България не може да има и развита външна търговия. Решението на проблемите в експортната политика на страната трябва да се търси в сферата на промишлеността и повишаването на нейната конкурентоспособност на международните пазари.

¹ <http://www.theage.com.au/news/business/money/whiff-of-protectionism-hits-uk/2009/09/27/1253989821494.html>, Teather, D., Whiff of protectionism hits UK

Литература

1. Попов, Г. Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България. – Икономически алтернативи, 2008 г., № 4, с. 53-62.
2. <http://www.nytimes.com/2008/03/06/opinion/06iht-edlighthizer.1.10774536.html>, Lighthizer, R. The venerable history of protectionism
3. <http://www.theage.com.au/news/business/money/whiff-of-protectionism-hits-uk/2009/09/27/1253989821494.html>, Teather, D. Whiff of protectionism hits UK.
4. http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/pub_mb_201110_bg.pdf, Информационен бюлетин на БНБ, бр. 10/2011 г., с. 81, 83.
5. <http://www.bbcmb.dir.bg/content/strategia/Mashinostroene-Strategia071010.pdf>, Стратегия за развитие на машиностроенето в България.

МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС И ОКОЛНА СРЕДА: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОМЕНИ ВЪВ ФОРМИТЕ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС

*докторант Стела Живкова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

През последните десетилетия на ХХ в. все по-наболял става въпросът за опазването на околната среда във всичките ѝ компоненти – въздух, почви, води и т.н. Държавите в Европа, както и в САЩ, започват бурното си икономическо развитие още от началото на 50-те години на миналия век като непрекъснато доразвиват и усъвършенстват производствените си процеси, без да обръщат особено внимание на последиците, които това развитие има за околната среда и здравето на хората.

Постепенно, след постигането на икономически растеж, развитите държави започват да насочват вниманието си и към околната среда най-вече поради факта, че множество основни невъзпроизводими природни ресурси, ключови за производствения процес, бързо се изчерпват. В началото на ХХI в. поради множеството промени, настъпващи в околната среда, като промените в климата, замърсяването на водите и почвите, заплахите за човешкото здраве, вниманието на целия свят е насочено към предприемане на различни мерки за опазването ѝ и постигане на икономически растеж чрез устойчиво развитие.

Основната теза, на която ще се търси потвърждение в настоящия труд, е, че засилените мерки за опазване на околната среда в глобален мащаб водят до промени във формите на международен бизнес, както и до поява на структурно нов обект на международните бизнес сделки.

Трябва да се подчертае, че работата по проучване на наличните теоретични и емпирични данни, както и по тяхното анализиране, е още в самото начало и в бъдеще предстои събиране и анализиране на теоретичната и емпирична информация, чрез която да се установят промените, настъпващи в международния бизнес под влияние на мерките за опазване на околната среда.

Първоначалните цели, които си поставя автора, са:

- да се види какви промени настъпват в международния бизнес в резултат от мерките, предприемани на наднационално ниво за опазване и защита на околната среда;
- да се установи възникват ли изначално нови форми на международен бизнес или има модификации на вече съществуващи бизнес операции;
- да се проучи механизмът, по който протичат новите бизнес операции, ако има такива;
- да се установят ограниченията и възможностите пред фирмите, опериращи в международна среда, и техните конкурентни предимства в условия на засилен контрол върху опазването на околната среда.

Най-общо околната среда включва много и разнообразни направления като климат, въздух, води, почви, биоразнообразие, отпадъци и много други. Всяко едно от тези направления само по себе си се характеризира с различни проблеми и е предмет на отделно внимание и загриженост за неговото опазване и защита, респективно подлежи на самостоятелно регулиране от страна на законодателните органи. Поради тази причина няма да се разглеждат всички компоненти на околната среда и тяхното влияние върху международния бизнес, а ще бъдат подбрани един или два конкретни компонента, които са приоритетни за международната общност поради факта, че имат глобални последици и тяхното влияние ще бъде анализирано в детайли. Към настоящият момент авторът е избрал да се насочи към проучване и анализ на влиянието на мерките за предотвратяване и забавяне на промените в климата, както и намаляване и предотвратяване на количествата отпадъци, генерирани в резултат на човешката дейност. Изборът за проучване влиянието конкретно на тези два елемента на околната среда върху международния бизнес е направен по няколко причини:

- През последните години като най-наболял екологичен проблем се определят промените в климата, резултат от непрекъснато развиващите се технологии и промени във вкусовете и изискванията на потребителите. Освен това поради високият стандарт на живот в развитите страни и подобряващите се условия в развиващите се държави, количествата генерирани отпадъци непрекъснато се увеличават. Тези проблеми са от изключителна важност, тъй като засягат целия свят и решаването им изисква фундаментални промени в икономиката на всяка държава, трансформирайки я от икономика, емитираща високи нива на въглероден диоксид (CO_2) и отпадъци и потребяваща големи количества производствени ресурси в икономика, постигаща икономически растеж като използва по-малко ресурси и отделя по-малки количества отпадъци и вредни емисии в атмосферата.
- На второ място, именно поради факта, че тези два компонента оказват най-голямо въздействие върху природата и човешкото здраве, за тях непрекъснато се разработват нови и нови нормативни изисквания както във всяка отделна държава, така и на наднационално ниво в лицето на Европейския съюз например, и тези изисквания трябва да бъдат прилагани и спазвани от икономическите субекти.
- Друга причина, поради която авторът избира точно тези два компонента на околната среда, е, че наред с разработването на нормативни изисквания, именно по отношение на тези два компонента на околната среда – климатичните промени и отпадъците – се създават и най-видни стимули за икономическите субекти, каквито са например нововъзникналите борси за търговия с емисии или възможността за преработка на отпадъците и превръщането им в обект на търговия.
- Не на последно място, различните международни организации, имащи отношение към стимулиране на международната търговия и бизнес, разработват, финансират и прилагат различни инициативи и проекти за подпомагане на устойчивото развитие и ограничаване на вредните емисии във въздуха.

За постигане на посочените по-горе цели, ще бъде използван следният подход:

- проучване на теоретична литература;
- проучване и анализ на нормативните изисквания в областта на опазването на околната среда на национално и наднационално ниво;
- проучване и анализ на инициативи и проекти, осъществявани от различни международни организации, имащи отношение както към международната делова активност, така и към проблемите на околната среда;
- извършване на емпирично изследване сред български и чужди фирми за влиянието, което оказват промените в нормативната уредба на национално и наднационално ниво, върху тяхната дейност, тези промени откриват ли нови пазарни ниши, нови възможности за разширяване на дейността, създават ли конкурентни предимства или напротив, водят до ограничаване на деловата им активност в международен план;
- обработка и анализ на резултатите от емпиричното проучване.

Необходимо е да се подчертае, че авторът няма да се интересува от състоянието и проблемите на околната среда по принцип, а в контекста на промените, които настъпват в сферата на международния бизнес в резултат на опитите на световната общност да забави и предотврати процесите на унищожаване на околната среда и затова фокусът ще е насочен към два конкретни компонента – климат и отпадъци.

Международният бизнес има различни форми. "От една страна, той се отъждествява с търговската и инвестиционна дейност на фирмите извън националните граници. От друга – олицетворява съвременните процеси на интернационализация и глобализация на стопанската дейност на микро- и макрониво."¹ Най-общо като традиционни се възприемат външнотърговските и външноикономически операции като внос и износ на стоки и услуги, както и по-сложни сделки като компенсационните съглашения. В книгата "Съвременни форми на международен бизнес" доц. А. Василева разглежда като нови бизнес операции сделки като лицензионни споразумения, франчайзинг, сделки за строителство "на ключ", лизингови споразумения, управленски контракти, както и преките чуждестранни инвестиции, концесионните споразумения и сделките В.О.Т. (строителство – експлоатация – прехвърляне). Всички тези форми имат като обект на сделката най-вече стоки и предоставяне на услуги. Например лицензионното споразумение има за свой обект предоставяне право на ползване на интелектуални продукти и услуги като технология, ноу-хау или авторски права. Франчайзингът има за обект предоставяне за ползване на стоки, търговска марка, информация, знания и умения, канали за дистрибуция, т.е. целия бизнес на франчайзъора. Управленските контракти предоставят хора (персонал) за извършване на определена дейност или за управление на конкретен проект.

В съвременните условия обаче, в стремежа за постигане на икономически растеж чрез устойчиво развитие, се наблюдава тенденция на промяна на обекта на международните бизнес операции. Компоненти, възприемани до скоро единствено като част от природата (напр. води, газове, отпадъци), се превръщат в обект на международни сделки.

¹ Василева, А. Съвременни форми на международен бизнес, 2010, с. 9.

Пример за такава промяна в обекта на международните сделки се забелязва по отношение на компонент, който до скоро е разглеждан само като резултат от човешката дейност и замърсител на околната среда, какъвто са отпадъците. Още в края на 80-те години на миналия век, загрижеността за задълбочаващите се проблеми на околната среда, предизвикани от човешката дейност, в индустриализираните страни, води до засилване на законодателните мерки за предотвратяване замърсяването на околната среда с отпадъци. Това води до неимоверно увеличаване на разходите на предприятията за спазване на тези мерки и за екологосъобразното обезвреждане на отпадъците, най-вече на опасните отпадъци. В търсене на по-евтини начини за тяхната преработка генераторите на такива отпадъци започват да ги изнасят извън пределите на собствените си държави, предимно в страни с не толкова стриктно законодателство в сферата на околната среда. Когато тази практика се разкрива, международната общност предприема съответните мерки и се стига (през 1989 г.) до подписването на Базелската конвенция за контрол на трансграничния превоз на опасни отпадъци, чиято първоначална цел е да създаде рамка за контрол на "трансграничния" превоз на опасни отпадъци¹.

В сферата на отпадъците всяка от развитите държави си е поставила национални цели за рециклиране, оползотворяване и повторно използване на генерираните отпадъци с цел намаляване до минимум на отпадъците, отиващи на депа, т.е. изхвърлянето им в природата. Това в особено голяма степен е валидно за страните – членки на Европейския съюз (ЕС), където тези цели са разработени на наднационално ниво и са задължителни за всички 27 членки. Европейската комисия е разработила редица Регламенти и Директиви, регулиращи екологосъобразното управление на отпадъците, които трябва да се транспонират в националните законодателства на страните членки. Отпадъците са разделени на потоци като например отпадъци от опаковки, отпадъци от електрическо и електронно оборудване, биоотпадъци и множество други и за всеки поток отпадъци са поставени конкретни цели за тяхното намаляване, рециклиране, оползотворяване като депонирането (изхвърлянето) на отпадъците се прилага само в краен случай само когато няма друг вариант за преработката им. Разработени са и няколко принципа за устойчиво управление на отпадъците като например "отговорност на производителя", "замърсителят плаща" и др. Законодателството за управление на отпадъци на ЕС формулира и йерархия, която трябва да се спазва при тяхното третиране:

- а) предотвратяване образуването на отпадъци;
- б) рециклиране, повторна употреба или извличане на вторични суровини и енергия;
- в) обезвреждане².

Йерархията за управление на отпадъците, принципите за устойчиво управление, както и националните цели за рециклиране и оползотворяване на отпадъци се прехвърлят за прилагане и изпълнение към бизнеса в съответните държави. Всички предприятия и фирми, генериращи отпадъци, или произвеждащи продукти, които

¹ Източник: <http://www.basel.int/convention/basics.html>

² Национална програма за управление на дейностите с отпадъци на България, 2009 - 2013 г.

се превръщат в отпадък, трябва да осигурят по един или друг начин третирането им по екологосъобразен начин – принципът "отговорност на производителя".

В развитите европейски държави като Холандия например, където европейското законодателство в сферата на отпадъците се прилага още от началото на 80-те години на миналия век, са възникнали отделни фирми и организации, занимаващи се само с разделно събиране и рециклиране на съответните потоци отпадъци. Създадена е цяла верига за управление на отпадъци, която се основава на търговски отношения, подобни на търговските отношения в други сектори на икономиката. Чрез сключване на договори, определящи задълженията на всеки от контрагентите, се създава верига на продукта, чийто основен обект са отпадъците. Веригата на продукта отпадък най-общо има следния вид:

- Генератори на отпадъци – например индустриални предприятия, малки или големи търговски обекти, които имат нормативни задължения сами да си третират генерираните отпадъци. Тъй като те нямат капацитет за тази дейност, те сключват договор за събиране и извозване на техните отпадъци със специална транспортна фирма, която се занимава само с транспортирането на отпадъци и има издадено разрешително от държавата за тази дейност;
- Транспортна фирма – тя има сключени договори за предаване на различните потоци отпадъци на фирми, занимаващи се със сортиране или предварително третиране на тези отпадъци. Тези фирми на свой ред предават сортираните отпадъци на други фирми, крайни потребители, които извършват съответната операция по третиране на отпадъка – рециклиране, оползотворяване, преработване, изгаряне и др.;
- Фирмите – крайни потребители, преработват отпадъка по такъв начин, че получават годен за използване продукт, който се пуска на пазара – това може да са продукти като рециклирана хартия, различни стъклени и пластмасови изделия, дори нови компютри и различни компютърни аксесоари. В конкретния пример с Холандия отпадъкът, който не може да бъде третиран по друг начин, се изгаря в специални инсинератори и оттам се добива енергия, която съответната фирма – собственик на инсинератора, продава на местната енергийна компания, като по този начин се добива "зелена енергия" и операторът на инсинератора генерира допълнителни приходи.

По този начин един елемент, вреден за околната среда, който е резултат от икономическата дейност и живота на хората, какъвто са отпадъците, се превръща в обекта на бизнес сделки – "безполезният за едни отпадък, за други се превръща в ценен ресурс".

За пример може да се вземе един конкретен поток отпадък, какъвто са биоотпадъците. По отношение на този поток в рамките на Европейския съюз няма създадено отделно законодателство, той е включен в различни директиви, като например Директива 1999/31/ЕО относно депонирането на отпадъци и множество други, като са зададени и определени цели за рециклиране. В резултат на това в почти всяка страна членка има фирми, които се занимават само и единствено с производството на компост от преработката на биоотпадъци, като този компост се продава на фермери и земеделци за обогатяване на земеделските земи. В рамките на ЕС е създаде-

на Европейска асоциация за компостиране, която дава информация и създава стандарти за качеството на компоста – продукта от преработката на отпадъци, който е обект на покупко-продажба както в рамките на отделната държава, така и на международно ниво.

Публикация на Организация на ООН за индустриално развитие (UNIDO), озаглавена "По-зелен отпечатък за промишлеността" (A greener footprint for industry) прави анализ на предизвикателствата и възможностите пред икономическите субекти в контекста на екологичните проблеми, като обръща специално внимание на възможностите, които отпадъците дават на международния бизнес. В интернационален аспект високите разходи за управление на отпадъци в развитите страни създават бизнес възможности за фирмите от развиващите се държави, тъй като за много фирми, занимаващи се с управление на отпадъци в развития свят, е много по-евтино да изнесат отпадъците си и да ги преработят в развиващи се държави, отколкото да ги обезвреждат в собствената си страна. В публикацията са приведени редица примери за международна търговия с отпадъци като например метален скрап, който се транспортира до развиващи се държави, където се преработва в различни готови изделия и отново се връща в развитите държави. Най-голям дял в износа, който се извършва от пристанището на Ню Йорк, се пада на отпадъчната хартия, която се транспортира за преработка в Китай¹.

В рамките на ЕС Регламент 1013/2006/ЕС относно превози на отпадъците регулира надзора и контрола при превоз на отпадъци както във, така и извън Европейската общност (ЕО), за отпадъци, транспортирани между държавите членки, но преминаващи през територията на една или повече трети страни (извън ЕО), както и за отпадъци, транспортирани между трети страни, но преминаващи през територията на една или повече държави членки. Това дава възможност бизнес отношенията, чиито преработка са отпадъците, да излязат и извън границите на отделните държави, като по този начин се превръщат в международни бизнес/търговски операции – част от разделно събраните отпадъци в дадена страна се експедира за други държави, където могат да се преработят при по-ниски разходи.

Най-общо Регламентът задава две възможности за превоз на отпадъци: чрез предварителна писмена нотификация и съгласие от приемащата държава, като процедурата е приложима за превози на всички отпадъци, предназначени за обезвреждане, посочени в съответните приложения на Регламента; чрез процедура, приложима за неопасни отпадъци, предназначени за оползотворяване в количества над 20 кг, при която превозът се придружава от определена информация, дадена в чл. 18 на Регламента. Практическото изпълнение на тези процедури се извършва чрез представяне пред компетентните органи на сключени договори за оползотворяване и обезвреждане между съответния преработвател и доставчика на отпадъка. Като предмет на договора е посочено:

Предмет на този договор е доставката на:

- *Количество на отпадъците в килограми или литри.*
- *Предназначение и състав на отпадъка.*

¹ UNIDO 2010, "A Greener footprint for industry. Opportunities and challenges of sustainable industrial development".

- *Идентификация на отпадъка/съответен код по Списъка на отпадъците на ЕС.*
- *Съответен код по Приложение III, IIIA, IIIB, IV или IVA от Регламент (ЕС) 1013/2006¹.*

В Холандия например фирмите, занимаващи се с разделно събиране на отпадъци от хартия и картон, изнасят цялото количество от тези отпадъци в Китай – чрез сключване на външноотърговски договори с китайски фирми, преработващи тези отпадъци. Разделно събраните отпадъци от електрическо и електронно оборудване пък се изнасят в страни в Азия и Африка, където се преработват при много по-ниски разходи и се превръщат отново в електроуреди, които чрез международния стокообмен се връщат на пазарите в развитите държави.

Разработването на нормативна рамка за устойчиво управление на отпадъците с цел опазване на околната среда и вменяване на задължения на отделните фирми – генератори на отпадъци, всъщност води до възникване на нови организации в икономическия живот на отделните страни. Пример в тази насока отново може да се направи с Холандия, където всички вносители и производители на продукти, след употребата на които се генерират отпадъци от опаковки, се обединяват в една обща организация, наречена NEDVANG. След създаването на тази организация тя започва да изпълнява всички дейности, свързани с управлението на отпадъците от опаковки, вместо всеки един от членовете си, като по този начин фирмите производители и вносители имат възможност да изпълняват основната си дейност и същевременно да спазват задълженията си по законодателството, свързано с управлението на отпадъци. Новата организация от своя страна има задължението да предоставя информация, обучение и ноу-хау на своите членове, което ѝ дава възможност да развие и друго направление на своята дейност – предоставяне на консултантски услуги. С други думи, като самостоятелен икономически субект тази организация навлиза и в още един сектор на икономическия живот – сектора на предоставяне на услуги в сферата на околната среда, и по-конкретно при управлението на отпадъци. По данни на ОИСР от 2000 г. секторът на услугите в сферата на околната среда в развитите държави генерира годишен приход от около 300 млрд. долари².

На пръв поглед изглежда, че създаването на множество и различни нормативни изисквания с цел защита и опазване на околната среда не само в сферата на отпадъците, а и на всеки друг компонент, се явява като допълнителен товар върху икономическите субекти и им задава допълнителни отговорности и дейности, които са извън тяхната сфера на действие. При по-задълбочено вглеждане обаче може да се установи, че мерките за опазване на околната среда имат двоен ефект върху бизнеса: от една страна, бизнесът и предприятията са принудени да предприемат мерки за намаляване на своето вредно въздействие върху околната среда като например намаляване на генерираните количества отпадъци, което е свързано с допълнителни разходи и инвестиции; от друга страна обаче, се създават нови бизнес възможности и се откриват нови пазарни ниши. Например понастояще в Европейския съюз се

¹ Примерен договор в съответствие с чл. 5 от Регламент (ЕС) 1013/2006 на Европейския парламент и Съвета от 14.06.2006 г. за превозите на отпадъци (Регламент (ЕС) 1013/2006) за обезвреждане/оползотворяване на отпадъци, <http://www.moew.government.bg/>

² The Global Environmental Goods and Services Industry, OECD, Data refer to 2000.

подема дебат за закриване на всички съществуващи сметища на територията на всичките 27 страни – членки на ЕС. В случай че този дебат прерасне в реални нормативни изисквания към страните – членки на Съюза, да закрийт всичките си сметища и да търсят други, екологосъобразни методи за управление на отпадъците си, това ще доведе до нужда от създаване на нови технологии, ново оборудване, които да позволяват третирането и преработката на всички отпадъци без остатъчни фракции, което от своя страна ще предостави нови възможности за развитие и ще отвори нови пазарни ниши на фирмите в международен план.

Представеното в горните редове е само малка част от проблематиката, свързана с мерките, предприемани за опазване на околната среда и тяхното влияние върху международната делова активност. Важно е да се отбележи, че работата по проучването и анализирането на съществуващите практики и тяхното влияние върху международните бизнес отношения е още в самото начало. Авторът ще продължи да събира информация, която да даде възможност за по-задълбочени проучвания и анализи на влиянието, което оказват мерките за опазване на околната среда върху международния бизнес.

Литература

Василева, А. Съвременни форми на международен бизнес. 2010.

Национална програма за управление на дейностите с отпадъци на България. 2009 – 2013 г.

Списание "Ютилитис", март 2010 г.

Green Industry Newsletter, Issue 5, August 2009.

The Global Environmental Goods and Services Industry, OECD, Data refer to 2000

International Trade and Climate Change, Economic, Legal and Institutional Perspectives, World Bank, 2007.

"A Greener footprint for industry. Opportunities and challenges of sustainable industrial development", UNIDO 2010.

<http://www.moew.government.bg/>

<http://www.wto.org>

<http://www.basel.int/convention/basics.html>

<http://eur-lex.europa.eu>

<http://www.unido.org>

<http://www.biotrade.org/index.asp>

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО ЧРЕЗ ИНСТРУМЕНТИТЕ НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕС – ПОДХОД ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПРИОРИТЕТИТЕ НА СТРАТЕГИЯ "ЕВРОПА 2020" В БЪЛГАРИЯ

*задочен докторант Миглена Добрева,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Насърчаването на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж е основен приоритет на ЕС през настоящото десетилетие, определени в стратегията за растеж на ЕС "Европа 2020". Постигането му е обвързано с изпълнението на пет водещи цели в областта на заетостта, иновациите, образованието, социалното приобщаване и климата/енергията до 2020 г. Необходимата инвестиционна рамка и системата за предоставяне на средства за постигането на целите от "Европа 2020" се осигурява по линия на Кохезионната политиката на ЕС като конкретни действия на равнище ЕС и на национално равнище служат за основа на стратегията. В контекста на успешното реализиране на амбициозните цели, определени в "Европа 2020", е необходимо наред с традиционните средства чрез инструментите на Кохезионната политика на ЕС ефективно да бъдат използвани и иновативни модели като Публично-частното партньорство. Настоящият доклад разглежда основните перспективи за използването на публично-частно партньорство чрез инструментите на Кохезионната политика на ЕС като подход за реализиране на приоритетите на стратегия "Европа 2020" в България.

Ключови думи: Публично-частно партньорство, кохезионна политика, стратегия "Европа 2020", структурни фондове

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP, EU COHESION POLICY, EUROPEAN STRATEGY EUROPE 2020, STRUCTURAL FUNDS

During the current decade the promotion of smart, sustainable and inclusive growth is set as a leading priority of the EU in the EU's growth strategy Europe 2020. The achievement of this priority is binded to the delivery by 2020 of five main objectives – on employment, innovation, education, social inclusion and climate/energy. The EU Cohesion Policy provides the necessary investment framework and delivery system to reach the Europe 2020 objectives, as concrete actions at EU and national levels underpin the strategy. Crucial and necessary for the successful delivery of the ambitious objectives set in Europe 2020 is the parallel use of innovative models such as public-private partnerships with the help of the instruments of the EU Cohesion policy, along with its traditional means. This report reviews the main perspectives for use of the public-private partnerships through the instruments of the EU Cohesion policy as an approach for achievement of the Europe 2020 priorities in Bulgaria.

Въведение

Насърчаването на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж е основен приоритет на ЕС през настоящото десетилетие, определен в стратегията за растеж на ЕС "Европа 2020". Постигането му е обвързано с изпълнението на пет водещи цели в областта на заетостта, иновациите, образованието, социалното приобщаване и климата/енергията до 2020 г. Необходимата инвестиционна рамка и системата за предоставяне на средства за постигането на целите от "Европа 2020" се осигурява по линия на Кохезионната политиката на ЕС като конкретни действия на равнище ЕС и на национално равнище служат за основа на стратегията. В контекста на успешното реализиране на амбициозните цели, определени в "Европа 2020", е необходимо наред с традиционните средства чрез инструментите на Кохезионната политика на ЕС ефективно да бъдат използвани и иновативни модели като Публично-частното партньорство. Настоящият доклад разглежда основните перспективи за използването на Публично-частно партньорство чрез инструментите на Кохезионната политика на ЕС като подход за реализиране на приоритетите на стратегия "Европа 2020" в България.

Европа 2020 – основни положения

"Европа 2020" е стратегията на ЕС за растеж през следващото десетилетие. В условията на един променящ се свят ЕС си поставя за цел да постигне интелигентна, устойчива и приобщаваща икономика. Елементите, заложи за постигане на тази цел, са обособени под формата на три взаимноподкрепящи се приоритета: интелигентен растеж – изграждане на икономика, основаваща се на знания и иновации; устойчив растеж – насърчаване на по-екологична и по-конкурентоспособна икономика с по-ефективно използване на ресурсите; и приобщаващ растеж – насърчаване на икономика с високи нива на заетост, която да създава условия за социално и териториално сближаване, които се допълват взаимно и предлагат визия за социална пазарна икономика на Европа за XXI в.

За измерване на напредъка в постигането на целите на стратегията "Европа 2020" са определени 5 водещи цели за целия ЕС до 2020¹:

1. Трудова заетост – работа за 75 % от хората на възраст между 20 и 64 години;
2. НИРД инвестиране на 3 % от БВП на ЕС в научноизследователска и развойна дейност;
3. Климатични промени и енергия – намаляване на емисиите на парникови газове с 20 % (или дори с 30 %, ако бъдат изпълнени условията) спрямо 1990 г., добиване на 20 % от енергията от възобновяеми енергийни източници увеличаване на енергийната ефективност с 20 %;
4. Образование – намаляване на процента на преждевременно напусналите училище под 10 %, поне 40 % от 30–34-годишните със завършено висше образование;
5. Бедност и социално изключване – поне 20 милиона по-малко бедни или застрашени от бедност и социално изключване хора.

¹ Европейска комисия, COM(2010) 2020 окончателен, Съобщение на комисията, ЕВРОПА 2020, Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, Брюксел, 3.3.2010 г.

Целите са представителни, т.е. те не са изчерпателни и представляват един общ поглед за това къде Комисията би желала да види ЕС по отношение на ключови параметри до 2020 г. Те не представляват подход "един размер, подходящ за всички". Всяка държава членка е различна и ЕС27 е много по-разнообразен отколкото беше преди едно десетилетие. Въпреки различните нива на развитие и стандарт на живот Комисията смята предложените цели за подходящи за всички държави членки – стари и нови. От инвестирането в НРД и иновации, образование и технологии за ефикасно използване на ресурсите ще бъдат облагодетелствани традиционните сектори, селските райони, както и икономиките на услугите, характеризиращи се с високи умения. То ще насърчи икономическото, социалното и териториалното сближаване. За да гарантира, че всяка държава членка ще пригоди стратегията "Европа 2020" към своята специфична ситуация, Комисията предлага тези цели на европейско равнище да бъдат трансформирани в национални цели и в начини за тяхното постигане, за да отразят моментната ситуация на всяка държава членка и нейното ниво на амбиция като част от по-широките усилия на ЕС за постигането на тези цели. В допълнение към усилията на държавите членки Комисията ще предложи редица амбициозни действия на европейско равнище, предназначени да поставят ЕС на нов, по-устойчив път на растеж. Това съчетание от усилия на европейско и национално ниво трябва взаимно да се допълват.

Целите са взаимосвързани и взаимно подкрепящи се:

- по-доброто образование помага за намирането на работа и намаляването на бедността;
- научните изследвания и нововъведенията в икономиката, съчетани с по-ефективното използване на ресурсите, ни правят по-конкурентоспособни и създават работни места;
- инвестициите в екологично чисти технологии помагат за борбата с изменението на климата и същевременно създават нови възможности за бизнес и работа.

Роля на национални власти

Всяка година през април правителствата на ЕС трябва да изготвят два доклада, които да съдържат информация относно техните действия за постигане на националните цели на стратегията "Европа 2020".

Програмите за стабилност и конвергенция се представят преди правителствата да приемат своите национални бюджети за предстоящата година. Тяхното съдържание трябва да дава възможност за сериозни обсъждания на публичните финанси и фискалната политика.

Националните програми за реформи се представят едновременно с програмите за стабилност и конвергенция и съдържат елементите, необходими за мониторинг на прогреса по отношение на националните цели на стратегията "Европа 2020" за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж.

Въпреки значителните фискални ограничения правителствата отговарят за гарантиране на непрекъснатостта на инвестициите в растежа – например посредством образованието, изследванията и иновациите или енергийната ефективност.

И двата доклада следва да бъдат изцяло включени в националната бюджетна процедура и европейския семестър, въведен с цел подобряване на координацията на политиките в ЕС. Регионалните/местните органи, социалните партньори и останалите заинтересувани страни също трябва да участват в различните етапи от изготвяне на политиките, което да гарантира широка подкрепа при тяхното изпълнение.

България 2020

През месец март 2012 г. е разработен първи вариант на стратегическа част на "Националната програма за развитие: България 2020", представящ общата рамка на политиките за развитие на Република България до края на 2020 г., който е публикуван за поставяне на начало на широк обществен дебат по тези политики.

С цел осигуряване на максимално ефективна координация и съгласуваност при програмирането и изпълнението на политиките за развитие на Република България през юни 2010 г. е създаден Съвет за развитие към Министерския съвет. Сформирана е междуведомствената работна група към него, включваща представители на всички министерства, на която е възложено разработването на Национална програма за развитие: България 2020 (НПР). През 2011 г. от Съвета за развитие са приети анализът, визията, целите и приоритетите на програмата, като преди приемането им всеки един отделен елемент на НПР е подложен на широко публично обсъждане. Постигнатото съгласие за визия за България през 2020 г. е: Към 2020 г. България е държава с конкурентоспособна икономика, осигуряваща условия за пълноценна социална, творческа и професионална реализация на личността чрез интелигентен, устойчив, приобщаващ и териториално балансиран икономически растеж¹.

Поставените приоритетни цели са:

1. Повишаване на жизнения стандарт чрез конкурентоспособно образование и обучение, създаване на условия за качествена заетост и социално включване и гарантиране на достъпно и качествено здравеопазване;

2. Повишаване на конкурентоспособността на икономиката чрез осигуряване на благоприятна бизнес среда, прилагане на иновативни решения и повишаване на ресурсната ефективност;

3. Изграждане на инфраструктурни мрежи, осигуряващи оптимални условия за развитие на икономиката и качествена и здравословна околна среда за населението.

Дефинирани са осем приоритета, чрез които да бъде осигурено постигането на целите и визията за развитие на страната:

- "Подобряване на достъпа и повишаване на качеството на образованието и обучението и качествените характеристики на работната сила";
- "Намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване";
- "Постигане на устойчиво и интегрирано регионално развитие и използване на местния потенциал";

¹ Стратегическа рамка на Национална програма за развитие на Република България: България 2020, Първи работен вариант, 16.03.2012 г., www.eufunds.bg

- "Развитие на земеделието за осигуряване на хранителна сигурност и за производство на продукти с висока добавена стойност при устойчиво управление на природните ресурси";
- "Подкрепа за развитие на високопроизводителна индустриална база и модерна иновативна инфраструктура, стимулиране на иновативната активност и научните изследвания";
- "Укрепване на институционалната среда за по-висока ефективност на публичните услуги за гражданите и бизнеса";
- "Изграждане на адекватна енергийна инфраструктура, подкрепа за повишаване на ресурсната ефективност и намаляване на енергийната зависимост";
- "Подобряване на транспортната свързаност".

Разработени са стратегии за всеки от приоритетите, чрез които да се определят основните двигатели на растежа, посоката на реформите в ключови сфери на социално-икономическия живот, както и да се посрещнат предизвикателствата, пред които е изправена българската икономика както в средносрочен, така и в дългосрочен план.

Първият вариант на стратегията на НПП има за цел да представи най-общо областите на интервенции, които са определящи за посоката на развитие в дългосрочен план. През април 2012 г. се предвижда организирането на публично събитие за обсъждане предложения документ в широк кръг от социално-икономически партньори, НПО, представители на академичните среди и гражданското общество. Като финализирането на Националната програма за развитие е предвидено да завърши до края на юли 2012 г., придружено от анализ на необходимите финансови ресурси и източниците на финансиране по всички приоритети и на система за мониторинг, наблюдение и контрол на изпълнението на НПП.

В стратегията на НПП използването на ПЧП е формулирано като необходим инструмент за изпълнение на значителен брой от заложените приоритети за подобряване качеството на живот в селските райони; за развитие на високопроизводителна индустриална база и модерна иновативна инфраструктура, стимулиране на иновативната активност и научните изследвания; за укрепване на институционалната среда за по-висока ефективност на публичните услуги за гражданите и бизнеса; за подобряване на транспортната свързаност и достъпа до пазари. Предвид ограниченията във финансовата сфера в условията на икономическата криза използването на иновативни инструменти като ПЧП, и то под формата на различни модели и в комбинации със структурните фондове на ЕС, би имало единствено положително въздействие.

Национални цели по "Европа 2020"

В изпълнение на изискванията на стратегията "Европа 2020" България е формулирала свои национални цели до 2020 г.¹, както следва:

1. Трудова заетост – работа за 76 % от хората на възраст между 20 и 64 години;

¹ http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets_bg.pdf

2. Инвестиции в НИРД – 1,5 % от БВП на ЕС в научноизследователска и развойна дейност;

3. Климатични промени и енергия – намаляване на емисиите на парникови газове с 20 % спрямо 1990 г., добиване на 16 % от енергията от възобновяеми енергийни източници, увеличаване на енергийната ефективност с 3,20 в Mtoe;

4. Образование – намаляване на процента на преждевременно напусналите училище до под 11 %, поне 36 % от 30-34-годишните със завършено висше образование;

5. Бедност и социално изключване – поне 260 000 по-малко бедни или застрашени от бедност и социално изключване хора.

Финансови инструменти за постигане на "Европа 2020"

Финансовата рамка за изпълнение на Стратегията "Европа 2020" през настоящия програмен период (2007 – 2013) се осигурява по линия на Кохезионната политика на ЕС. Средствата идват от Структурните фондове (Европейския фонд за регионално развитие и Европейския социален фонд) и Кохезионния фонд на ЕС, като общият им размер се равнява на 347 млрд. евро. Предвид амбициозните цели, които ЕС си е поставил за изпълнение до 2020 г., както и действащата финансова криза, отделените средства са далеч недостатъчни. В тази връзка ЕК търси различни пътища за максимизиране на ефекта от вложените средства, както и начини за тяхното по-ефективно и ефикасно използване. Един възможен модел за това е наред с традиционните средства чрез инструментите на Кохезионната политика на ЕС ефективно да бъдат използвани и иновативни модели като Публично-частното партньорство.

Предизвикателствата пред заложения в "Европа 2020" приоритет на ЕС за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж далеч надхвърлят рамките за изграждане на традиционната инфраструктура. Използването на ПЧП в помощ за изграждане на по-добра инфраструктура в устойчивата енергия, транспорта и информационната технология (особено широколентовата технология) може да помогне в насърчаването на растежа и създаването на нови работни места, в съответствие с дългосрочните цели за намаляване на въглеродните емисии. В тази връзка прибягването до новаторско финансиране може да допринесе за подобряване на способността за приспособяване на икономиката.

Публично-частното партньорство чрез инструментите на Кохезионната политика на ЕС

За преодоляване на финансовата и икономическата криза ЕС и неговите държави членки прилагат амбициозни планове за стабилизиране на финансовия сектор и ограничаване на въздействието от рецесията върху гражданите и реалната икономика. Инвестициите в инфраструктурни проекти са важно средство за поддържане на икономическата дейност по време на криза и спомагат за бързото връщане към устойчив икономически ръст. Съгласно Съобщение¹ от Комисията до

¹ Европейска комисия, COM (2009) 615 окончателен, Съобщение от Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, Моби-

Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, "Мобилизиране на частни и публични инвестиции за възстановяване и дългосрочно структурно изменение – развиване на публично-частни партньорства" Публично-частните партньорства (ПЧП) могат да осигурят ефективни начини за осъществяване на инфраструктурни проекти, за предоставяне на обществени услуги и за иновации в по-широк смисъл в контекста на усилията за възстановяване. Същевременно ПЧП са интересни инструменти за дългосрочното структурно развитие на инфраструктурата и услугите, което носи явни предимства съответно за частния и за публичния сектор.

ПЧП са форма на сътрудничество между обществените органи и частния сектор с цел модернизирание на предоставянето на инфраструктура и стратегически обществени услуги. В някои случаи ПЧП включват финансиране, проектиране, изграждане, обновяване, управление или поддръжка на даден инфраструктурен обект. В други случаи те обхващат предоставянето на услуга, която обикновено се осигурява от публичните институции. Основната цел на ПЧП следва да бъде насърчаване на ефективността на обществените услуги чрез споделяне на риска и използване на експертните знания на частния сектор, но ПЧП могат също да облекчат непосредствения натиск върху публичните финанси, като предоставят допълнителен източник на капитал. От друга страна, участието на публичния сектор в даден проект може да предостави важни защитни мерки, по-специално стабилност в дългосрочните парични потоци от публичните финанси, и може да включи в даден проект важни ползи за обществото и околната среда.

На равнището на ЕС ПЧП могат да предоставят допълнителна полза за постигане на амбициозните цели на стратегия "Европа 2020", като допринесат и за разширяване на иновационния капацитет на Европа и подтикнат конкурентоспособността на европейската индустрия в сектори със значителен потенциал за растеж и трудова заетост.

Съчетанието от частен и публичен капацитет и парични средства може да подпомогне процеса на възстановяване и развитието на пазари, което ще формира основата на бъдещия икономически просперитет на Европа. Кризата утежни условията за тези инструменти точно в момента, в който по-системното използване на ПЧП щеше да донесе ползи и въпреки че вече има някои признаци на възстановяване, обемът и стойността на проектите, които в момента се приключват, продължават да бъдат доста под равнището от преди кризата. Затова е от особена неотложност и значимост да се потърсят нови начини за подкрепа на развитието на ПЧП.

Кризата създаде допълнителен натиск върху публичните финанси в много държави членки и същевременно затрудни гарантирането на дългосрочните частни инвестиции в капиталоемки проекти. Финансирането на ЕС чрез структурните фондове, Европейската инвестиционна банка или инструментите на TEN-T може да помогне за мобилизиране на ПЧП за най-важните инвестиции в проекти, дори в момент на по-малка наличност на национални публични или частни ресурси. ЕС

лизиране на частни и публични инвестиции за възстановяване и дългосрочно структурно изменение – развиване на публично-частни партньорства; Брюксел, 19.11.2009.

оказва въздействие и върху средата, в която ПЧП функционират, чрез своята регулаторна рамка.

Проектите на ПЧП могат да се финансират частично с ресурси от структурните фондове. Въпреки това някои държави членки досега изглежда, че системно изготвят програми, с които финансирането от Общността се насочва към структури на ПЧП. Комбинирането на различни съвкупности от европейски и национални правила, практики и графици в един проект е сложно и може да има обратен ефект. Въпреки това в много случаи дадено ПЧП може да предложи оптимален подход за изпълнение на проектите. Укрепването на институционалния капацитет на държавите членки и предоставянето на повече практически насоки относно комбинирането на общностното финансиране с ПЧП трябва да помогне на националните администрации да прибъгват по-често до ПЧП при вземането на решения за финансиране на бъдещи големи проекти.

Проектът за изграждане на Мост Harilaos Trikoupi е пример за ПЧП проект с комбинирано финансиране чрез структурните фондове на ЕС. Мостът над Коринтския пролив, най-дългият висящ мост в света, свързва Пелопонес с континентална Гърция. През 1996 г. гръцката държава предоставя на френско-гръцкия консорциум Gefyra S.A. концесия за 42 години за проектиране, построяване, експлоатация и поддръжка на моста Harilaos Trikoupi. ЕС предоставя от своя страна съществена финансова подкрепа под формата на безвъзмездни средства по ЕФРР и заем от ЕИБ за този строителен проект.

Структурните фондове за периода 2007 – 2013 г. предоставят значителни възможности на държавите членки за изпълнение на оперативни програми чрез ПЧП, организирани заедно с ЕИБ, банки, инвестиционни фондове и с частния сектор като цяло.

Инициативите, целящи комбиниране на структурни фондове с проекти на ПЧП, също могат да се основават на:

- JASPERS¹, механизъм за разработване на проекти, стартиран заедно с ЕИБ и Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР), който има за цел да предостави помощ при необходимост на всеки етап от проектния цикъл на дадено ПЧП/инфраструктура.
- Инициативата JESSICA² за устойчиви инвестиции в градските райони за проекти на ПЧП/градски райони в интегриран план за урбанистично развитие.
- Контекста на инициатива JEREMIE³ в подкрепа на създаването на нови предприятия и подобряване на достъпа до финансиране за предприятията.

ЕК заедно с ЕИБ (Европейска инвестиционна банка) и държавите членки създават Европейския експертен център за ПЧП (ЕРЕС), който е насочен към укрепване на организационния капацитет на публичния сектор за участие в ПЧП чрез съвместни дейности и подкрепа на политиката за неговите членове.

Групата на ЕИБ има водещи позиции в усилията на ЕС за финансиране на иновациите и предприятията. С помощта на експертизата на ЕИБ и нейния инструмент за фи-

¹ JASPERS: Съвместна помощ за подкрепа на проекти в европейските региони.

² JESSICA: Съвместна европейска подкрепа за устойчиви инвестиции в градските райони.

³ JEREMIE: Съвместни европейски ресурси за микро-, малки и средни предприятия.

нансиране на МСП, Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) предоставя на ЕС ефективно средство за разработване на нови ПЧП.

Ползи от използване на ПЧП в комбинация със средства от Структурните фондове

Комбинираното използване на ПЧП и Структурните фондове на ЕС от финансова гледна точка е допълнително усилие, което изисква едновременно задълбочени познания (основно законови както по отношение на европейските директиви, така и за съответните местни законови разпоредби във всяка държава – членка на ЕС) и практически опит за прилагането на ПЧП в проекти, съфинансирани от европейските фондове. Аргументите в полза на влагането на това допълнително усилие за комбиниране на ПЧП и европейски фондове, могат да бъдат систематизирани, както следва:

- ПЧП е синоним на отворен и конкурентен пазар, което по дефиниция прави едно предприятие пазарно, висококачествено и продаваемо на една приемлива цена, предоставящо стойностни решения на гражданите;
- ПЧП е фокусирано върху качеството на предоставяните услуги и изпълнението им през целия жизнен цикъл на проекта, което води до подобряване на способностите на публичния сектор да планира и прогнозира;
- ПЧП благодарение на своя потенциал за технологична и системна иновация е възможност за преосмисляне на европейската социална система с оглед постигането на социална и екологична Европа 2020;
- ПЧП означава, че публичният сектор няма да продължава да ползва кредити, които дават отражение върху задълженията му, тъй като това ще бъде поето от частния сектор;
- ПЧП означава използване на креативните и търговски умения на частния сектор.

Предизвикателства пред използването на ПЧП в комбинация със средства от инструментите на Кохезионната политика

Комбинирането на европейските фондове с ПЧП като цяло е комплексна задача, при изпълнението на която едновременно трябва да бъдат изпълнени голям брой условия. Предвид пазарните условия и заложените в Стратегия "Европа 2020" изисквания по отношение на промените на околната среда и климата, към настоящия момент ЕС търси по-лесни и по-ефикасни начини за финансиране на проекти. Основните предизвикателства за постигането на тази цел посредством комбинираното използване на европейски фондове и ПЧП могат да бъдат систематизирани, както следва:

- Подходящо използване на средства от европейските фондове в комбинирани проекти ПЧП – европейски фондове, т.е. без да се излиза от рамките на предвидения обхват за използване на съответното европейско финансиране;
- Правилен избор на ПЧП с акцент върху качеството на проекта;
- Въпроси, свързани с прилагане на дължими данъци и такси, като напр. ДДС, което създава допълнителни разходи единствено за частния сектор;

- Подобряване на възможностите на публичния сектор за участие в сделки за ПЧП;
- Различни ресори, отговарящи за използването на европейските фондове и ПЧП;
- Въпроси, свързани с тайминга при процедурите за кандидатстване за получаване на безвъзмездна помощ.

Съвети при комбинирането на средства от Структурните фондове с ПЧП проекти

При планирането на ПЧП проекти в комбинация със средства от структурните инструменти на Кохезионната политика специално внимание да бъде обърнато на следните моменти:

- Проектът следва да бъде разработен под формата на проект за съфинансиране от европейските фондове с опция за изпълнение посредством ПЧП;
- Възможното европейско финансиране за проекта следва да се разглежда като фактор за привличане на частни инвеститори, предвид на което стойността на исканата безвъзмездна помощ трябва да бъде съобразена до ниво, което ще направи проекта сконтируем, без да се надхвърля този праг освен ако наистина не е необходимо;
- Съобразяване на плана на проекта с приложимите изисквания на европейските фондове;
- Фокусиране върху правилната подготовка на проекта, както и върху процеса на кандидатстване за финансиране, където сроковете и формалните изисквания следва да бъдат спазени;
- Обособяване на проектния бюджет в два отделни компонента: 1) за публични и европейски средства и 2) за частни активи;
- Привличане на външна независима професионална експертиза в съответната сфера по време на подготовката и изпълнението на целия проект.

Заклучение

Целите на ЕС за настоящото десетилетие до края на 2020 г. е да създаде интелигентна, устойчива и приобщаваща икономика. За да бъдат постигнати целите на "Европа 2020", трябва да се използва по-ефективно пълният набор от политики и инструменти на ЕС за растеж и заетост. Наред с тях следва да бъдат мобилизирани и комбинирани всички политики и инструменти предвид въздействието на финансовата и икономическата криза върху способността на публичния бюджет да събере необходимите финансови средства за изпълнението на важни инфраструктурни и обществени проекти. В тази връзка разработването на ПЧП като модел за изпълнение чрез инструментите на Кохезионната политика заслужава внимание за постигане на устойчив и интелигентен растеж в Европа до 2020 г. и в частност България до 2020 г. Интересът на публичния сектор към иновативни инструменти за финансиране нараства така, както и политическата готовност за създаване на условия за по-ефективни начини на осъществяване на инфраструктурни проекти в сектора на

транспорта, социалния сектор, енергетиката и околната среда. От друга страна, интересът на частния сектор към създаване на ПЧП може да бъде ограничен от настоящата регулаторна рамка и новите икономически пречки, както и от други отдавна установени фактори, като ограниченията в капацитета на публичния сектор за изпълнение на програми с ПЧП в много части на Европа. В допълнение комбинирано използване на ПЧП със структурните фондове на ЕС е комплексен модел и налага мобилизиране на експертиза, заедно с усилия на Съюзно и национално ниво за опростяване на оперативна-регулаторната рамка, за да може да бъдат използвани ефективно ползите от него.

Източници на информация

1. Европейска комисия, Брюксел, 3.3.2010 г., COM(2010) 2020 окончателен, Съобщение на комисията, "Европа 2020", Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж,

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:BG:PDF>

2. Европейска комисия, Брюксел, 19.11.2009, COM(2009) 615 окончателен, Съобщение от Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, Мобилизиране на частни и публични инвестиции за възстановяване и дългосрочно структурно изменение – развиване на публично-частни партньорства.

3. Стратегическа рамка на Национална програма за развитие на Република България: България 2020, Първи работен вариант, 16.03.2012 г., www.eufunds.bg

4. European Commission, Brussels, 28.02.2011, Stakeholder consultation paper, Commission staff working paper on the Europe 2020 Project Bond Initiative, http://ec.europa.eu/economy_finance/consultation/pdf/bonds_consultation_en.pdf;

5. European PPP Expertise Centre, May 2011, Using EU Funds in PPPs -explaining the how and starting the discussion on the future,

<http://www.eib.org/epec/resources/epec-using-EU-funds-in-ppps-public.pdf>

6. www.eufunds.bg

7. www.ec.europa.eu

ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА И ВРЪЗКАТА С БАЛАНСИРАНАТА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ

*докторант Борислав Иванов,
катедра "МИО и Бизнес", УНСС*

Резюме

Настоящото изследване разглежда организационната култура като един ключов фактор за дадена организация. Има силна връзка между културата и прилагането на методологията Balanced Scorecard. Разгледани са различните аспекти за това, как културата влияе на дадена организация и по-конкретно на организационното представяне. Също така е направен обзор на авторите, изследвали въпроси, свързани с влиянието и измерването на културата. Разгледани са възможните модератори на културата в дадена организация. Описани са идентифицираните различни видове култура от посочените автори и въпроси, свързани с това, как да управляваме културата.

Ключови думи: организационна култура, балансирана система от показатели, организационно представяне, стратегия и цели.

Jel: L25; M14

При разглеждането на една организация особено внимание трябва да се обърне на нейната култура. Има силна връзка между културата и прилагането на методологията Balanced Scorecard. Една от първоначалните ползи от въвеждането на методологията е подобряването на начина, по който ръководството управлява бизнеса. Промяната в културата или "Как нещата се правят тук" дава смисъл и на въпроса: Възможно ли е организационната култура да се управлява чрез балансирана система от показатели и как? Srinivasan си задава въпроса "Защо е отнело толкова много време, за да се появи Balanced Scorecard?" и предполага, че това е въпрос, свързан с културата. Само тогава, когато културата е готова да приеме метода, тогава организацията ще бъде готова да се научи да използва Balanced Scorecard ефективно. Ясно е, че една организация не може просто да чака организационната култура "да узрее" за метода. Това от своя страна означава, че организационната култура трябва да се развие, за да приеме и приложи ефективно метода. Тъй като системата води до промени в организацията, може да кажем, че подходящата културна среда може да бъде постигната и управлявана от методологията БСПЕ, което от своя страна поставя твърдението, че "въвеждането на БСПЕ влияе върху културата на организацията". В тази връзка са правени проучвания, които доказват, че организационната култура може да бъде управлявана чрез БСПЕ и оттам да бъде повишен цялостният ефект от внедряването и прилагането на методологията. Въпреки че се коментира това, че културата влияе върху ефективността в една организация, разработките на DenISO n са едни от малкото, които доказват директна връзка между култура и

ефективност. Каплан и Нортън доказват, че БСПЕ позволява материалните и нематериалните активи да бъдат свързани чрез причинно-следствени връзки с цел засилване на организационните ценности. М. G. Brown твърди, че за създаването на БСПЕ в нея трябва да бъдат внедрени организационните ценности. Той вижда културата като нещо, което не може да бъде копирано от една организация в друга и цитира компанията Southwest Airlines, която успява да създаде уникални възможности пред себе си чрез своята култура. Те се интересуват толкова много от фирмената култура, че избират своите служители на база личностни качества, а не според умения и знания, защото уменията и знанията могат да бъдат тренирани, докато личностните качества не могат. М. G. Brown вижда ролята на главния изпълнителен директор като ключова, тъй като организационната култура започва от това най-високо ниво. Ако културата в една организация може да бъде променяна чрез планове, стратегически цели и инициативи, трябва да направим така, че тази промяна да не води до резултати, които самите ние не бихме искали. Трябва да постигнем такава култура, каквато бихме искали и можем да оценим.

Ако Каплан и Нортън са прави, когато твърдят, че БСПЕ се отнася за реализиране на стратегически планове и визия, но дали това не е точно въпрос, отнасящ се до културата на една организация? Например фокусирането върху определени продукти и промяна в структурата на разходите, както в случая на Мобил, може също да бъде определено като нова култура, която променя това, което компанията е ценяла доскоро, и също променя поведението на служителите. Някои автори са убедени, че за да се управлява културата, тя трябва да бъде дефинирана и измервана.

Каплан и Нортън описват перспективата "Обучение и развитие" като областта, в която културните промени ще доведат до постигане на стратегически цели.

Дали наистина, отколкото преки, и съответно не успяват да разберат тези културни различия. Въпреки че културата не е пряко изложена, хората ще се сблъскат с нея. А Brown твърди, че "Общата култура промотира общи разбирания, дефиниране на проблем, оценка на проблем и предполагаеми действия".

Cartwright предполага, че една от ключовите функции на културата е способността да управлява своите членове и групата като цяло. Но един от най-големите проблеми, който възниква при проучването на публикациите по тази тема, е, че организациите изпитват значителни трудности в:

- Разработването на консенсус за мисията, стратегията и целите.
- Разработването на средствата за постигане на тези цели.
- Определянето на критерии за оценка изпълнението на целите.
- Определянето на алтернативни подходи и стратегии при отклонение от целите.
- Разбиране за вътрешната комуникация.
- Разпределяне на наградите.

Всичко, представено по-горе, са проблеми и трудности, които трябва да бъдат решени чрез внедряването на Баласирана система от показатели според Каплан и Нортън. Това от своя страна предполага, че проблемите, отнасящи се към БСПЕ и културата, са подобни и взаимосвързани. Доказано е, че методи като Тотално управление на качеството, модел на качествено управление и др. не са просто методи, които могат да бъдат използвани за кратко и захвърлени след това, а трябва да има

истинска и дългосрочна ангажираност. Съществува опасност, ако разглеждаме тези методи като модно увлечение.

Това, което трябва да бъде определено, е каква е връзката между тези управленски методи и организационната култура и как се управлява помежду им. Интересното е, че и Cartwright и DenISO н виждат нуждата от балансирано управление на въпросите, свързани с организационната култура. DenISO н има разработки за балансиране на "съпричастност" с "мисия" и "консистентност" и "адаптивност". Cartwright твърди: "Организациите трябва да открият баланса между последователност и промяна, между стабилност и гъвкавост, между дългосрочно и краткосрочно планиране...." Оттук идва и въпросът, дали една добра БСПЕ може да бъде оценявана по тези културни критерии в условията на показателите за ефективност, които притежава. Начина, по който правим нещата, се базира на нашето разбиране за различните възможни варианти. Но въпреки това според Weick много изследователи не виждат разлика между култура и стратегия. А Brown от своя страна коментира, че много писатели виждат разлика между култура и стратегия, той твърди, че документите относно стратегическо планиране могат да бъдат наречени "културни артефакти". Ако това е така и БСПЕ пренася стратегията, то тогава тя представя и културата.

Сред многото статии за скоркартата се описват косвени връзки с влиянието и върху организационната култура и начина по който се променя с навлизането на методиката. Връзката между двете е доста сложна. Въпреки това всичко, което се случва вътре или извън организацията, има влияние върху културата ѝ. Въпросът тогава идва дали и до каква степен има нужда от отделна перспектива "култура" или по-скоро да се насочим към по-традиционната бизнес скоркарта. Това не означава, че трябва да има пета отделна перспектива "Култура" в самата скоркарта, тъй като такива въпроси могат да бъдат внедрени в останалите перспективи като "Познания и развитие". Според твърденията на Kotter и Heskett, ако се провалим в управлението на промяната, това ще се отрази негативно върху целите на скоркартата. Културата ще се съпротивлява срещу промените и оттам идва разбирането, че културата трябва да бъде управлявана ефективно.

Културата и успехите в организацията

Други автори (Deal и Kennedy) подчертават в тяхната книга "Новата корпоративна култура", че истински важната роля на лидера в организацията е да управлява организационната култура. Те твърдят, че: "Други книги, като "Корпоративна култура" и представяне на John Kotter и James Heskett или "Създадени вечни" на Jim Collins и Jerry Porras описват чрез сериозни количествени доказателства, че компаниите със силна култура надминават значително компаниите от среден клас."

Ето няколко твърдения от Kotter и Heskett относно организационната култура:

- Корпоративната култура може да има значително влияние върху дългосрочните икономически резултати на фирмата.
- Корпоративната култура ще бъде все по-важен фактор в определянето на успеха или провала на дадена компания през следващото десетилетие.

- Корпоративна култура, която възпрепятства добро дългосрочно финансово представяне, не е рядкост, тя се развива лесно дори във фирми пълни с разумни и интелигентни хора.

- Въпреки че е трудно да се промени фирмената култура, тя може да влияе на представянето.

Колинс и Порас са определили десет културни особености на силни компании и показат, че през периода 1926 – 1990 г. един долар, инвестиран във всяка една от тях, ще се е превърнал в 6356 долара, в сравнение с 415 долара, ако бяхте инвестирали просто в акции на средните за пазара компании през същия период. Петте най-добри компании през последните две десетилетия – тези, които буквално надминават конкуренцията по финансови показатели – не са притежавали никоя от т.нар. предпоставки за успех като високи бариери за навлизане, трудна конкуренция, монополна позиция към доставчици и купувачи и др. Тези изключително успешни фирми са Southwest Airlines (21 775 % възвръщаемост), Wal-Mart (19 807 % възвръщаемост), Tyson Foods (18 118% възвръщаемост), Circuit City (16 410 % възвръщаемост) и Plenum Publishing (15 689 % възвръщаемост)... Основната отличителна черта в тези дружества, най-важното конкурентно предимство, най-мощният фактор, който всички подчертават като ключов в тяхния успех, е тяхната организационна култура."

Книгите на Питърс и Уотърман "В търсене на върхови постижения" и на Голдсмит и Клатърбък "Winning Streak" се разглеждат като основополагащи на убеждението, че една силна култура е важна за успеха на организацията. Силната култура се определя от Lufthansa, когато е налице висока степен на хомогенност относно основните ценности и когато е налице висока степен на ангажираност за тези споделени ценности. А Браун критикува тази предполагаема връзка между силна култура и високи организационни резултати. Той поставя пет въпроса:

- Силната култура може да фокусира целите в организацията, но целите сами по себе си могат да бъдат не етични или може да не насърчават добри резултати.

- Силна култура и високи нива на мотивация на персонала може да не бъдат синоним.

- Организацията могат да станат твърде увити в миналото си, за да се фокусират ефективно върху сегашната ситуация или бъдещето.

- Възможно е да няма причинно-следствена връзка между силна култура и силно икономическо представяне в организацията, използвани за пример. Силното представяне може да доведе до силна култура, отколкото обратното.

- Дори и в компании с висока култура, малко вероятно е, че има една-единна култура.

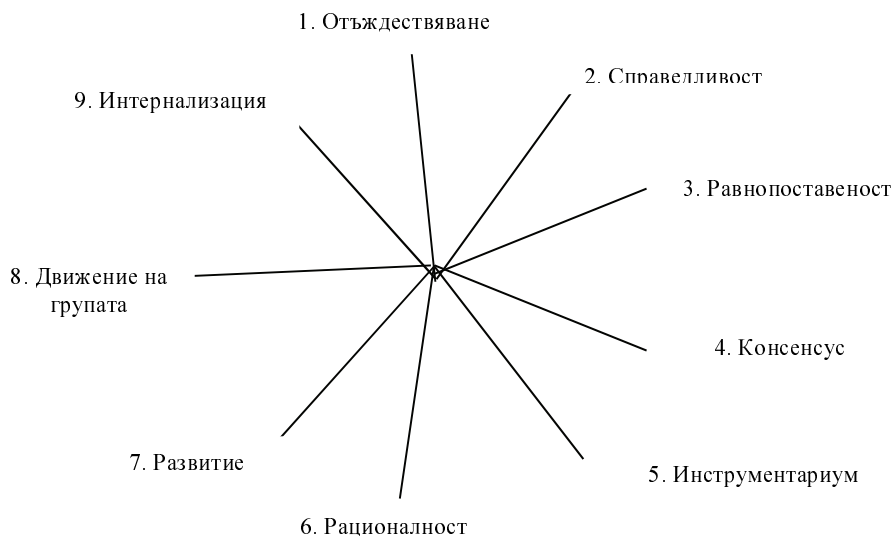
Не е основателно просто да твърдим, че "силната култура" произвежда силно представяне, възможно е и други фактори също да са включени. Например Rollinson и Broadfield подчертават, че една силна култура може да бъде успешна, ако е "подготвена за справяне с условията, пред които е поставена...". J. Martin твърди, че систематични проучвания на връзката между организационната печалба и култура са редки поради уважителни причини. Тя твърди, че това е така, защото печалбата е причинена от много фактори, включително тези, които са извън конт-

рола на организацията. Как да се определи връзката между културата и успеха на организацията? Siehl и Мартин твърдят, че с опита да се проучи връзката между културата и представянето в организацията се ограничаваме, тъй като се стесняват нашите гледни точки върху културата. В концепцията за култура има твърде много поле за развитие, за да се разглежда като просто още една променлива, определяща ефективността на организацията.

Дотук се опитам да покажа, че културата е неразделна част от организацията, по-специално във връзка с Balanced Scorecard. Дори общото определение за "начина, по който правим нещата тук", означава, че културата трябва да има ефект върху производителността. Самият факт, че организациите се стремят да променят начина, по който те правят неща, за да успеят, показва, че културата и успехът на организацията са свързани. Това означава, че само тези, които успеят да постигнат подобряване на начина, по който правим нещата, жънат успех. Истинският въпрос не е дали отделната организация може да подобри резултатите си в определен момент в сравнение с други организации, а в това, че може да го прави последователно във времето. Ако човек не приеме гледната точка, че е налице "адаптивна култура", която дава възможност на организацията да се преобразува според вътрешен и външен натиск, ще му изглежда невероятно, че една организация може последователно да превъзхожда другите. Теоретично този адаптивен стил на организацията може също така да даде възможност на организацията да остане статична, когато условията го налагат, както и да се адаптира и променя, когато е необходимо.

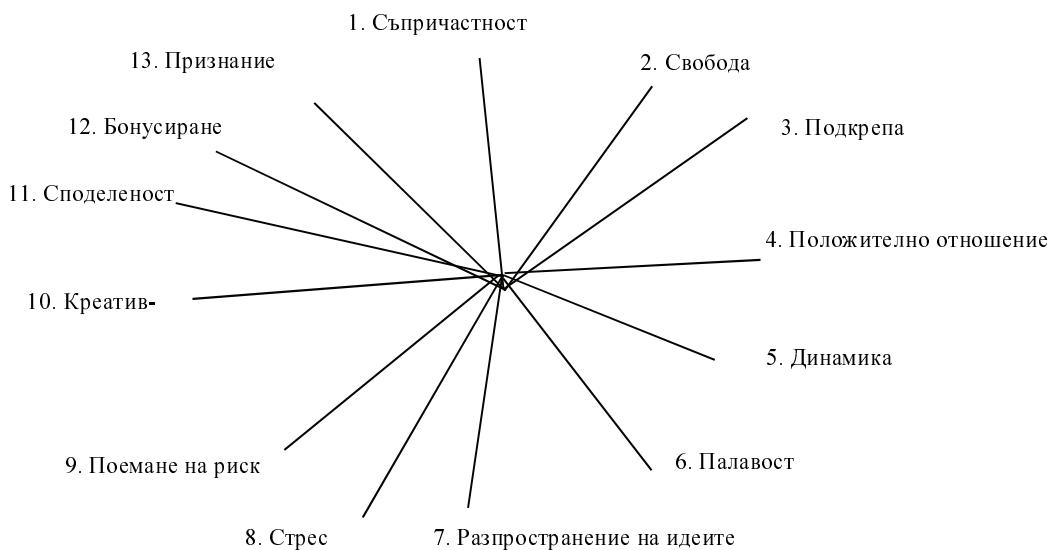
Оценка на културата

Очевидно, ако културата е достатъчно важен фактор, за да бъде включен в Balanced Scorecard, тогава трябва да има подходяща система за измерване. Това трябва да бъде свързано с ясна дефиниция за това, какво ще се измерва. По този начин организацията ще трябва да съгласува как културата ще бъде описана, за да се изгради организационна съгласуваност и последователност в общуването и преодоляването на културни въпроси. Картрайт определя свой собствен културен модел (фиг. 1) и твърди, че измерването е ключът към културната промяна. Той може да твърди това, поради желание да продаде своя продукт "Девет Фактора". Картрайт вярва, че неговият модел измерва мотивацията на служителите, резултанта на качеството и ефективността на организационната култура.



Фиг. 1. Модел на Картрайт за деветте фактора на културата

Има и други подобни модели, например Въпросник за иновации в климата (ICQ), управляван от иновационен център Европа. Той използва 13 различни характеристики на организацията за оценка на организационния климат (вж. фигура 2).



Фиг. 2. Модел на Въпросник за иновации в климата

Климатът се вижда от някои като тясно свързан с културата, като нагласи и убеждения, че хората държат на организацията, но може би като по-краткосрочен поглед, отколкото дългосрочни нагласи и убеждения, че хората са част от организацията. Конкретно този въпросник, въз основа на работата на Ekvall, оценява степента, до която организацията е "иновативна" или "в застои". Въпреки това използването на 13 измерения може би ще бъде доста сложен модел за реализация.

Има редица други налични въпросници относно културата. Всъщност интернет търсене през август 2012 г. показва, че има над 10 млн. такива препратки. Веднага е очевидно, че това включва много дублирани връзки (няколко страници на един и същ уебсайт) и изследвания, свързани с по-широки аспекти на културата. Следователно ще бъде голям изследователски проект сам по себе си, за да се идентифицират и категоризират наличните културни изследвания. В този раздел ще се съсредоточим върху необходимостта от културно измерване и ще проучим потенциала на ограничен брой въпросници. Не всички културни изследвания са свързани с ясни културни модели по начина, по който Картрайт развива своя модел, вижте например RW Бауер и SS Bauer. За сравнение други модели може да спомогат да се опише културата, но не е лесно да се измери. Така моделът на Джонсън само подпомага описание на културата чрез осигуряване на по-широка рамка от предвиденото от тристранната класификация на Шайн. Ако моделът на Джонсън за анализ подпомага описанието на културата, то той не помага за измерване на културата или дори да се определи дали културата е ефективна.

Ключов фактор за измерване и управление на културата на организацията е принципът за определяне на цели и задачи. Ако има неяснота за целите в управлението на културата е равносилно да се каже: "Ние отиваме на пътешествие, но не знаем къде". Нужната култура трябва да бъде специфицирана. Тази философия е в основата на Balanced Scorecard, защото тя е съставена от планове, които планове трябва да доведат до постигане на желаните резултати.

Shiron и Харисън подкрепят използването на множество диагностични модели за подпомагане на организационната промяна. Те твърдят, че няма нито един модел, където могат да се поберат всички организации. Те продължават да твърдят, че предимствата при използването на конкретни модели са:

- Служителите вероятно ще получат по-добро разбиране на организационните въпроси при използване на ясни модели, отколкото да се разчита на интуитивна оценка, защото това е по-вероятно да ги закара в пристрастия към техните собствени "... Лични мисловни разбирания ...".
- Той подобрява качеството на оценката, тъй като е по-лесно за валидиране на резултатите по отношение на обхвата на засегнатите въпроси.
- Това води до по-подредена оценка на работата и по-стабилен и систематичен процес на промяна.
- Те са мощни инструменти за управленско развитие, чрез предоставяне на цялостен и логично структуриран начин за възприемане на една организация, който да допринесе за организационното опознаване.

Въпросът е дали културата изисква свой модел или просто е интегрирана в общата Balanced Scorecard и причинно-следствена връзка. Предполага се, че сложността

на въпросите, свързани с културата, е такава, че като всяка сложна система от показатели ще има нужда от собствен модел, за да разберем в детайли какви са проблемите и какво означава всеки един показател.

Картрайт смята, че служителите ще демонстрират истински ангажимент към организацията само когато те са възприели организационните вярвания. Всъщност той предполага, че тази концепция е сума на другите осем фактори, които изброява и резултира в съвпадение на поведението на служители с компанията. Служителят ще има гордост и ангажираност в организацията. Браун се реферира към работата на Golden, който твърди, че хората имат йерархия от стратегии за справяне с доминиращата култура на техните организации:

- Изрично придържане – хората отговарят на културата, защото те напълно приемат ефикасността на организационната култура в очертаване на техните действия и решения.

- Филтрирано придържане – хората отговарят на културата, но изпитват някои трудности, защото те не приемат, че културата регулира техните действия и решения по най-правилния начин. Това може да доведе служителят да изрази някои опасения например чрез шеги.

- Тайно несъгласие – хората открито са съгласни, особено в присъствието на висши ръководни кадри, но може да изразят несъгласие срещу културата по скрит начин, когато преценят, че е безопасно да го направят.

- Открито несъгласие – хората, които се чувстват сигурно или са незаинтересувани за това, което организацията смята за важно, открито се противопоставят срещу организационната култура.

В работата на Handy съществува и концепцията за "психологически договор", който е степента, в която човек е психически, както и физически, вътре в организацията, нейните цели, дейности и култура. Макар и да не е точно едно и също, вътрешното приемане на организационните вярвания и т.нар. "психологически договор" представляват еднакви твърдения. Handy опитва да измерва "психологическия договор" чрез своя модел за културно измерване на основание, че колкото по-силно е съответствието между индивида и организацията, толкова по-силна е връзката. По същия начин приемането на организационните вярвания от работника или служителя ще илюстрира силна връзка. Картрайт за разлика се опитва да измерва мотивационните нива като илюстрация на културния ангажимент. DenISO n опитва да измерва културата, с цел да се определи нейната ефективност. Но спорът е дали това не е само една предполагаема култура: както при другите системи за измерване. Следователно всички те измерват връзката между индивида и организацията, така както те я възприемат. Този начин илюстрира индивида и организацията. При положение, че нематериалните цели нямат точността на конкретни цифрови цели, то теорията за Balanced Scorecard твърди, че нематериалните цели могат да бъдат използвани като разумен заместител. Това е конкретен пример, където заместителят е уместен, тъй като се опитва да измери двете страни на проблема, който е рядко изследван и постоянно ще се развива.

Обобщен поглед над организацията може да бъде получен чрез събиране на гледната точка на много различни служители. По същия начин организацията може

да пожелае да изгради обща картина за своите служители чрез обобщаване на разбирането на служителите за техните желания. Тази богата картина може да помогне при управлението на психологическите разлики между работник и работодател. Въпреки това, този модел не показва: "Какъв е най-добрият организационен стил, за да осигури целите и задачите на организацията в текущата и бъдещата работна среда?" "Това може само да се оценява грубо на базата каква организационна структура изглежда най-добре и отговаря на необходимостите. В този контекст трябва да се признае, че организацията ще бъде конгломерат от субкултури. Така, докато моделът и свързаният с него въпросник могат да бъдат ефективни в описателен смисъл, то по никакъв начин не е ясно дали помага да се определи и управлява организационната ефективност, въпреки че подобряването на психологическото разстояние между организация и човек трябва да помогне за подобряване на изпълнението.

За разлика от това моделът на Denison е създаден около организационната ефективност.

DenISO n твърди, че за организацията, за да бъде ефективна, тя трябва да има балансиран подход към управлението на вътрешни и външни проблеми. Фокусирайки се върху вътрешните проблеми, ще означава, че външните въпроси (например въпросите на клиентите) ще получат недостатъчно внимание. По същия начин организацията има нужда да бъде едновременно достатъчно гъвкава, за да се адаптира към променящите се обстоятелства и достатъчно стабилна, за да се даде възможност на служителите да знаят какво се изисква от тях. Чрез поддържане на баланс между тези съревноваващи се перспективи организацията може да отговори на натиск откъдето и да е. DenISO n показва, че организации, които се представят добре срещу всички четири измерения, се справят по-ефективно.

След като разработи и докажа този базов модел, DenISO е разработи модела във въпросник, който измерва колко добре се представя дадена организация спрямо тези различни измерения. В анкетата четирите квадранта са представени в 3 сектора, тествани от пет твърдения. Твърденията се оценяват чрез скала от организационните членове. Средните оценки се смятат, че представляват организационното изпълнение. Организациите се измерват един срещу друг, а не срещу определен стандарт. Така за всеки от дванадесетте сектора и шестдесет твърдения имаме представа как организацията се представя в сравнение с организациите с най-висок брой точки. Така се очертават търсените слабости в организационната култура, които могат да бъдат преодоленни с цел подобряване на организационната ефективност.

Моделът 9Ф на Картрайт измерва морала на служителите въз основа на ефективността на културата. Според Харисън и Хенди моделът измерва психологическото разстояние на работниците от организацията. DenISO n разглежда обобщен изглед на организационната култура като средство за определяне организационната ефективност. Не е ясно колко голяма е разликата между тези различни възприятия на това, което се измерва. Нито един от тях не използва напълно обективни измерители. Във всеки случай въпросникът разчита на възприемането на индивида относно въпросите. Ако концепцията на Картрайт е вярна, то това предполага, че отношението на хората ще се отрази на техното възприемане за въпросите, които оценяваме. По този

начин хора могат да се дистанцират от фактори, които водят до проблеми в рамките на организацията и да изберат това, което те виждат като сигурна област. Следователно работата на Харисън и Хенди не може наистина да отрази организационното възприемане на проблемите, а просто лични предрасъдъци – това ще повлияе негативно върху очакваните резултати.

По същия начин възприятията на културните перспективи, изброени от въпросника DenISO n, могат да отразяват личното желание, а не изпълнение. Това може да доведе до подценяване или преувеличаване на ефективността на организацията, което води до неправилно тълкуване на истинското организационно представяне. Подобни възприятия ще бъдат повлияни от морала на индивида. Чрез използването на голяма извадка от персонала тези неточности могат да бъдат усреднени.

Остава въпросът обаче дали наистина е възможно да се измери културата и дали е правилно да го направим. Камерън и Куин твърдят, че е редно да се направи това, за да го представим във форма, която може по-лесно да бъде разпозната и разбрана от хората.

Тромпенаарс и Хемпдън-Търнър го описва по този начин:

"Хората в рамките на една култура невинаги имат идентични норми, ценности и възприятия. В рамките на всяка култура има широко разпространение на тези свойства. Това разпространение има определен осреднен модел. Така че в известен смисъл отклонението около нормата може да се разглежда като нормално разпределение."

Те продължават да твърдят, че докато истинската култура е вероятно около нормата на културните ценности, тя вероятно ще бъде възприета като крайна, различна, ако не е споделена от дадения оценяващ/анкетирани. Това показва, че измерването е вероятно да бъде по-обективно от наблюдението.

Управление на културата

В този раздел няма да се занимаваме с управлението на промяната, въпреки че това може да включва управление на културата, а цел е да разгледаме по-значими въпроси. Стюарт говори за организационна промяна, защото тя вижда промяната на културата само като малка част от този процес. Разлика в отношението може би отразява различията във възприятията за това, къде трябва да бъде акцентът за постигане на успешна промяна; въпреки че Стюарт подчертава необходимостта да се променят нагласите, за да се постигне ефективна организационна промяна.

Lessen твърди, че има четири причини за възникването на управлението на организационната култура:

- **Мениджмънтът е станал по-рационален и "човешки"** – преобръщане на по-традиционните икономически и научни философии за управление в полза на повече социални, поведенчески и хуманистични подходи.
- **Връщане към основите на управлението** – приемане на антропологически поглед на управление, който се стреми да разбере ценностите, които обединяват и мотивират организационните общности.

- **Мениджърите са се превърнали в "култиватори на смисъла"** – те трябва да създадат смисъл между организацията и нейните продукти, така че хората да могат да правят връзка между двете и между дейностите, които те извършват.

- **Признаване на ролята на митове и ритуали** – разбирателство, разработване и свързване на синергични ползи от "духовните" аспекти на организацията и нейните хора чрез създаването на визия, герои и легенди.

Въпросът, който се разглежда тук, е прякото и текущото управление на организационната култура, за да се постигне култура на добри резултати.

Шермерхорн описва организационното развитие като подход към планираната промяна, за да се подобри организационната ефективност. Това е много по-близо до това, което се подразбира за управление на културата. Въпреки това чрез прилагането на система за адаптиране на целите може да се окаже невъзможно да се знае от самото начало какво трябва да промени организационното развитие, за да се постигнат по-добри резултати. Така моделите за измерване на културата, описани дотук, не могат да бъдат определени като абсолютни стандарти, спрямо които самата организация да се оценява. Вместо това те се разглеждат като рамка за измерване на производителността и подобряване на резултатите. Тези рамки могат да определят първоначалната цел за организационното развитие. Стюарт подчертава изискването да се определи какво трябва да се промени и защо. Необходимостта от включване на персонала е също основна "Една принципна насока е, че хората ще подкрепят това, в което те помагат да бъде създадено".

Котър твърди, че само около 0,5 % от комуникацията на ръководството е за визията, а Стюарт подчертава необходимостта за лично участие на ръководството особено когато има лоши новини. Тя също вижда като чест недостатък в организационните промени провал на ръководството да признае необходимостта да се променят дълбоко вкоренени аспекти на културата, за да отговорят на желаната нова организация.

Кантер посочва: "Но най-мощният начин да насърчим хората да прегърнат промяната е да се разработи обща визия за положително бъдеще, визия, създадена съвместно от всички заинтересувани страни на организацията – клиенти, доставчици, служители и нейните партньори от страна на държавата."

Това подчертава един важен момент. Една визия, развита и обоснована добре от ръководството, не е задължително да ангажира служителите на по-ниски нива. Различните културни механизми трябва да бъдат впрегнати, за да се постигне истинска ангажираност.

Шайн продължава да подчертава, че отношенията между културата и нейното обкръжение е толкова важно, колкото самата култура. Изследователят приема това до известна степен и признава, че няма една-единствена ефективна култура, но че културните особености могат да бъдат подобрени чрез подходящо и съобразено управление.

Въпросът не е дали ръководството може да управлява културата, а дали може да управлява културата на текуща база, дали може постоянно да се направлява по най-добрия начин, без да се загуби лоялността на подчинените. Това означава ангажи-

ране на персонала в развитие на визията; идентификация на културни лостове и управлението им по отношение на вътрешен и външен натиск.

Важността на културата в процесите, свързани с прилагането на балансираната система от показатели

С развитието на Balanced Scorecard все по-силен акцент се поставя върху въпроси, свързани с културата. Въпреки това дори и в началото е имало въпроси, свързани с културата, които трябва да бъдат взети под внимание, въпроси, свързани с необходимостта да се ангажират всички служители в корпоративния подход към организационните цели. Организационната култура също ще трябва да бъде взета под внимание. Например дадена организация, доминирана от силен предприемач, който не обича процеси и системи за управление, е малко вероятно да бъде убеден в необходимостта да инвестира значително време и пари в Balanced Scorecard особено ако той го вижда като потенциално отслабване на неговия централизиран контрол. Затова се предполага, че има аспекти на организационната култура, които могат да помогнат да се определи вероятността за успех на Balanced Scorecard.

Някои организации смятат, че културата е жизнено важна и играе важна роля във въпроси като набиране на персонал, или по-общо в специфичното управление на културата в рамките на организацията. Например да разгледаме Southwest Airlines или някои от организациите, проучени от Kotter и Heskett като Nissan, ICI или British Airways. Такива организации са разработили свое възприемане на културата, която желаят да се поддържа.

Например в Министерството на отбраната на САЩ има значителен брой заинтересувани страни и организацията страда от сравнително голямо текучество на персонал и висок дял на служещ персонал за изпълнение на кратки ангажименти от една до няколко години. И ако това има някои организационни ползи и предимства в това, че помага за поддържане на голямо ядро на годни, здрави млади хора за наложения активен начин на живот, това не означава, че има проблеми.

Обобщение

Докато Каплан и Нортън и техните поддръжници твърдят, че Balanced Scorecard е средство за трансформиране на организацията, има и друга група от автори, които твърдят, че начинът, по който трябва да се трансформира организацията, е чрез управлението на културата и промяна на културата. Тези различни групи разчитат на значително различни метафори за организацията. Чрез разширяване на перспективите на организацията чрез разглеждане на културните аспекти следва да бъде възможно да се повиши ефективността на инструмента.

Трудно е да се предвиди дали организационната трансформация не би повлияла на организационната култура. Всъщност Balanced Scorecard, като управленски процес трябва да се разглежда като част от организационната култура. В тази част показва, че някои хора вярват, че управлението на културата произвежда резултати над средните, докато други казват, че това все още не е доказано.

Въпреки всичко културата, организационна или национална, може да помогне или да влоши, или дори да прекрати внедряването на Balanced Scorecard. Ако кул-

турата е толкова важен фактор в изпълнението и формирането на Balanced Scorecard и ако управлението на културата е толкова важно за успеха на организацията, то тогава трябва да има начин двете неща да бъдат комбинирани. Различни автори показват средства за измерване на някои аспекти на културата, а също има и ясни модели на културата, които могат да бъдат използвани като основа за управление на културата.

Чрез комбиниране на управлението на културата с изпълнението на стратегията организационните резултати трябва да бъдат подобрени. Неуспехът да се интегрират тези два въпроса може да ги доведе до конфликт поради несъвместими цели. Въпреки това трябва да се признае, че има трудности при измерването и представянето на културата в количествен начин.

Литература

1. Каплан, Р., Д. Нортън. Стратегически карти – да превърнем нематериалните активи в осезаеми резултати. С., Класика и Стил, 2006.
2. Кузманова, М. Балансираната карта за оценка на резултатите – гъвкав инструмент за стимулиране на промените в организацията. – Икономически алтернативи, УНСС, № 6, 2007.
3. Каплан, Р., Д. Нортън. Балансирана система от показатели за ефективност: как да превърнем стратегията в действие. С., Класика и Стил, 1996.
4. Brown, A. Organisational Culture. – Financial Times/Prentice Hall, 1998.
5. DenISO n, D. R. Corporate Culture and Organisational Effectiveness. Wiley & Sons, 1990.
6. Cartwright, J. Cultural Transformation – Nine factors for continuous business improvement. – Financial Times/Prentice Hall, 1999.
7. Kotter, J. P. and J. L. Heskett. Corporate Culture and Performance. – Free Press, 1992.
8. Brown, M.G. Winning Score. Productivity Press, 2000.
9. Srinivasan, C. From "vicious" to "virtuous" scorecards. Australian CPA. Vol. 69, Issue 9. October, 1999.
10. Smith, M. Culture and organisational change. London: Management Accounting. Vol. 76, Issue 7. Jul/Aug. 1998.
11. Deal, T and A. Kennedy. The new corporate cultures. Texere, 1999.
12. Cameron, K. S. and R. E. Quinn. Diagnosing and changing organisational culture. Addison-Wesley, 1999.
13. Schein, E. H. Organisational culture and leadership (3rd Edition). Jossey-Bass Publishers, 2004.

ПРОБЛЕМИ НА НОВИЯ ПРАГМАТИЗЪМ

*доц. д-р Руска Димова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Прагматизмът се дефинира от отношението държава – пазар, което е алтернативно на пазарния фундаментализъм. Според него ролята на държавата не е пряка намеса във функционирането на пазарите, а икономическо регулиране и създаване на бизнес и обществена среда за икономически растеж. Новият, глобален прагматизъм се състои в осъществяване на политики на икономическа и финансова стабилност, икономически растеж и повече справедливост на основата на нарастващата взаимозависимост на реалните и финансовите пазари. Той изисква преодоляване на индивидуалисткия подход и включва проблемите на новия меркантилизъм и предотвратяването на финансови кризи. Отношението държава – пазар се дефинира по-широко чрез комплексността на пазарния и институционалния механизъм на всички управленски равнища в света от гледна точка на по-ефективното, отговорно и прозрачно разрешаване на икономическите проблеми на всички държави. Докладът включва въпроси относно рамката на новия прагматизъм, основните следкризисни проблеми и насоките на реформирането на световната финансова система.

1. Рамка на новия прагматизъм

Новият прагматизъм е присъщ на развитата икономика. Осъществява се чрез подходи, методи и инструменти, чрез които се създава икономическа стабилност с цел икономически растеж и обществен напредък. В този смисъл той е част от управленските решения за функционирането на пазарите [1].

Научните изследвания доказват, че икономическото регулиране трябва да се основава на нарастващата глобална взаимозависимост на финансовите, на реалните пазари и на конкурентоспособните фирмени структури. Целта на международното икономическо регулиране не трябва да бъде пряка намеса в икономиката, а оползотворяване на конкурентните предимства на страните и създаване на изгоди за всички участници без натрупване на загуби. Тя се постига чрез политики и стратегии, чиято степен на комплексност и последователност съответства на дългосрочните тенденции на глобалната икономическа взаимозависимост.

Представата за новия прагматизъм включва алтернативни на традиционните, търговски, инвестиционни, миграционни и финансови модели на новия меркантилизъм и преодоляване на глобални финансови кризи.

На практика прилагането им изисква обновяване и сближаване на икономическото регулиране на всички управленски равнища. Проблемите на този процес са резултат от съществуващите различни пазарни доктрини, степента на икономическата отвореност и икономическата свобода, политическите концепции, правителствените политики и стратегии. Първостепенно значение има наличието, развитостта и

комплексността на съответните институционални механизми на национално, регионално и глобално равнище. Централен е въпросът за прилаганите икономически политики от големите икономически сили – САЩ, ЕС, Япония, и държавите с най-бързо развиващи се икономики – Бразилия, Русия, Индия, Китай и др.

Според политическите философии в света се прилагат управленски модели на: управляван либерализъм при свободна пазарна икономика – САЩ; англосаксонски и на социална пазарна икономика – европейски; държавно-пазарната икономика – Китай; арабски икономически модели и др. В този смисъл най-важните проблеми се отнасят до избора както на верни аналитични модели, също така и до политиките и съответните инструменти за осъществяването им в рамките на значително различаващи се интереси и ценности.

Според световната реалност рамката на икономическото моделиране трябва да включва [2]:

- различното икономическо влияние на рационалните и нерационалните фактори и на оценките за тяхната практическата полза, както и за моралния риск, вкл. за динамиката на бизнес нагласите и доверието, корупцията и недобросъвестността, информационната асиметричност и др.;

- границите на свободата при глобализацията и съответно на икономическото регулиране, съчетаващо интересите на пазарите и данъкоплатците, намаляващото неравенство между бедни и богати;

- предефинирането на финансовия риск чрез цялостен анализ на ефектите освен от доходността и от сигурността и създаване на нови знания за техническите, пазарните и социалните фактори на риска;

- правила за качествена оценка на стратегиите на отделните държави, интеграционните общности, обществените и икономически цели на световните организации в условията на постоянна заплахата от финансови шокове, както и от асиметрични конфликти;

- деидеологизиране и дедемонизиране на подходи на отделни страни чрез утвърждаване от световните организации на правилни управленски решения и методи за ограничаване на финансови шокове и политически конфликти;

- дефиниране на параметрите на рамката на антикризисни стратегии, които да съответстват на нестабилността на глобалните финансови пазари, да определят срокове за неликвидните финансови активи, правила за пренасочване на финансови потоци от области, основани на краткосрочното кредитиране и потреблението към сектори, осигуряващи дългосрочна стабилност и устойчив икономически растеж;

- създаване на нови правила на функциониране на световната финансова система, осигуряваща цялостно изграждане на финансовите пазари на развиващите се страни и по-сигурно функциониране на световните и регионалните пазари;

- създаване на обща международна макрорамка на антикризисните политики, основана на качествени методи и показатели за оценка на пазарите, структурна фискална политика за стимулиране на дългосрочния устойчив икономически растеж и осигуряване на икономическа и обществена стабилност при отчитане на специфичните интереси на държавите и икономическите общности и достатъчна степен на отговорност от тяхна страна.

Например за анализ на глобалните финансови пазари се предлага модел, който е алтернативен на традиционния пазарен модел на общото равновесие [3]. Той се основава на предположението, че бизнесът прилага евристични правила в отговор на обективната неопределеност и непознаваемост на света. Чрез тях се създават едновременно оптимистични и песимистични нагласи. И при двата вида нагласи бизнесът е склонен за промяна и в крайна сметка неговите прогнози са правилни. Така се създава ендогенна цикличност между производството и цените на ценните книжа. Очакванията се самоосъществяват чрез селф фулфиллинг ендогенен механизъм. Чрез него случайните шокове, създаващи свръхликвидност и оптимизъм на финансовите пазари, привличат и песимистите. Същевременно ефектът от заразата води до взаимозависимост на нагласите и взаимно доверие, увеличаване на съвкупното търсене на ценни книжа. Така финансовият пазар се развива еднопосочно, докато в даден момент отново случайни шокове доведат до неликвидност. Тогава песимистичната вълна от нагласи става по-привлекателна и развитието на пазара е в обратна посока – на увеличаване на съвкупното предлагане на ценни книжа.

Макроикономическото значение на модела е, че според него дългосрочно цените на ценните книжа трябва да отразяват икономическите промени, но средносрочно и краткосрочно те могат да се отклонят значително от тях. Моделът само външно прилича на модела на Дж. М. Кейнс за анимал спирит. Той се различава принципно от идеалния общ пазарен модел, според който е достатъчна ценовата стабилност, а при инфлация и финансова нестабилност първо се понижава инфлацията, а след това се прилагат инструментите на паричната политика за преодоляване на финансовия срив.

Според модела за ендогенната цикличност стратегиите и отговорността на централните банки са принципно различни. Централните банки са отговорни освен за ценовата и за финансовата стабилност. Стратегиите им се осъществяват чрез промяна на равнището на основния лихвен процент симетрично на промяната на пазара на ценни книжа. Те повишават лихвения процент при повишаване на цените на ценните книжа, т.е. още преди финансовия срив. Понижават основните лихвени проценти при понижаване на цените на ценните книжа. По този начин политиката на централните банки създава ефект от ограничаване на взаимното доверие, което е фактор на еднопосочните, преобладаващо песимистични или преобладаващо оптимистични нагласи и последващите ги финансови сривове.

Моделът е аналогичен на модела на Бернанке-Гертлер за паричния мултипликатор. Според него централните банки поддържат международната икономическа стабилност чрез лихвения процент с цел понижаване на промените на цените на ценните книжа. Те се основават на информацията за печалбите на фирмите, чието повишаване разглеждат като резултат от по-доброто им управление. Затова те са склонни да подобрят кредитните условия. Това води до повишаване на съвкупното търсене и едновременно до понижаване на фирмените разходи. В резултат се създават ефекти от съвкупното предлагане. Когато цените на ценните книжа се понижат, резултатите са противоположни. По този начин се регулира едновременно производството и инфлацията.

Предлагат се и други модели за обяснение на финансовата нестабилност в света, например чрез перколационни сложни системи и др. Но общото мнение е, че моделирането на взаимозависимите глобални промени изостава в сравнение с икономическата практика. То не е напълно точно. Разработени са нови търговски, инвестиционни, миграционни, корпоративни и други аналитични модели, съответстващи на глобалната реалност. Но сложността на глобалната финансова взаимозависимост и новите развития в света изискват по-цялостна аналитична рамка, вкл. политики за предотвратяване на финансови шокове.

В отговор на глобалната финансова криза 2008 г. и най-дълбоката икономическа рецесия беше ускорена реформата на световната финансова система и идентифицирането на новите проблеми. Но добавената стойност от моделирането за хората става все по-зависима от ефективността, прозрачността и независимостта на управленските решения. Отдавна са известни отрицателните спил овер ефектите и необходимостта от международна икономическа координация. При съвременната реалност тя е недостатъчно ефективна. Определящи са различията в управленското качество на всички равнища. Такъв характер имат следкризисните глобални проблеми, вкл. първо, икономическата рецесия, инфлацията, безработицата, бюджетната структура, фискалната дисциплина и държавните дългове; второ, глобалната финансова небалансираност и неправилното разпределение на капиталовите потоци; трето, невидимия или мрачен търговски протекционизъм и др.

Разбирането на обективните проблеми и осъществяваната дейност за разрешаването им, тяхното моделиране и проверката на истинността им, оценката на управленския опит и изборът на най-добрата практика е съдържанието на новия прагматизъм.

2. Основни следкризисни проблеми

Икономическото възстановяване и по-точно преодоляването на по-нататъшното задълбочаване на икономическата рецесия и създаването на икономическа рамка за дългосрочен и устойчив икономически растеж е основен проблем [4]. Ефективността му се определя от правителствени програми на развитите страни. Например правителството на САЩ прие два фискални пакета – от 825 млрд. долара и 600 млрд. долара за стимулиране на инвестициите, увеличаване на заетостта, вътрешното потребление и осъществяване на структурни реформи с цел икономически растеж. Приоритетните области са данъчните облекчения, повишаването на енергийната ефективност, модернизиранието на образованието, увеличаването на здравните осигуровки за най-бедните, обновяването на инфраструктурата, опазването на околната среда и др. През 2010 г. икономическият растеж нарасна с 2,9 %, но безработицата е висока – 9,4 %.

Икономическото възстановяване в ЕС включва създаването на надзорни институции и европейски постоянен фонд за финансова стабилност, правителствени програми, приоритет на структурни регионални и бюджетни проблеми, защита на конкуренцията, строг контрол върху фискалната дисциплина и спазване на правилата за координиране на икономическите политики на държавите членки, споразумението за стабилността на Евронзоната и др.

Икономическото възстановяване увеличи бюджетните дефицити на страните и държавните дългове. През 2010 г. делът на държавния дълг от БВП достигна в САЩ 85,9 %, в Гърция 133 %, в Италия – 117,6 %, Ирландия – 105 %, Португалия – 80 %, Испания – 63 %, при 24 % – Китай, 38,1 – Ю. Корея, 11 % – Русия и т.н. Проблемите на задлъжнялостта на държавите изостриха политическите отношения в САЩ и ЕС. Планът на бюджетни съкращения на САЩ през 2012 г. включва намаляване на разходите за въоръжаване и за отделни федерални програми, премахането на данъчни облекчения и субсидии и други мерки. Предвижда се бюджетният дефицит през 2015 г. да бъде 3,2 % от БВП при 10,9 % през 2011 г.

Глобалната финансова нестабилност е вторият по важност проблем. Причините за трайната финансова небалансираност са глобалната взаимозависимост на търговско-икономическата дейност при нарастваща структурна и ценова нестабилност на международните пазари и недоверие в тях. Тя е резултат от продължителното неправилно разпределение на капиталовите потоци в света и новите тенденции в чуждестранните инвестиции и фирмените стратегии. Най-бързо развиващите се страни изпревариха развитите страни по сливанията и придобиванията през 2010 г. Те са 30 % от общата им стойност. В Китай чуждестранните преки инвестиции достигнаха 133 млрд. долара. Стойността им е 50 % от тази във всички развиващи се страни и 50 % от БВП на страната. Чрез тях се осигуряват пазари и суровини. Но дългосрочно те водят до надценяване на валутите, ниски темпове на нарастването на износа, протекционистични мерки и търговски конфликти.

През 2010 г. текущото салдо на Китай от търговията със САЩ достигна 200 млрд. долара. Валутните резерви на Китай се удвоиха до 2,5 трлн. долара. Договорености са постигнати само за ограничаване на търговското салдо до 4 % от БВП на Китай. Нови проблеми са невидимият протекционизъм, вкл. субсидирането на износа от Китай и антидъмпинговите мерки на САЩ, институционалната диференциация, вкл. производствени субсидии, ниски работни заплати, екологични мерки, икономическа престъпност, които изискват засилени действия освен на държавно и на световно равнище.

Дългосрочните инвестиционни позиции се използват като подход за преодоляване на сривове на капиталовите пазари. Делът на ценните книжа във БВП на нововъзникващите пазари се увеличи от 5 % през 1980 г. на 25 % през 2005 г. Краткосрочните им чисти положителни позиции се равняват на дългосрочния им външен дълг. Проблемът се състои в това, че се осъществява политика на увеличаването им от тези страни, без те да са ефективни и да осигуряват достатъчна икономическа защита от финансови сривове. Например при финансови сривове се понижават валутните курсове, пазарната стойност на ценните книжа, оскъпява се външният капитал и се ограничават икономическите изгоди и интегрираността в световната икономика [5].

Глобалните дисбаланси не допринасят за ефективното разпределение на капиталите. Те са пример за стар модел на външна капиталова структура, неефективно управление на рискове и ликвидни проблеми. В света се трансферират рискове от развиващите се към развитите пазари, спил оверс от търговските излишъци и се ограничават публичното търсене на ликвидни ценни книжа.

Прилагането на този индивидуалистки модел не създава основа за ефективно регионално движение на капитали, ограничава техния обем в другите страни и води до повишаване на лихвените проценти в тях. Това, както е известно, не е в полза на страните с най-бързо развиващи се икономики и развиващи се страни, а на развитите страни.

Затова се повишават освен икономическите и политическите рискове, като се изострят противоречията на всички управленски равнища. Продължителността им засилва крайните опасения от разрушителни валутнокурсони промени, изостряне на международните търговски и политически противоречия, безполезно обсъждане на идеи за връщане към златния стандарт, за деглобализация и др.

Промяната на остарелия индивидуалистки модел изисква създаване и прилагане на глобални програми за реформи на всички равнища, като приоритетно трябва да се реформират националните финансови системи и да се създаде обща за всички страни институционална рамка, която да съдържа освен икономически параметри и критерии за различната степен на финансови рискове и методите за определянето им. Идеите на учените включват:

- изграждане в развиващите се страни на нови национални финансови системи и развитие на новите дългови пазари чрез използване на местни валути, които допълват дериватните инструменти с цел едновременно предпазване от търговски и финансови рискове и създаване на възможност за подялба на риска чрез публични инструменти;

- въвеждане на по-качествено управление на риска заедно от частни и публични институции при ясен статут на собствеността и въвеждане на социални застрахователни програми;

- изграждане на цялостни национални регулаторни системи, вкл. обменни сделки на централните банки и с МВФ;

- провеждане на нови глобални и регионални инициативи: освен чисто между-държавни, също така наднационални и общи, на регионални и световни финансови организации – например на МВФ и ЕС и др.;

- комплексна координация на икономическите политики и постоянен надзор на финансовите пазари чрез превръщане на световните финансови институции в центрове за организирането им и осигуряване на висока отговорност при осъществяването им;

- прилагане на опита на ЕС относно критериите и новите постоянни механизми за финансова и икономическа стабилност, правилата за либерализиране на пазарите, при разработка на общи стандарти и инструменти на глобално равнище;

- осигуряване на икономически ползи от управленската дейност на всички равнища.

Третата група проблеми са проблемите на по-ефективната международна търговска политика за нарастване и балансираност на международната търговия чрез пренасочване на износа към страни с външнотърговски излишъци, както и стабилен процес на глобална либерализация и общи правила за невидимия или мрачен протекционизъм [6].

Нарастването на международната търговия е основа на растежа на производството и зависи от факторната продуктивност, международните цени и фирмените стратегии и от достъпа до финансови ресурси. При глобализацията то е резултат от междуфирмената и вътрешнофирмената търговия, т.е. от технологичната специализация и корпоративните стратегии. Проблемите са за финансирането не на едрия бизнес, а на малките и средни предприятия, създаващи заетост, справедливост и политическа стабилност. Те се състоят в осигуряване на по-евтини финансови ресурси и изграждане на специфичен капацитет за производство на конкурентни стоки и услуги от малки и средни предприятия. В голямата група на развиващите се страни се осъществява новият меркантилизъм, политиката на реализиране на сравнителни предимства чрез ниски данъци, държавни помощи и ниски работни заплати, които подобряват конкурентоспособността и засилват експортноориентирания икономически растеж. Същевременно се отклоняват и просрочват решенията на проблемите на глобалната либерализация, не се прилагат правилата за защита на интелектуалната собственост, забавят се социалните реформи, увеличава се нелегалната миграция, изострят се политическите отношения и се увеличават протекционистичните мерки в съответните региони и в света.

Ето защо, са необходими специфични икономически, индустриални и социални политики и нови схеми за държавна финансова помощ и инвестиции, стимулиращи растежа. Обсъждат се проблемите за ефективното прилагане на нови международни правила в рамките на помощта за развитието на развиващите се страни и интегрирането им в националните управленски системи. Смята се, че чрез по-голяма независимост на управлението – национални планови стратегии ще се ограничат конфликтите при координирането и договарянето на публично частни партньорства и осъществяване на конкретни секторни политики.

3. Реформиране на световната финансова система

Проблемите на световната финансова система се състоят в създаване и осъществяване на практика на [7]:

- рамка за комплексно обвързване на интересите на държавите и управленските политики чрез субсидирани правомощия на световните организации в области на глобална финансова нестабилност;

- реорганизация на световните финансови институции с цел ефективно и приоритетно реализиране на общи икономически цели чрез независими структури с по-голям опит в идентифицирането и мерките за предотвратяване на глобални финансови сривове и повече доверие от държавите, бизнеса и потребителите;

- повишаване на функционалните качества на световните финансови институции, вкл. уеднаквяване на методите за финансов надзор, допълване на кредитната условност с методи за преразпределение на капиталовите потоци с оглед на стабилността в света, създаване на информационни основи на техническата помощ на всички равнища на прилагането ѝ и др.

Глобалната финансова криза доказва еднозначно необходимостта от засилване ролята на световните институции в кредитирането и подобряване качеството на управленските им политики. Бяха предприети както бързи мерки, така и създадени

предпоставки за обсъждане на идеи и практики на ефективно прилагане на икономически и институционални регулаторни инструменти. Доказана бе необходимостта от политическо единство при определянето на насоките на глобалното икономическо регулиране, вкл. кредитния и финансов контрол на държави, застрашени от фалит. Предотвратяването на конфликтите в бъдеще се постави на по-демократична основа чрез участие на повече държави с бързо развиващи се икономики и чрез засилване на позициите на Г20 в Съвета за финансова стабилност. Функциите на МВФ бяха интензифицирани чрез отпускане на допълнителни кредити, съчетани с нови мерки, вкл. прозрачност и отчетност на финансовите институции, по-строги правила и контролни рискови инструменти, по-отговорно управление на финансовия надзор. Общи проблеми, които се обсъждат, са търговският протекционизъм, валутнокурсните режими, бюджетните структурни програми, макропоказателите и стабилността на макроикономическите регулаторни рамки, социалните програми и др. Например държавите от Г20 се договориха за ограничаване на бюджетните дефицити наполовина до 2013 г., намаляване на държавните дългове до 2016 г., увеличаване на капиталовата си наличност на банките, съгласно Базел III, въвеждане на общи правила за инвестиране в хедж фондове, вкл. прогнози и рискови стратегии. В Г20 се обсъждат данъчни мерки, които да не осигуряват финансиране на спекулации. Предвижда се до 2016 г. да се въведат два нови данъка. Първият е данъкът върху печалбите на финансовите компании. Вторият данък е данъкът върху финансовите сделки, вкл. финансови операции, сделки с ценни книжа, валутни сделки, сделки с деривати и структурирани активи.

Проблемите на осъществяването на мерките на Г20 са както техническата им сложност, така и политическото единство на държавите. Политическите спорове удължават срока, създават възможност за прехвърляне на проблемите на частния бизнес върху държавите и световните организации, водят до конфликти, резултат от идейни, културни, етнически и религиозни различия като например идеологията на деглобализация, финансов фундаментализъм, спекулативна алчност без оглед на риска, обществени протести и др. На практика най-важни са решенията относно улеснения достъп до повече кредити и включването на повече страни с платежобалансови излишъци, вкл. нови механизми за предоставянето им и преглед на квотите на съответните държави, също преход към референтна валутна система и по-правилно разпределение на СПТ, по-строг контрол върху прилагането на сложни финансови схеми от огромни компании, функциониращи единствено на пазарни стимули, прогнозните методики на рейтинговите агенции и финансовата престъпност, предизвикващи внезапни глобални сривове.

Обобщено, новият прагматизъм е присъщ на глобализацията и се състои в обвързване на икономически политики и обществено-политически стратегии на национално, регионално и световно равнище в световен мащаб по нетрадиционни начини, чрез общи правила и организационни структури. Чрез него се създава комплексност, съответстваща на сложността и непредвидимостта на глобалните проблеми и приоритета на структурните фактори при осъществяване на управленски решения и повече справедливост в целия свят. Новите му проблеми са резултат от глобалната финансова криза (2008) и изискват разработка на цялостен, икономически и инс-

титудонален механизъм и прилагане на практиките на качествено и по-добро управление чрез създаване на обща рамка на икономическото регулиране, вкл. методи, инструменти и правила.

Литература

1. Стиллиц, Дж. Глобализацията и недоволните от нея. С., 2003; Фрийдман, Т. Светът е плосък, Кратка история на XXI век. С., 2006.
2. В рамката на моделиране са включени идеи на учени, икономисти, висши администратури и политици, вкл. Дж. Стиллиц, П. Кругман, К. Рогов, П. Шилер, Н. Рубини, Г. Петров, С. Джонсън, Р. Скиделски, К. Лагард, Ж. М. Д. Барозу, Ж.-К. Трише и др.
3. Grauwe, P. Lessons from the Financial Crisis: New Rules for Central Banks and Credit Rating Agencies? – *Intereconomics*, Sept./Oct. 2008.
4. Данните са от периодични информационни източници.
5. Lane, R. Ph. *Global Imbalances and Global Governance*. – *Intereconomics*, March/April 2009; *Trade and Development Report*, UN, 2008.
6. Koopmann, G. The Economic and Financial Crisis, The Crisis of Trade and Trade Policy, and Aid for Trade. – *Intereconomics*, Sept./Oct. 2009; Evenett S. J. "Murky Protectionism" in Europe: How Should Binding Rules Be Evaluated in Tough Times? *Intereconomics*, March/April 2009; Статев, Ст. Фондова борса и икономически растеж. – *Икономика*, № 3, 2009.
7. Gros, D., U. Klüh and B. W. di Mauro. Reforming the International Financial System. – *Intereconomics*, March/April 2009.

ГЛОБАЛНО-РЕГИОНАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

доц. д-р Руска Димова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС

Резюме

Глобалната финансова криза доказва парадоксално значението на глобално-регионалните приоритети на Европейския съюз, защото тя засили властта на икономическите интереси на пазарите. Същевременно постави нови изисквания за по-ускорено разрешаване на икономическите проблеми на Съюза. Първият от тях е изясняването на основите на реформаторската взаимозависимост на ЕС в условията на трансформационния процес на глобализация. Вторият е формулирането на правилна реформаторска политика от гледна точка на глобалната реалност и на икономическия напредък на европейската интеграция.

В доклада са представени част от проучванията ми относно основите на функционалната интеграция при глобализацията, реформаторската политика на ЕС и научната критика относно правилната ѝ посока.

1. Глобална основа на функционалната интеграция

Икономиката е заемала винаги основно място в теорията и практиката на европейската интеграция.

През XX век **икономическата интеграция** в Западна Европа се осъществява от Европейските общности – ЕОВС, ЕИО и ЕВРАТОМ. Функционирането им включва наднационални институции, структури за интеграционно сътрудничество и преразпределителен механизъм чрез общ бюджет. В интеграционната политика намира израз равнопоставеността на държавите членки, наднационалното равнище на управление и европейския социален модел. Европейската интеграция означава "свободна и всеобхватна конкуренция, означава икономическо сътрудничество на висока функционална плоскост" [1].

Икономическата интеграция на Европейската икономическа общност се интерпретира на основата на функционализма и неговите развития.

Според тях интеграционните отношения са резултат от очаквания за обща съвместна изгода в резултат от **подкрепата вътре в икономическата общност**. Икономическата интеграция е начин за подкрепа на чисто прагматични, непротиворечиви цели на правителствата с оглед постигане на най-добри резултати. **Ето защо, интеграционният процес не е устойчив и не е достатъчна основа за по-широка интеграция.**

Новата глобална реалност в началото на XXI век променя цялостно основите на анализа на функционалната интеграция. Мястото на регионалния функционализъм се заема от глобалния регионализъм. Глобалният регионализъм е качествено нова прагматична теория за икономическата интеграция. Според него тя е иконо-

мически, политически и културен процес. **Глобалната икономическа интеграция** е основана на пазара и предимно на преките инвестиции в новите сектори, чрез създаване на диференцирани политики и условия за развитие на нови производствени и търговско-икономически структури в света като цяло. В този смисъл глобалният регионализъм модифицира съществено интеграционните изгоди. **Интеграционните изгоди са резултат на подкрепа, основана на икономическото развитие в света като цяло, а не само от подкрепа вътре в общността.**

Отправни положения относно основата на интеграционните изгоди са:

Първо. Европейската интеграция се основава на трансформационния процес на глобализация, комплексната многостранна роля на МНК, новите пазари на престижни, образователни и развлекателни услуги, глобалната култура и глобалната сигурност; като цяло съдържанието на икономическата интеграция се допълва с интеграционни реформаторски функции в структурни политики, пряко повишаващи ефективността на производството и качеството на живота.

Второ. Наднационалната европейска институционализация и междуправителственото сътрудничество само теоретично са алтернативи; на практика те са единен процес, взаимозависими са от глобалните структурни промени и повече световни икономически сили, нови обществени организации и политически партии.

Трето. Европейските институции не се управляват от държавите членки, нито са техни политически изпълнители; те определят приоритетите и основните насоки на икономическата интеграция според глобалните, екологични, енергийни, технологични и на сигурността фактори.

Четвърто. Междуправителствено сътрудничество на държавите членки се институционализира върху глобално-регионална основа. На основата на икономическите интереси на държавите членки значението на европейската интеграция се определя от приноса ѝ за конкурентоспособност при повече световни икономически сили; променя се географията ѝ – изпреварващо нараства търговията с трети страни.

Пето. Развива се междурегионалната икономическа интеграция, създават се общоконтинентални икономически пространства, например Северноатлантическата зона за свободна търговия, ЕС – Русия.

Шесто. Двете глобални насоки на цялостната функционална интеграция на ЕС имат координационни, европейски и междуправителствени измерения. Те включват от политическата конвергентност между държавите членки до официалните технологични, индустриални и регионални стратегии на Комисията чрез развитието на европейски икономически пространства, подкрепа и допълване в образованието, сигурността, общественото здравеопазване и т.н.

Седмо. В научните изследвания преобладаващото е мнението, че необходимостта от функционална интеграция при глобализацията се засилва. В тях са изяснени новите интеграционни, функционалните ефекти от глобалната икономическа интеграция.

Функционалната интеграция се анализира чрез модел на реформаторската взаимозависимост, която изразява глобалните трансформационни тенденции и дългосрочни приоритети. Те са преки рамкови ефекти от разпределението и обвързването на функции в основни интеграционни политики, според общи правила, катего-

рии компетентност и равнища. В този смисъл например чрез координационните функции се осигурява повече качество и те се разглеждат като добавена стойност. Те създават възможност за ускорено използване на най-добри практики, преодоляване на противоречия, подобряване на качеството на реформите чрез въвеждане на общи критерии [2].

Условията на анализа на функционалната интеграция на повече качество взимат предвид модела на отворения регионализъм, степенята на изграждането на политическия съюз, както и на комплексност на вътрешния пазар.

Реформаторската взаимозависимост се анализира чрез модел от две правителства и две функции. Тя се разглежда на микроравнище и на макроравнище в широк смисъл, т.е. от гледна точка на различието, съответно сходството в конкурентоспособността и общата цел за по-добро качество на икономическия растеж.

Анализът определя два вида реформаторски, еднопосочни и допълващи се рамкови ефекти. И двата вида се определят чрез добавения доход от координирането на политики в основни икономически сектори, т.е. от интеграционния ефект.

Например в ЕС функционалната интеграция включва основна и допълваща компетентност на институциите. По-значими са реформаторските функции в публичните услуги, екологията, енергетиката, здравните и социалните услуги, технологиите, телекомуникациите и др. Осъществяването на координация в тези области води до преки допълващи положителни ефекти в основни политики на вътрешния пазар, вкл. достъп до финансови пазари, вкл. на трети страни.

Друг пример е координирането на политики по заетостта на държавите членки. Чрез него се въздейства върху реформирането на трудовите пазари, основано на подобряване на структурата им, т.е. на конкурентоспособността. Това от своя страна улеснява реформите на стоковите пазари и формирането на работни заплати според целите на устойчив икономически растеж.

На макроравнище поддържането на икономическата стабилност е ключова основна функция на конкурентоспособността на ЕС. Защото бюджетният дефицит е резултат от спад на производството, доходите и трансфер на рискове към държавите, което води до увеличаване на текущия платежен дефицит. Бюджетният дефицит има еднозначно отрицателно влияние върху конкурентоспособността и върху платежния баланс, т.е. върху търговско-икономическите отношения в света, от една страна. Но от друга страна, структурните инвестиции имат дългосрочни преки икономически и потребителски ефекти чрез увеличаване на заетостта, търсенето и износа. Същевременно структурните политики имат нееднозначни финансови и валутнокурсни ефекти, които не създават основа за дългосрочно повишаване на конкурентоспособността. Те се определят от световните валутни пазари и паричните политики на най-силните икономически държави и от глобалното управление.

Затова **новите реформаторски функции на ЕС на практика** трябва да се осъществяват едновременно в основните политики, контрола на бюджетната дисциплина на държавите членки и създаването на условия за стабилност на световните финансови пазари. Това означава сътрудничество и интеграция според диференцирани национални, регионални и глобални правила за функциониране на икономиките на конкурентна основа, стабилно и чрез устойчив растеж.

Обобщено ефектите от реформаторското интеграционно взаимодействие изразяват основни икономически интереси на държавите членки и необходимостта от **подкрепа на икономическото им развитие чрез функционално сътрудничество в света като цяло**, т.е. от европейските и глобалните координационни управленски функции за създаване на условия на икономическа и бизнес среда, вкл. общи правила за функционирането на световните финансови пазари, за конкуренцията и глобалните корпорации, МСП и др. Ограничаването на отрицателните ефекти – екстерналии изисква по-широка политическа консолидация също на регионално и на световно равнище.

2. Засилени реформаторски функции на Европейския съюз

Глобалният регионализъм е официална насока на интеграционната политика на ЕС, осъществявана на основата на Лисабонската стратегия 2000 г. Договорите от Лисабон и Стратегия "Европа 2020", които определят приоритетите на реформаторските му функции [3].

Реформаторските функции на ЕС засягат пряко **целта на Съюза** да насърчава мира, ценностите си и благоденствието на своите народи. Съюзът осъществява икономическа политика, която се основава на тясно координиране на икономическите политики на държавите членки, на вътрешния пазар и определянето на общи цели. В ЕС се осъществява единна парична политика и политика на обменния курс, чиято основа цел е ценовата стабилност и подпомагане на общите икономически политики, както и ефективното разпределение на ресурсите. Съюзът приема основните насоки на политиките по заетостта и предприема мерки по координирането им. Съюзът предприема инициативи, за да гарантира координирането на социалните политики на държавите членки. В селскостопанската политика се предвижда ефективно координиране в областта на професионалното обучение, научно-изследователската дейност и разпространението на знания.

Реформаторските функции на ЕС са обвързани с **развитието на вътрешния пазар** в условията на глобализацията. Осъществяването им засяга всички равнища на функционирането на икономическата интеграция и всички сфери на обществения и частен сектор. Функциите на Съюза във всяка област се определят в зависимост от категорията и областта на компетентност, в границите на принципа на предоставена компетентност, в съответствие с принципите на субсидиарност и пропорционалност. Във всяка отделна областна интеграционна политика, обхватът, устойчивостта и редът на упражняване на компетентността се определят от Договорите от Лисабон, в сила от декември 2009 г.

ЕС има **изключителна компетентност** в общата търговска политика, вкл. международната търговия, преките чуждестранни инвестиции и международните споразумения и осъществява съгласувани принципи и цели на външна дейност, които са пряко свързани с вътрешната дейност.

Споделената компетентност на ЕС обхваща основните области на вътрешния пазар, социалната политика, икономическото, социално и териториално сближаване, селското стопанство и рибарството, околната среда, защитата на потребителите, транспорта, трансевропейските мрежи, пространството на свобода, сигурност и

правосъдие и сигурността в общественото здравеопазване, както и политиката на развитие в света, хуманитарната помощ и програмите за научни изследвания, технологичното развитие и космическото пространство.

За глобалната икономическа интеграция са решаващи допълващите **европейски измерения** в новите структурни политики, вкл. на промишлеността, опазването и подобряването на човешкото здраве, културата, туризма, образованието, професионалното обучение, младежта и спорта, гражданската защита и др. В тях е обхванато цялото многообразие на управленските функции, вкл. координиране, регулиране и контрол и съответните механизми на микро- и макроравнище.

Реформаторският характер на функционалната интеграция се определя от избора на приоритети. Приоритети на Европейския съюз са икономически, структурни и политически цели, избрани от държавите членки и от европейските институции. Те са определени в съответствие с концепцията за глобалния регионализъм и изразяват новата посока на интеграционната политика за европейска интеграция върху повече икономическа основа и развитие на икономиката на знанието. В този смисъл те са основа за създаване на силно конкурентна социална пазарна икономика и отговарят на общите икономически интереси и осъществяването на значими обществено-политически идеали.

Цялостен израз на глобално-регионалните приоритети на ЕС е **Стратегия "Европа 2020"**. Трите ключови приоритета на десетилетието 2010 – 2020 г. са интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. Стратегията "Европа 2020" бе представена от Комисията на Заседанието на ЕС през март 2010 г. На 13 юли 2010 г. тя е приета. Петте приоритетни цели на Стратегията изразяват реалната степен на икономическото, социалното, политическото и културното единство на глобално-регионалния интеграционен процес. Те ще се осъществяват в обща рамка от структурни и икономически инициативи, обвързани с глобалната икономическа взаимозависимост и изискващи нови реформаторски функции на европейско, национално и световно равнище. Например приоритетът на интелигентен растеж ще се осъществява на основата на икономиката на знанието. Устойчивият растеж ще се осъществява на основата на зелената икономика, по-ефективното използване на ресурсите, чрез индустриална политика. Приобщаващият растеж предполага разпространение на уникалните социални предимства на Съюза, прилагане на принципа на солидарност в европейска платформа за борба с бедността в света.

Новите реформаторски функции са обективно определени и са включени в дневния ред на десетилетието.

Дългосрочно се прогнозира **Век на променливост**, т.е. на устойчиви икономически неравенства в света [4]. Икономиката на САЩ ще се развива при голяма вътрешната задлъжнялост, фискални проблеми, безработица и социални неравенства. Високите световни цени на петрола и суровините ще ограничат световното търсене. **Потенциалният икономически растеж на ЕС** ще се основава на увеличаване на факторната продуктивност и производителността на труда, която ще се изравни с тази на САЩ, но количеството на капитала ще остане два пъти по-малко. Прогнозите показват, че икономическият растеж в ЕС през 2012 г. ще бъде 0,3 %, резултат от дълговата криза, фискалните ограничения и недостатъчната конкурентоспособ-

ност. До 2014 г. темпът на икономическия растеж в ЕС ще се повиши на 1,8 % и едва през 2020 г. ще достигне 2,4 %, вкл. в ЕС15 – 2,2 % и в ЕС10 – 4,2 %.

В ЕС по официални оценки разликата между държавите членки по **степен на икономическо развитие** е пет пъти. Но на основата на метода на Световната банка на петстепенната скала S80S20 тя е десет пъти и е повече от същата в САЩ, Русия, Индия, Китай и т.н. [5].

При съответните тенденции в света конкурентността на ЕС ще се основава на ниските работни заплати в Бразилия, Русия, Индия, Китай и Южна Африка (БРИКС) и на иновационната икономика на САЩ и др. Източник за повишаването ѝ остават пазарите на БРИКС, активността на глобалните корпорации, една трета от които са в решаващите сектори на технологичния прогрес и не на последно място на **структурните реформи**.

Дневният ред на десетилетието на ЕС включва три висши приоритета: пазарна интеграция, икономическо управление и тясно сътрудничество със световните организации.

Пазарната интеграция ще засили стимулите за връщане към по-висок и устойчив икономически растеж на икономиката и осъществяване на стратегическите приоритети на ЕС. Тази цел ще се осъществи чрез инициативата на Комисията за "Единен пазарен акт", която е проект, насочен към повече качество на процеса на икономическо сближаване в ЕС и засилване на доверието във вътрешния пазар. Инициативата обхваща новите пазари на услуги, вкл. дигиталната икономика, електронната търговия и др. Предвижда се по-ефективна рамка на пазара на услуги, вкл. план за действие на създаване на Европейски надзор на пазара. Ще се подобри достъпа до правосъдието и до повече източници за финансиране. Подготовката и прилагането на съответните политики ще разшири участието на обществеността. Например европейските индустриални проекти са избрани на основата на **повече конкурентоспособност**, подобряване на стандартизацията, а в бъдеще и координиране на данъчната политика.

Икономическото управление на ЕС се реформира в рамката от мерки на Съвета, нови основи и нов метод на Комисията за осъществяването им. Основата на икономическото управление ще бъде подобрената програма и засиленият контрол от държавите членки за изпълнението на Стратегия "Европа 2020", запазване на стабилността на Евроната и реформирането на финансовия сектор. **Новото икономическо управление включва:**

- **допълнителни реформаторски задачи** на държавите – членки по Европакта, утвърден на Заседание на Европейския съвет на 24 – 25 март 2011 г. с участие на държавите от Евроната и шест държави членки извън нея; рамката включва четири стълба: конкурентност, заетост, управление на публичните финанси и финансова стабилност; сътрудничество с МВФ, Договор за създаване на Европейски механизъм за стабилност;

- **ново качество на координацията**, което осигурява предотвратяване на натрупването на платежобалансови неравенства, стабилни публични финанси и дългосрочна основа на Паричния съюз; Договор за стабилност, координация и управление в ИПС, одобрен през януари 2012 г.; засилен надзор на ЕС върху икономи-

ческите и фискалните политики; подобреното действие на Пакта за стабилност и растеж чрез превантивни мерки при прекомерен дефицит, вкл. за ранно предупреждение и коригиращи, водеща до санкции; отчитане на взаимозависимостта между държавен дълг и текущ бюджетен дефицит; подобряване на статистиката и счетоводството на националните бюджетни рамки; нов механизъм за надзор за възникване на международни икономически неравновесия;

- **нов метод на работа, чийто** приоритет са икономическата и бюджетната политика; новата рамка на икономическото управление се основава на **националните програми за реформи** и насоките на Съвета за националните политики, основани на годишни доклади за икономическия растеж; държавите членки предоставят програми за конвергентност, програми за реформи и мерки за напредък към интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж; по предложение на Комисията Съветът приема препоръки за реформаторско взаимодействие, вкл. за всяка държава членка до средата на всяка година.

3. Проблеми на реформаторската политика на ЕС

Научните анализи и оценки относно правилната посока на реформаторската политика на ЕС се основават на ефектите от краткосрочните и средносрочните мерки, от гледна точка на преодоляването на бъдещи финансови кризи, повишаването на конкурентоспособността и от политическите последствия [6]. Преобладават оценките, че е необходимо **по-цялостно реформаторско сътрудничество и интеграция, вкл.:**

Първо. Цялостна реформа на икономическия и паричен съюз чрез определяне на по-конкретни едновременно краткосрочни и дългосрочни приоритети **с цел привличане на инвестиции** с реформаторско значение за конкурентоспособността, създаване на общи конкурентни правила за трети страни като измерение на вътрешния пазар, взаимно признаване на регулациите на страни партньори, на основата на сходства в промишлени сектори, които се глобализират, съгласувани преговорни позиции на държавите членки чрез Комисията и др.

Второ. Повече координираност и еднаква посока на реформирането на ЕС с най-добрите световни практики, създаващи положителни допълващи ефекти чрез включване на **важни за конкурентоспособността области**, като счетоводните стандарти, хармонизирани структури на надзорните системи, децентрализиране на пазарната власт чрез нови конкурентни структури, създаването на общи правила за финансовия сектор, определянето на критерии за политически анализ на реформите.

Трето. Прилагане на колективни методи за предотвратяване на системни рискове и повече прозрачност при взимане на решения относно преодоляването на световните валутни неравновесия, протекционистични мерки, ограничения на новия меркантилизъм и др.

Четвърто. В Засиленото сътрудничество могат да участват трети страни и страни партньори в Европейската политика на добросъседство, които приемат съответните правила и осъществяват координация в глобални политики като екологичната, технологичната, иновационната и предприемаческата, образователната и др.

Пето. **Засилено участие на ЕС в икономическото управление на световно равнище с цел** взимане на решения чрез по-нататъшно демократизиране на процедурите и механизмите за използване на ресурси на трети страни при преодоляване на кризи, за регулиране на финансовите пазари и международната миграция, либерализирането на международната търговия с услуги и др.

Тези проблеми са предмет на по-цялостни критични анализи в посочената научна литература и на по-нататъшни проучвания на автора.

Литература

1. Ерхард, Л. Благоденствие за всички. Сл., 1993 г., с. 259.
2. Rosenbaum, E. Lisabon, Europe 2020 and the Case for Soft Coordination in EU Policymaking, *Intreeconomics* 2010/5.
3. Договорът от Лисабон. С., Св. Кл. Охридски, 2010; European Commission – Economic governance, Reinforced economic policy coordination, Europe 2020 Europe: s government Strategy, ec.europa.eu/.
4. Rossi, V. Global Growth and Volatility – Turbrlence Is the New Normal, *Intreeconomics* 2011/6.
5. Dauderstadt, M. and C. Keltek. – Immeasurable Inequality in the European Union, *Intreeconomics* 2011/1.
6. Gros, D. The Euro Sovereign Crisis: The Difficult Transition to Private Sector Involvement, *Intreeconomics* 2010/6; Masciandaro, D. Reforming Regulation and Supervision in Europe: Five missing Lessons from the Financial Crisis, *Intreeconomics* 2010/5 и др.

СТРАТЕГИЯТА НА DELL ЗА НАВЛИЗАНЕ НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР ЗА ПЕРСОНАЛНИ КОМПЮТРИ ЧРЕЗ ПОСРЕДНИЦИ: АНАЛИЗ НА КОНКРЕТНИ ФИРМИ-ДИСТРИБУТОРИ НА СВЕТОВНИЯ КОМПЮТЪРЕН ПРОИЗВОДИТЕЛ В БЪЛГАРИЯ

*докторант Пламена Михова,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Докладът представя основните партньори на световния производител на компютри Dell Inc. в България. Анализирани са конкретни български фирми дистрибутори от гледна точка на стратегията на износ чрез посредници за навлизане на нови задгранични пазари. Очертани са предизвикателствата пред тях и са направени препоръки за преодоляването им.

Ключови думи: Dell, стратегии за навлизане, дистрибутори, български ИТ пазар, JEL класификация: F23

Увод

Българският компютърен пазар е неделима част от европейския и като такъв представлява привлекателна дестинация за световните ИТ производители, сред които е и Dell Inc. – лидер в света на компютърните технологии. Американският производител на компютри присъства повече от 20 години на българския пазар, първоначално в партньорство само с няколко наши фирми, а впоследствие с развитието на пазара и чрез разширена мрежа от партньори.

Цели и обхват

Целта на настоящия доклад е да представи стратегията на Dell за навлизане на българския пазар чрез износ посредством български фирми дистрибутори. По принцип при навлизането си на българския пазар Dell комбинира двата метода: пряк (чрез който българските клиенти могат да поръчат желаната компютърна конфигурация директно чрез сайта на Dell) и непряк (чрез система от различни посреднически звена). Обект на анализ на настоящия доклад са само посредническите звена – вносители и търговци на едро. Въз основа на конкретни примери ще бъдат изведени основните предимства и предизвикателства пред дистрибуторите като стратегия за навлизане на чуждестранен пазар. Прекият метод чрез онлайн поръчки, както и звената за търговия на дребно, са извън обхвата на настоящия доклад.

Теза

Дистрибуторите са основният посреднически канал, прилаган от Dell за навлизане на българския пазар. Те имат редица предимства както за американския производител, така и за самите български партньори. Заради кризата през последните

няколко години търговците дистрибутори на хардуер в България преодоляват редица предизвикателства.

Структура на доклада

1. Посредниците – традиционен канал за навлизане на нови задгранични пазари
2. Кратък преглед на дистрибуторите на Dell в България
3. SWOT анализ на примера на "Интелинет България" и "Поликомп"
4. Предизвикателства пред дистрибуторите на Dell в България

1. Посредниците – традиционен канал за навлизане на нови задгранични пазари

Задграничните канали за реализация представляват система от различни звена и договорни отношения, "чрез които производителят осъществява физическото и икономическото придвижване на изделия и услуги до точно определено място, в точно определено време, на предварително опознат потребител."¹ Чрез този маркетингов инструмент фирмите навлизат на конкретен външен пазар, запазват своите позиции там, както и установяват и поддържат контакти с потребителите. Съществуват два основни метода на реализация: пряк и непряк. Прекият дава възможност на производителя за непосредствен контакт с крайния потребител, контрол върху хода на реализация на изделията и самостоятелно използване на получената печалба. При непрекия метод производителят износител няма директен контакт с крайния потребител на външните пазари, а възможността му за контрол върху хода на реализацията е силно ограничена. Печалбата се разпределя между износителя и веригата от посредници.

Посредниците са традиционен канал за реализация в международния маркетинг. Те биват различни видове: вносители, търговци на едро, комисионери, агенти, брокери. Основните им предимства са притежаваните от тях маркетингови ноу-хау и изградената мрежа от партньори; възможностите за установяване на контакти с потребителите, както и с представители на деловите кръгове; собствената материално-техническа база; икономията на средства от страна на производителя износител. В България световният производител на компютри *Dell реализира своите продукти* основно чрез *търговци дистрибутори*. **Дистрибуторът** е "посредник, установен на чуждестранен пазар, който работи по договор за продажба с износител, приема правото на собственост върху стоката и я дистрибутира на определена в договор територия, изпълнявайки често и други функции – например реклама, промоции и гаранционно обслужване"². Заедно със самите фирми производители, които осъществяват международен бизнес и излизат на международните пазари, посредниците в каналите за реализация са втората категория участници в международния бизнес. Много често чуждестранните дистрибутори са независими търговци на едро, които купуват стоката от износители, препродават я, а печалбата се реализира от разликата в цената. Тъй като приемат правото на собственост върху стоките,

¹ Боева, Б. Международен маркетинг. С., Стопанство, 1996.

² Василева, А. Международен бизнес. С., Стопанство, 2011.

чуждестранните дистрибутори са наричани *търговци дистрибутори*¹. Освен продажба на стоката, дистрибуторите обикновено осигуряват финансиране, техническа поддръжка и гаранционно обслужване, като така спестяват тези функции на фирмата износител за конкретния пазар в чужбина. Ако фирмата износител желае да постигне по-стабилно присъствие на целевия пазар, дистрибуторите са по-удачният избор в сравнение с търговското представителство. Основното им предимство е, че познават много добре продуктите на износителя и особеностите на местния пазар.

Независимо че са традиционен канал за реализация, в края на XX век вследствие на редица икономически, политически и технически фактори *посредническите канали претърпяват значителни промени*. Една такава промяна е обособяването на нов тип посредник – търговец по препродажбите, добавящ прибавена изгода (value added reseller, VAR)². Особеното при него е, че осъществява не само класическата посредническа дейност, но и извършва допълнителни дейности с цел приспособяване на продукта към изискванията на крайния потребител, като така се формира допълнителна прибавена изгода за клиента. Следваща съвременна тенденция е нарастващата роля на звената за търговия на дребно (веригите магазини) вследствие на навлизането на информационните технологии, развитието на съвременната логистика, функционирането на икономически силни посреднически звена, а в последните години – и под влияние на икономическата криза. Според Николай Китов, управител на веригата за потребителска електроника и електротехника "Техномаркет", "Кризата доведе до изместване на пазара на хардуер към сегмента търговия на дребно, дори и доставчиците вече обръщат много по-сериозно внимание на веригите."³ Други съвременни тенденции са свързани с интензивната интернационализация на звената и веригите за търговия на дребно, както и на засилване на партньорските отношения в системата от каналите за реализация.

Навлизането на *Dell на българския пазар чрез посреднически канали е в унисон с тези съвременни тенденции*: част от посредниците изпълняват и ролята на новия тип посредник VAR. Също така веригите магазини на дребно имат значителен принос като канал за реализация на компютрите Dell към българските потребители. Световният производител развива своите отношения с посредниците въз основа на партньорството с тях. Понастоящем Dell работи с почти десет български фирми, които са негови *оторизирани дистрибутори*, а голяма част от тях са и сертифицирани сервизни центрове. Едновременно с търговската си дейност, част от дистрибуторите са сертифицирани да извършват гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване, което разширява обхвата на предлаганите от тях дейности и добавя прибавена изгода за крайния потребител, като така се повишава удовлетвореността на клиентите. От своя страна дистрибуторите продават компютрите на мрежа от препродавачи (дилъри, риселъри), както и на специализирани вериги за търговия на дребно като "Технамаркет" и "Технополис", откъдето индивидуалните клиенти могат да си закупят бързо и лесно техника с марката Dell.

¹ Василева, А. Международен бизнес. С., Стопанство, 2011.

² Боева, Б. Международен маркетинг. С., Стопанство, 1996.

³ Трета поредна тежка година за ИТ пазара, Dnevnik.bg, 09 май 2011, http://www.dnevnik.bg/biznes/2011/05/09/1086695_treta_poredna_tejka_godina_za_it_pazara/

2. Кратък преглед на дистрибуторите на Dell в България

Световният производител на компютри Dell присъства на българския пазар вече над 20 години, но продажбите му са повлияни от по-голямата познатост на марката на неговия основен конкурент HP. В световен мащаб доскоро Dell е най-продаваната марка компютри в САЩ и втората най-продавана в света след HP¹. По данни на International Data Corporation (IDC), водеща фирма за пазарни проучвания на потребителския технологичен пазар, *през 2011 г. Dell* отстъпва второто място на Lenovo на световния PC пазар, като пазарният ѝ дял през третото тримесечие на 2011 г. е 12 %, предхождан от Lenovo (13,7 %) и HP (18,1 %) ². Що се отнася до българския PC пазар, по данни на XVII национално представително годишно изследване на независимата агенция CBN – Pannoff, Stoytcheff & Co. "IT Survey Bulgaria 2011 & 2012F", публикувани през февруари 2012 г.³, през 2011 г. трите най-продавани марки за лаптопи от дилърите и реселърите в България са **Dell, HP и Toshiba** (по азбучен ред) с общ пазарен дял от приблизително **70 %**. Dell е и сред трите (от общо седем) най-продавани световни производители на сървъри, както и сред трите (от общо петнадесет) световни производители на настолни компютри в страната през 2011 г. Другите два най-предпочитани производителя на сървъри са HP и IBM, а на настолни компютри – HP и Lenovo. Продуктите на Dell се предпочитат от българските потребители заради утвърденото качество и доказаните традиции на марката, надеждността и издръжливостта на компютрите, отличните им технически характеристики, сервизното обслужване и приемливите цени. Благодарение на дистрибуторската мрежа Dell достига до потребителите в цяла България. Фигура 1 представя мрежата на Dell в България към септември 2009 г. Данните са от презентация на тема "Ново партньорство – DELL", изнесена в София от регионалния директор на Dell за България и Румъния Михай Гуран по повод новото партньорство на Dell с българската фирма "Контракс". Както показва картата, в два български града (София и Варна) Dell предоставя цялостно комплексно обслужване (FSL, Full Supply Level). В София са разположени и дистрибуторските фирми (LDC – Local Distribution Company), а в още 5 български града освен в столицата (Пловдив, Стара Загора, Бургас, Русе и Варна) има сервизни центрове (точки PUDO, Pick Up Drop Off Point), където клиентите могат да оставят на място повредена техника и да я вземат, когато бъде ремонтирана.

Чрез кои дистрибуторски фирми продуктите на Dell достигат до българските клиенти? По-надолу по азбучен ред са представени накратко основните партньори на Dell в България. Част от фирмите са и оторизирани сервизни центрове на Dell.

¹ Източник: "Ново партньорство – DELL", Михай Гуран, регионален директор на Dell за България и Румъния, 04.09.2009, http://www.kontrax.bg/images/download/news/dell_%20presentation_kontrax%26partners_2009.pdf

² Източник: "Ръстът в продажбите на компютри се забавя, Lenovo се изкачва до второ място", 14 октомври 2011, резултати от анализ на IDC, публикувани на интернет адрес <http://www.mobilebulgaria.com/news/20918/ръстът-в-продажбите-на-компютри-се-забавя-lenovo-се-изкачва-до-второ-място>.

³ Резултати от годишното изследване "IT Survey Bulgaria 2011 & 2012F", публикувани на 19.02.2012 г. в блог.CBN-Bulgaria.com на интернет адрес <http://blog.cbn-bulgaria.com/2012/02/it-2011.html#more>



Източник: "Ново партньорство – DELL", презентация на Михай Гуран, регионален директор на Dell за България и Румъния, 04.09.2009, София, публикувана на интернет адрес http://www.kontrax.bg/images/download/news/dell%20presentation_kontrax%26partners_2009.pdf

Фиг. 1. Dell в България – мрежа на присъствието (септември 2009 г.)

1. **"Асбис България"** (www.asbis.bg) – фирмата е част от "Асбис Груп", водещ световен дистрибутор на компютърни компоненти с главен офис в Кипър и 36 офиса в Европа, Близкия изток и Африка (ЕМЕА). "Асбис България" предлага компютри, компютърни компоненти, софтуер и е лидер сред българските ИТ дистрибутори. По данни на CBN Panoff, Stoycheff & Co., изнесени през ноември 2011 г., през 2010 г. "Асбис България" се нарежда на първо място по приходи сред водещите Топ 10 български ИКТ дистрибутори¹. Фирмата не работи с крайни клиенти, а продава само на корпоративни клиенти: търговци, търговци на дребно, електронни търговци, системни интегратори, OEM производители и други. "Асбис" не доставя директно до крайните потребители². Лаптопите на **Dell** "Асбис България" започва да предлага през **2008 г.** като част от експанзията на компанията на българския ИКТ сектор³.

2. **"Дилър Директ" ЕООД** (www.dealerdirect.bg) – фирмата е основана през **2009 г.** от същия мениджърски екип като този на "Интелинет България" ЕООД и предлага пълната гама продукти на Dell в България: преносими компютри, настолни РС, графични работни станции, сървъри, системи за съхранение на данни, принтери и мултимедийни прожектори. Също както и "Асбис", фирмата не работи с крайни клиенти. Освен традиционните услуги, "Дилър Директ" включва в своята дейност и нови услуги като предпродажбена поддръжка, консултации и съвместна работа по

¹ CBN: Лек позитивизъм за приходите на ИКТ дистрибуторите през 2011 и 2012 г., 18.11.2011 г., http://computerworld.bg/38210_cbn_lek_pozitivizam_za_prihodite_na_ikt_distributorite_prez_2011_i_2012_g

² Източник на информацията: официалният сайт на фирмата, www.asbis.bg

³ ASBIS ще продава ултраевтини компютри, [Sagabg.net](http://news.sagabg.net/item_8213.html), 22.07.2008, http://news.sagabg.net/item_8213.html

проекти, както и безплатна доставка в страната за всички преносими компютри. В това отношение "Дилър Директ" следва съвременната тенденция за посредника, добавящ прибавена изгода към основния продукт с цел по-успешна адаптация към потребностите на клиента (VAR). "Дилър Директ" се фокусира върху търговските отношения с дилъри, а "Интелинет България" – върху продажбите в корпоративния сектор и сервизното обслужване¹.

3. **"Дженезис Дистрибушън България"** (www.gedis.bg) – фирмата оперира на българския пазар в периода май 2006 – април 2011 г. като български представител на румънската Genesys Group. В този период компанията се занимава изключително с дистрибуция с добавена стойност и предлага всички свои продукти чрез дилъри и регионални представители на територията на цялата страна. Поради затруднената икономическа конюнктура обаче през 2011 г. "Дженезис Дистрибушън България" прекратява търговската си дейност². Всички сервизни проблеми на клиенти, закупили Dell от Дженезис, се насочват към ЦАПК "Прогрес".

4. **"Индекс България"** (www.index-bulgaria.com) – фирмата е официален представител, оторизиран дистрибутор и сертифициран сервизен център на Dell в България, а също така и неин предпочитан партньор (DELL Preferred Partner), сертифициран партньор за изграждане на Enterprise решения (Certified Enterprise Architecture Partner), златен партньор за инсталиране и осигуряване на непрекъснато сервизно обслужване на enterprise – продуктите на Dell – storage системи DELL | EMC, сървъри и активно мрежово оборудване (Dell/EMC Service Delivery Partner и Dell Gold Premier Enterprise Support Services). Компанията работи на българския пазар от 1997 г.³ Характерното за "Индекс България" е, че разработва и внедрява специфични информационни технологии и системи като интегрираната информационна система на Народното събрание на Република България, АИС "Е-Услуги на МВР", информационните системи за НСИ по Програма ФАР и ред други проекти.

5. **"Интелинет България" ЕООД** (www.intelinet.bg) – фирмата функционира от есента на 2003 г. като оторизиран дистрибутор и сервизен център на Dell в България⁴. С нейната поява на българския пазар компаниите, оторизирани дистрибутори на Dell, стават три (дотогава са ЦАПК Прогрес и "Индекс България"). Заедно със създадената през 2009 г. "Дилър Директ", "Интелинет България" е собственост на британската ИТ компания "Интелинет Лимитид". "Интелинет България", също като "Индекс България", е Gold Service партньор на Dell за инсталиране и осигуряване на 24x7 непрекъснато сервизно обслужване на Enterprise продуктите на Dell⁵. Интелинет е сертифицирана по Стандарт за управление на качеството ISO 9001:2008⁶. След създаването на "Дилър Директ" през 2009 г., дейността на "Интелинет" се фокусира върху продажбите в корпоративния сектор и сервизното обслужване.

¹ Нов дистрибутор ще увеличава пазарния дял на Dell в България, TechNews.bg, 05.02.2009, <http://www.technews.bg/article-11426.html>

² Източник: официалният сайт на фирмата www.gedis.bg

³ Източник: официалният сайт на фирмата www.index-bulgaria.com

⁴ Dell с трети дистрибутор у нас, 28.09.2003, http://computerworld.bg/7312_dell_s_treti_distributor_u_nas

⁵ Източник: официалният сайт на фирмата www.intelinet.bg

⁶ Справочник Сертифицирани фирми на Сдружение "Клуб 9000", публикуван на интернет адрес: <http://www.club9000.org/bg/ISO9001-Certified-Firms.php?page=6&ipp=20&l=200>

6. **"Контракс"** ЕАД www.kontrax.bg – фирмата е основана през 1992 г. като международен холдинг с компании в шест страни на Източна Европа и централен офис в Будапеща, Унгария. От 2000 г. "Контракс" е 100 % българска частна компания¹. Днес в структурата ѝ влизат няколко фирми с разнообразни сфери на дейност (системна интеграция, дистрибуция, инженеринг, аутсорсинг, развоен софтуер, доставка на интернет, конгресен туризъм, транспортни услуги, производство). Партньорството на "Контракс" с Dell е обявено през **септември 2009 г.** Освен търговски партньор, фирмата е сертифициран и оторизиран сервиз на Dell в България.

7. **"Поликомп"** (www.polycomp.bg) – фирмата става дистрибутор на пълната продуктова гама на Dell **в началото на 2009 г.** До 2011 г. компанията вече има изградена дилърска мрежа от над 1400 дилъри, системни интегратори, търговски вериги и търговски фирми и работи с над 25 производители на хардуерни и софтуерни продукти². Това е и нейното ключово конкурентно предимство, за да бъде предпочетена от Dell за официален дистрибутор³. По данни на CBN Panoff, Stoycheff & Co., изнесени през ноември 2011 г., през 2010 г. "Поликомп" се нарежда на 7-мо място по приходи сред водещите Топ 10 български ИКТ дистрибутори (на първо място в Топ 10 е "Асбис", друг дистрибутор на Dell в България)⁴. "Поликомп" предлага на своите партньори кредитни линии, маркетингови програми, актуална ценова и продуктова информация и логистична подкрепа за продуктите на Dell. Фирмата осигурява и професионални консултации и съдействие при избора на продукти и решения с марката Dell с цел цялостно удовлетворяване на потребностите на дилърите.

8. **"Стоун Компютърс"** (www.stone.bg) – компанията е основана през 1995 г., а от декември 2006 г. е част от IBA Group, един от най-големите доставчици на ИТ услуги в Източна Европа, базиран в Прага и развиващ различни комплексни проекти. "Стоун Компютърс" са сред водещите системни интегратори в България. Специализирани са в изграждането на системи за електронен бизнес и ИТ сигурността в областта на финансовия сектор. Фирмата притежава от 2005 г. сертификат ISO 27001:2005 за своята система за управление на информационната сигурност, от 2007 г. система за качество AQAP 2110 според изискванията на НАТО, а от 2010 г. сертификат за управление на качеството ISO 9001:2008⁵. Стратегическото ѝ партньорство с **Dell** е обявено през **октомври 2009 г.** Освен сертифициран партньор на Dell, "Стоун Компютърс" получава и оторизация и за сервизно обслужване на Dell техника за малкия и среден бизнес и за големи корпоративни клиенти⁶. Специфичната добавена стойност, която дава фирмата към компютърното оборудване Dell, идва от опита на компанията при

¹ Източник: официалният сайт на фирмата www.kontrax.bg

² Поликомп стана дистрибутор на Lenovo, [TechNews.bg](http://www.technews.bg), 15.08.2011 г., <http://www.technews.bg/info.php?id=23130>

³ Силен ход на Dell, привлече Поликомп за дистрибутор, [TechNews.bg](http://www.technews.bg), 30.01.2009, <http://www.technews.bg/info.php?id=11347>

⁴ CBN: Лек позитивизъм за приходите на ИКТ дистрибуторите през 2011 и 2012 г., 18.11.2011 г., http://computerworld.bg/38210_cbn_lek_pozitivizam_za_prihodite_na_ikt_distributorite_prez_2011_i_2012_g

⁵ Източник: официалният сайт на фирмата www.stone.bg

⁶ Източник: "Стоун компютърс" и Dell сключиха стратегическо партньорство, 28.10.2009, http://pcworld.bg/13607_stoun_kompiuturs_i_dell_skliuchiha_strategichesko_partniorstvo

внедряване на проекти и изграждане на политики за защита на информацията и поддръжка на системите.

9. ЦАПК "Прогрес" ООД (www.progress.bg) – това е първият официален вносител на Dell в България. Фирмата е създадена през 1982 г. от българското Правителство като изпълнител на проекти за модерни информационни системи на Програмата за развитие на ООН¹. От 1990 г. е оторизиран дистрибутор и сертифициран сервизен център на Dell. Също както и следващите по хронология два оторизирани дистрибутора ("Индекс" от 1997 г., "Интелинет" от 2003 г.), ЦАПК "Прогрес" е Gold Service партньор на Dell за инсталиране и осигуряване на 24 x 7 непрекъснато сервизно обслужване на Enterprise продуктите на Dell. "Прогрес" има дългогодишен опит в продажбата на продуктите на Dell, както и добре развита сервизна мрежа на територията на цялата страна, която осигурява гаранционен и извънгаранционен сервиз на продуктите на Dell. За своите клиенти фирмата предлага и телефон за 24-часова поддръжка. През ноември 2011 г. "Прогрес" преминава успешно сертификационен одит на Система за управление на сигурността на информацията по стандарт ISO ЛЕС 27001:2005. Освен търговска дейност, фирмата предлага и обучение на клиенти за използване на компютърната техника и информационните продукти.

4. SWOT анализ на примера на "Интелинет България" и "Поликомп"

Целта на анализа по-долу е чрез SWOT инструментариума (Strengths: Силни страни, Weaknesses: Области за подобрене, Opportunities: възможности за развитие, Threats: заплахи) да се сравнят два от дистрибуторите на Dell в България, да се открият техните най-силни конкурентни предимства и да се посочат възможни предизвикателства за преодоляване. Изводите на автора се базират на общодостъпната информация в интернет; възможни са отклонения в някои изводи поради липса на достатъчно данни.

4.1. Силни страни

"Интелинет България" – фирмата е една от първите и утвърдили се дистрибутори на Dell за България, което ѝ дава възможност за гъвкавост в договарянето на условията с американския производител. Това от своя страна води до конкурентни цени, осигурени складови наличности и разнообразно продуктово портфолио. С течение на времето фирмата извоюва свой имидж на българския ИТ пазар като надежден оторизиран дистрибутор и сервизен център на Dell. "Интелинет" допринася за популяризиране на марката Dell в България и развитието на дилъри на DELL на второ ниво (Second Tier Partners)². Разнообразието от клиенти, с които фирмата работи от самото си създаване – както корпоративни клиенти, така и частни лица, е друго положително обстоятелство, което спомага за увеличаване на продажбите и пазарния дял на "Интелинет".

Компанията разполага и с атрактивен маркетингов микс, чрез който достига до потребителите на Dell в България – освен конкурентни цени и разнообразие от про-

¹ Източник: официалният сайт на фирмата <http://www.progress.bg/>

² Източник: DELL с още един партньор – Дилър Директ, it FORUM на Saga Technology, 05.02.2009 г., <http://news.sagabg.net/dilr-direkt-eood-e-noviyat-distributor-na-dell-v-b.html>

дуктови линии на Dell, фирмата се отличава с богат на информация фирмен сайт, лесен за навигация и с ясно разпознаваем дизайн с цветовете и логото на Dell. "Интелинет" има и силно присъствие в социалните мрежи – например страница във Фейсбук, на която предоставя информация за игри и актуални промоции. И двата елемента на комуникационния микс спомагат за бързото разпознаване на "Интелинет" от потребителите и увеличаване на популярността на марката Dell в България. Фирмата има богат опит с директния маркетинг и приложението на директния подход на Dell в български условия. Фигура 2 на следващата страница илюстрира сайта на "Интелинет България" в съответствие с бизнес стила на Dell, а фигура 3 информира за актуална промоция на компанията, обявена чрез страницата им във Фейсбук и рекламирана и на фирмения сайт:

"Поликомп" – също както "Интелинет" и "Поликомп" се ползва от предимството на силно познато фирмено име и утвърдена позиция на един от 10-те най-големи дистрибутора на българския ИТ пазар през 2010 г. Фирмата работи само с дилъри, като броят им е близо 1500 (1400 през 2011). Освен с развита дилърска мрежа, "Поликомп" се отличава и с богато разнообразие от партньори. Фирмата разширява непрекъснато своето партньорско портфолио – така например през юли 2010 г. подписва договор за дистрибуция с Transcend, водещ тайвански производител на USB памети, музикални плейъри и други мултимедийни продукти¹; през август 2011 г. става дистрибутор на Lenovo, а през февруари 2012 г. подписва и договор за дистрибуция с американската компания "Сиско", световен лидер в областта на мрежовите технологии². Разгърнатата дилърска мрежа и над 10-годишният опит при работата с дилъри са основна причина "Поликомп" да бъде избран за оторизиран дистрибутор не само от Dell, но и от други световни ИТ компании. Изградените отношения с дилъри и разнообразието от продукти на различни партньори дават възможност на "Поликомп" да предоставя комплексни решения за цялостно обслужване на своите клиенти. Друга положителна черта на компанията е изчерпателната информация, предоставена на фирмения уебсайт, включително и за финансовите резултати през изминалите години (фигура 4 на следващата страница), което създава още повече прозрачност в отношенията и още по-голямо взаимно доверие с партньорите. На сайта присъстват и логата на всички партньори, с които работи "Поликомп" (фигура 5 по-нататък). Силно предимство на фирмата са и регулярните обучения и семинари, които тя провежда за своите дилъри с цел повишаване на квалификацията им. През есента на 2009 г. "Поликомп" стартира инициатива, наречена "Партньорска академия – Поликомп"³, чрез която и досега ежегодно се представят новите тенденции, технологии и продукти на партньорите на фирмата. Целта на Академията е да улесни дилърите в оферирането на продуктите, които "Поликомп" предлага на пазара, като предостави последна информация за новостите в

¹ "Поликомп" е новият дистрибутор на Transcend, 11.08.2010 г., <http://www.polycomp.bg/poly/news/16050?category=&year=2010>

² "Поликомп" е новият дистрибутор на "Сиско" в България, 29.02.2012 г., <http://www.polycomp.bg/poly/news/47050>

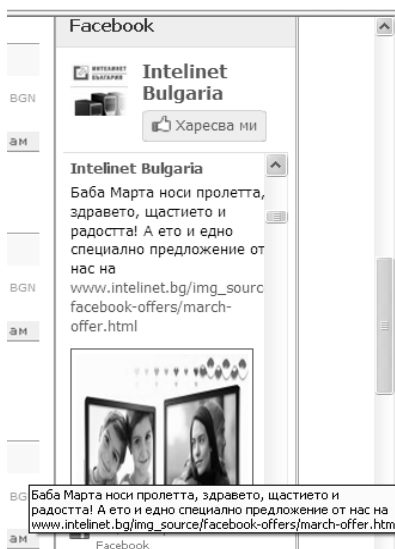
³ „Поликомп Партньорска академия“, 01.12.2011 г., <http://www.polycomp.bg/poly/news/44050?category=&year=2011>

различните продуктови линии. В Академията се провеждат обучения за начинаещи и напреднали, за търговци и технически специалисти, а лектори са продуктови мениджъри и специалисти от марките - партньори на "Поликомп".



Източник: сайтът на "Интелинет", на интернет адрес: <http://www.intelinet.bg/shopping/shop.php>

Фиг. 2. Фирмен сайт на "Интелинет България", оторизиран дистрибутор на Dell

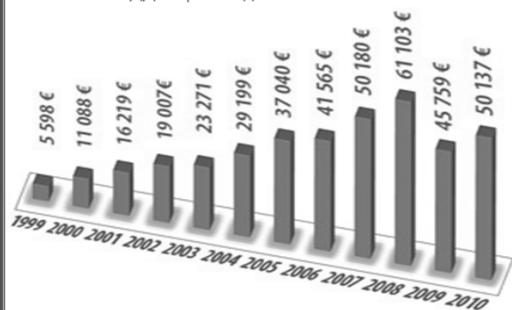


Източник: сайтът на "Интелинет", на интернет адрес: <http://www.intelinet.bg/shopping/shop.php>

Фиг. 3. "Интелинет" – фейсбук страница

Финансови резултати

Поликомп бележи непрекъснат ръст в развитието си. Всяка година подобряване своите финансови резултати. Обемът на продажбите на компанията в млн. EUR без ДДС през годините е:



Източник на двете фигури: сайтът на "Поликомп", на интернет адрес: <http://www.polycomp.bg/poly/html?page=aboutus&big=yes>

Фиг. 4. Прозрачност и доверие – финансови резултати на сайта на "Поликомп"



Фиг. 5. Богато портфолио от фирми – партньори на "Поликомп"

4.2. Области за подобрене

"Интелинет България" – има някои области, които фирмата би могла да подобри в бъдеще. Така например по данни на фирмения сайт фирмата работи с ограничен брой други марки – само с Xerox. Партньорството между двете фирми е обявено през декември 2006 г., когато "Интелинет България" става Premium партньор на Xerox и започва да предлага всички продукти на международната компания – принтери, мултифункционални устройства, високотехнологични машини за професионален печат и др.¹ Офертите могат да се видят на специално разработен уебсайт (www.xeronet.eu).

Макар при създаването ѝ "Интелинет България" да включва само Dell в портфолиото си², оттогава пазарната конюнктура претърпява значителни промени: българските клиенти стават все по-информирани и по-взискателни, конкурентите предлагат все по-цялостни решения, а през последните три години заради кризата самият ИТ пазар се характеризира с несигурност и спад в потребителските разходи. Това налага и необходимостта от едно по-широко сътрудничество и с други марки, освен партньорството с Xerox. Потенциална област за подобрене биха могли да бъдат и отношенията с клиентите, на които фирмата да осигури повече програми за обучения, семинари, онлайн консултации. Така например през лятото на 2008 г. "Интелинет" и Xerox стават домакини на семинар, на който са демонстрирани последните тен-

¹ "Интелинет" става стратегически партньор на Xerox България, COMPUTER WORLD, 01.12.2006 г., http://computerworld.bg/14191_intelinet_stava_strategicheski_partnior_na_xerox_balgarinya

² Източник: Dell с трети дистрибутор у нас, COMPUTER WORLD, 28.09.2003, http://computerworld.bg/7312_dell_s_treti_distributor_u_nas

денции в областта на широкоформатния печат¹. Също през 2008 г. фирмата става и съ-спонсор на семинар по въпросите на съхранението и управлението на данни, на която Юлиян Панов от "Интелинет България" изнася лекция на тема "Enterprise Storage решения Dell/EMC"². Като цяло "Интелинет" предлага презентации и обучения, но в сравнение с "Поликомп" и други дистрибутори на Dell (като ЦАПК "Прогрес"), те са ограничени и техният брой и обхват би могъл да се подобри.

"Поликомп" – предвид доброто представяне на фирмата за 2010 г. според последните данни на CBN, изнесени в края на 2011 г., (на 7-мо място по приходи в Топ 10 от българските ИТ дистрибутори), оценката на областите за подобрене на "Поликомп" е в известна степен затруднена. Фирмата има дългогодишен опит и изградени отношения, които ѝ помагат да се представя стабилно и да се задържи сред десетте най-големи ИТ дистрибутори въпреки икономическата криза. С оглед на статуса на "Поликомп" на оторизиран дистрибутор на Dell, като потенциална област за подобрене би могъл да бъде сервизът на продуктите Dell. Известно подобрене би могло да се направи и в администрирането на продуктите, предлагани от фирмата, което се очаква да бъде по-усложнено заради голямото разнообразие на предлаганите от "Поликомп" продукти.

4.3. Възможности за развитие

- **"Интелинет България"** – фирмата би могла да разшири портфолиото си от предлагани продукти, като включи и марки на други партньори освен Xerox. Също така добра възможност за бъдещо развитие е да се организират повече семинари и други форми на обучение на клиентите на фирмата как могат да ползват оптимално компютърната техника на Dell. Друга благоприятна възможност е "Интелинет" да продължава да развива онлайн магазина си и онлайн търговията. Така компанията ще бъде в унисон с най-съвременните тенденции.
- **"Поликомп"** – подходяща насока, в която "Поликомп" би могла да се подобри като оторизиран дистрибутор на Dell, е да привлече инженери, сертифицирани за сервиз на продуктите Dell. Също, подобно на "Интелинет", и "Поликомп" би могла да потърси възможности за онлайн търговия и възможност за онлайн поръчки.

¹ Източник: "Интелинет България" и Xerox домакини на семинар. – Списание ТД Инсталации, 28.07.2008 г., <http://tech-dom.com/statiieng.aspx?id=857>

² Кръстев, В. Съхранението на данни е с все по-висок приоритет. Сага Технолъджи, 27.03.2008 г., http://news.sagabg.net/item_7186.html

* Според публичната информация в интернет на официалния сайт на Dell в секция Dell Bulgaria – Contact Information, фирма "Стемо" е посочена като оторизиран сервизен център на Dell, който предоставя „Services support for Polycomp only“:

<http://www1.euro.dell.com/content/topics/topic.aspx/emea/contact/edb/bulgaria?c=bg&l=en#Stemo>

4.4. Заплахи

Заплахите пред двете компании могат да се разделят на общи (валидни за конкретните два дистрибутора в частност и за останалите дистрибутори на Dell в България като цяло) и специфични, произтичащи от конкретното сравнение между двете фирми:

- Общи – към тях спадат две основни заплахи: навлизането на нови участници и заместващите продукти. Първата заплаха произтича от стремежа на производителя Dell да разшири своето пазарно присъствие на българския пазар чрез постепенно увеличаване броя на дистрибуторите. Най-сериозно срещу тази заплаха са се изправили първите, най-стари и с утвърдени позиции на пазара оторизирани дистрибутори на Dell: "Поликомп", ЦАПК "Прогрес" и "Интелинет България". Като възможна реакция срещу навлизането на нови участници фирмите прилагат различни мерки, свързани с по-гъвкаво ценообразуване и запазване на вече завоювана клиентска база. Втората заплаха, заместващите продукти, е особено актуална за българския пазар, предвид по-ниската покупателна способност на българските потребители в сравнение с традиционния за марката Dell американски пазар. На нашия пазар така наречените фирми "асемблатори" предлагат компютърни конфигурации на по-ниски цени от цената на нов компютър Dell, затова са предпочитани от ценово чувствителни и частни, и бизнес клиенти. Потенциален подход за преодоляване на тази заплаха е продуктовата диференциация, чрез която да се изгради усещане за уникалност на притежаваната марка компютър Dell у потребителя, чрез неценови елементи като целенасочена дистрибуционна политика и атрактивни промоционални дейности.

- Специфични – въз основа на направеното сравнение между "Поликомп" и "Интелинет" биха могли да се очертаят по едно основно предизвикателство пред всяка от тях, което да преодолеят. За "Интелинет" това е развитата партньорска мрежа на "Поликомп" (близо 1500 дилъри), чрез която конкурентът достига до целия български пазар. За "Поликомп", от друга страна, основна заплаха от страна на "Интелинет" е утвърдената позиция на фирмата като дългогодишен дистрибутор на Dell в България и възможността за договаряне на по-конкурентни условия на доставка с производителя, в сравнение с условията за "Поликомп". За справяне с тези заплахи двете фирми прилагат различни подходи: чрез фирма "Дилър Директ", основана през 2009 г. от същия мениджърски екип като този на "Интелинет България" ЕООД, "Интелинет" прави успешна крачка за разширяване на своята дилърска мрежа. Фокусът на "Дилър Директ" пада върху отношенията с дилъри, а на "Интелинет" – върху продажбите в корпоративния сектор и сервизното обслужване. Що се отнася до "Поликомп", фирмата се стреми да подобри качеството на своята дилърска мрежа чрез обучения, семинари, като чрез повишеното качество се повлияват благоприятно и условията на договаряне с производителя Dell.

Фигура 6 обобщава силните и слабите страни на "Интелинет България" и "Поликомп", както и техните области за подобрене и вероятните заплахи, пред които биха могли да се изправят.

Силни страни**Области за подобрене**

<p>На "Интелинет":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дългогодишно партньорство с Dell - Доказан имидж на дистрибутор на Dell - Разнообразни клиенти (корпоративни, частни) - Атрактивен маркетингов микс <p>На "Поликомп":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Лидерска позиция в ИТ сектора в България - Партньор с водещи световни ИТ марки - Силно развита дилърска мрежа в страната - Опит в отношенията с дилъри и в обучението 	<p>На "Интелинет":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Малък брой партньори (само Хегох) - Недостатъчно обучения и семинари за клиентите <p>На "Поликомп":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сложно продуктово разнообразие, изискващо специфично администриране - Сервиз на Dell продукти*
<p>За "Интелинет":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Разширяване на портфолиото от предлагани продукти и на други партньори - Развитие на отношенията с партньорите - Развитие на онлайн търговията <p>За "Поликомп":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Онлайн търговия/каталог - Сервиз на Dell* 	<p>Общо и за двете компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Опасност от заместващи продукти - Опасност от навлизане на нови участници <p>За "Интелинет":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Развита партньорска мрежа на "Поликомп" <p>За "Поликомп":</p> <ul style="list-style-type: none"> - Конкурентните условия на договаряне Dell – "Интелинет" като негов дългогодишен партньор

Възможности за развитие**Заплахи**

Източник на фигурата: авторът.

Фиг. 6. Сравнителен SWOT анализ – "Интелинет България" и "Поликомп"

4. Предиизвикателства пред дистрибуторите на Dell в България

Частично този въпрос беше засегнат в предходния параграф при анализа на заплахите за двете компании (обща и специфична). В допълнение към тях, могат да се посочат и други две предиизвикателства, произтичащи от спецификите на българския пазар:

- *Свито потребление* – по данни на IDC, публикувани през февруари 2012 г., негативните тенденции, обхващали българския компютърен пазар от началото на 2011 г., се затвърждават през последното четиримесечие на годината (края на 2011 г. – началото на 2012 г.)¹. Пазарът се свива с 11,2 % на годишна база, а най-търсени са компютри с цени под 800 лв. С този спад пазарът пада дори под нивата на 2007 г.

- *Изместване на търсенето от настолни към преносими компютри и поява на нови тенденции за търсене на таблети, i-Phone-и и др.* – тенденцията засяга не само дистрибуторите на Dell, но и дистрибуторите на други марки. През 2011 г. сегментът на настолните компютри да се е понижил само с 10,2 %, а този на прено-

¹ Мишева, Г. PC пазарът падна под нивата от 2007 г., 17.02.2012 г.
<http://it.dir.bg/news.php?id=10557592>

симите компютри с 18,8 %¹. Поради изместване на търсенето от настолни към преносими компютри и по-високата цена на преносимите в сравнение с настолните компютри, спадът в пазара на преносимите компютри е по-осезаем. Относно таблетите, тъй като тяхната цена все още е висока за българския пазар, търсенето им оказва влияние върху компютърния пазар, но в бъдеще се очаква по-силен ефект.

Заключение

Дистрибуторите на Dell в България са основен посреднически канал, чрез който американският производител навлиза на българския пазар. За Dell родните дистрибутори имат важни предимства, произтичащи от познаването на местните пазарни специфики, разполагането с развити дилърски мрежи, притежаването на материално-техническа база и маркетингово ноу-хау. За българските партньори, от друга страна, да бъдат оторизиран дистрибутор на такъв утвърден световен производител е отлична възможност да предложат на българския потребител компютърна техника от доказана марка с отлично качество, както и да повишат потребителската изгода чрез допълнителни VAR дейности с цел приспособяване на продукта към изискванията на крайния потребител. Дистрибуторите на Dell в България работят в динамична, богата на предизвикателства среда. За справяне с тези предизвикателства, фирмите биха могли да прилагат мерки за още по-голяма гъвкавост в ценообразуването (за преодоляване на конкуренцията на другите производители и заместващи продукти), разширяване на портфолиото от продукти и услуги (с цел по-голяма потребителска стойност за клиента и предлагане на адекватни на новите тенденции оферти) и продуктова диференциация чрез подобрени дистрибуционни мрежи и атрактивни промоционални дейности.

Литература

Боева, Б. Международен маркетинг. С., Стопанство, 1996.

Василева, А. Международен бизнес. С., Стопанство, 2011.

Фирмени уебсайтове (по азбучен ред):

www.asbis.bg

www.dell.com

www.dealerdirect.bg

www.gedis.bg

www.index-bulgaria.com

www.intelinet.bg

www.kontrax.bg

www.stone.bg

www.polycomp.bg

www.progress.bg

¹ Мишева, Г. РС пазарът падна под нивата от 2007 г., 17.02.2012 г.
<http://it.dir.bg/news.php?id=10557592>

Онлайн статии, анализи и други източници:

Трета поредна тежка година за ИТ пазара, Dnevnik.bg, 09 май 2011,

http://www.dnevnik.bg/biznes/2011/05/09/1086695_treta_poredna_tejka_godina_za_it_pazara/

Ръстът в продажбите на компютри се забавя, Lenovo се изкачва до второ място, 14 октомври 2011, <http://www.mobilebulgaria.com/news/20918/ръстът-в-продажбите-на-компютри-се-забавя-lenovo-се-изкачва-до-второ-място>

CBN: Лек позитивизъм за приходите на ИКТ дистрибуторите през 2011 и 2012 г., 18.11.2011 г.,

http://computerworld.bg/38210_cbn_lek_pozitivizam_za_prihodite_na_ikt_distributorite_prez_2011_i_2012_g

ASBIS ще продава ултраевтини компютри, Sagabg.net, 22.07.2008, http://news.sagabg.net/item_8213.html

Нов дистрибутор ще увеличава пазарния дял на Dell в България, TechNews.bg, 05.02.2009, <http://www.technews.bg/article-11426.html>

Dell с трети дистрибутор у нас, 28.09.2003,

http://computerworld.bg/7312_dell_s_treti_distributor_u_nas

"Поликомп" стана дистрибутор на Lenovo, TechNews.bg, 15.08.2011 г.,

<http://www.technews.bg/info.php?id=23130>

Силен ход на Dell, привлече "Поликомп" за дистрибутор, TechNews.bg, 30.01.2009, <http://www.technews.bg/info.php?id=11347>

"Стоун компютърс" и Dell сключиха стратегическо партньорство, 28.10.2009,

http://pcworld.bg/13607_stoun_kompiuturs_i_dell_skliuchiha_strategichesko_partniorstvo

DELL с още един партньор – "Дилър Директ", it FORUM на Saga Technology, 05.02.2009 г.,

<http://news.sagabg.net/dilr-direkt-eood-e-noviyat-distributor-na-dell-v-b.html>

"Поликомп" е новия дистрибутор на Transcend, 11.08.2010 г.,

<http://www.polycomp.bg/poly/news/16050?category=&year=2010>

"Поликомп" е новият дистрибутор на "Сиско" в България, 29.02.2012 г.,

<http://www.polycomp.bg/poly/news/47050>

"Поликомп Партньорска академия" приключи успешно втория етап от обучението през 2011 г., 01.12.2011 г.,

<http://www.polycomp.bg/poly/news/44050?category=&year=2011>

"Интелинет" става стратегически партньор на Xerox България, COMPUTERWORLD, 01.12.2006 г.,

http://computerworld.bg/14191_intelinet_stava_strategicheski_partnior_na_xerox_bulgariya

"Интелинет България" и Xerox домакини на семинар, Списание "ТД Инсталации", 28.07.2008 г., <http://tech-dom.com/statiieng.aspx?id=857>

Кръстев, В. Съхранението на данни е с все по-висок приоритет, Сага Технолъджи, 27.03.2008 г., http://news.sagabg.net/item_7186.html

Мишева, Г., РС пазарът падна под нивата от 2007 г., 17.02.2012 г.

<http://it.dir.bg/news.php?id=10557592>

IT Survey Bulgaria 2011&2012F, 19.02.2012г., blog.CBN-Bulgaria.com
<http://blog.cbn-bulgaria.com/2012/02/it-2011.html#more>
Гуран, М. Презентация "Ново партньорство – DELL", 04.09.2009,
[http://www.kontrax.bg/images/download/news/dell %20presentation_kontrax
%26partners_2009.pdf](http://www.kontrax.bg/images/download/news/dell_%20presentation_kontrax%26partners_2009.pdf)
Справочник Сертифицирани фирми на Сдружение "Клуб 9000",
<http://www.club9000.org/bg/ISO 9001-Certified-Firms.php?page=6&ipp=20&l=200>

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТА НА ИНТЕГРАЦИОННИЯ ПРОЦЕС КЪМ ПЛАНИРАНЕТО

*ас. Николай Дончев,
катедра "Маркетинг и стратегическо планиране", УНСС*

Резюме

Основните предизвикателства към планирането намират синтезиран израз в резултатите, които ще се получават от развитието на интеграционния процес в бъдеще. Едни резултати обслужват и гарантират целесъобразния преход към икономика на знанието и устойчивото развитие, докато други резултати не гарантират осъществяването на този преход. Основно място в съвременната система на управление на интеграционния процес заема планирането. Неговата мисия е да изведе икономиката на ЕС на траекторията на развитие и растеж, съобразени от социална, икономическа и екологична гледни точки. В материала се предлагат базовите направления и опорните точки, на които да стъпи това извеждане.

Ключови думи: интеграция и планиране, еволюция на планирането в ЕС, основни проблеми в практиката на планиране в ЕС, насоки на усъвършенстване практиката на планиране в ЕС

CHALLENGES OF THE INTEGRATION PROCESS TO PLANNING

Nikolay Donchev, Assistant professor, Marketing and Strategic Planning"
Department, UNWE

Summary

The main challenges to the economic planning have synthetic expression in the results which are expected from the development of the integration process in the future. Certain results serves and stands for an expedient transition to Knowledge Economy and Sustainable Development but other ones don't guarantee the accomplishment of this stage. The economic planning takes a main place at the modern system for management of the integration process. The mission of the economic planning is to lead the EU economy to the path of the economic development and growth according to the social, economical and ecological aspects. The main approaches and basic points of that process are introduced in the present paper.

Key words: integration an economic planning, evolution of the economic planning in EU, main problems of the planning practice in EU, approaches to improvement of the planning practice in EU.

Получените резултати от функционирането на икономиката на Европейския съюз през последните десет години (растящи дългове и бюджетни дефицити, увеличаване равнището на безработицата, изоставане по темпове на растеж на производителността на труда, по технологично развитие и конкурентоспособност в между-

народен аспект, неспособност за справяне с екологичните проблеми и т.н.) дават достатъчно основание за притеснения и тревога. Към тези резултати се прибавят и растящото недоволство, евроскептицизъм и появата на първи симптоми за възникване на дезинтеграционни процеси. Всичко това поставя на дневен ред въпросите за бъдещото развитие на интеграционния процес и механизмите за неговото управление.

Основно място в съвременната система на управление на интеграционния процес заема планирането. Тук е необходимо да се направи и едно терминологично уточнение. Под управление на интеграционния процес се разбира какви решения да бъдат взети днес, които да доведат до такива резултати от функционирането на икономиката на ЕС в бъдеще, с които гражданите на ЕС ще бъдат съгласни и доволни. В синтезиран вид основните предизвикателства към планирането (и на равнище ЕС, и на равнище държава членка) са свързани с разшифроване на резултатите, които трябва да се получават от функционирането на икономиката на ЕС. А тези резултати могат да бъдат изведени само на основата на ясна визия за ЕС и очертана бъдеща архитектура на европейската икономика.

Изходен пункт при разшифроването на тези резултати се явява изясняване на въпросите относно обективната необходимост от планиране, на еволюцията на планирането през отделните етапи от развитието на интеграционния процес. Ако на по-ниските етажи на интеграционното строителство потенциалът на планирането е бил използван предимно за координация и съгласуваност на общностните политики с националните политики на държавите членки в определена област, то на съвременния етап от развитието на интеграционния процес планирането има свършено друга роля. Тази роля се свежда преди всичко до очертаване контурите на бъдещото европейско общество със съответната му икономика и извеждане на пътищата, средствата и механизмите за неговото осъществяване.

За съжаление, въпреки че се осъзнава обективната необходимост, мисия и роля на планирането, верният път се търси *ad hoc*, по правилото на пробите и грешките. Все още в практиката на планирането на равнище Европейски съюз и на равнище държава членка не се използват в необходимата степен постиженията в областта на теоретическата разработеност на въпросите относно научната парадигма, която трябва да стои в основата на планирането и неговото развитие като практика.

Интеграция и планиране

Съвременната теория разглежда икономическата интеграция като обективен по своя характер процес на дълбоко срастване на националните възпроизводствени процеси в един цялостен международен стопански комплекс. Формирането на този "нов материален обект" ("нова реалност")¹ не представлява механично обединение на национални икономики, а се явява закономерен резултат от развитието на производителните сили, разширяването и задълбочаването на международното разделение и кооперация на труда, повишаване степента на икономическото развитие.

Историческият преглед върху еволюцията на интеграционния процес разкрива, че в основите му стои *различието между териториални и икономически граници*, в

¹ Маринов, В. и кол. Европейска икономическа интеграция. С., Стопанство, 2004, с. 18.

рамките на които се затваря единният възпроизводствен процес. Обективното несъответствие между обема на национално производство за даден вид продукция и големината на националния пазар за същия вид продукция може да се разреши само с разширяване на териториалния комплекс, в границите на който се затваря единният възпроизводствен процес. По думите на акад. Матеев, няма два технико-икономически оптимума – един за големи и един за малки страни¹. По тази причина *икономическата интеграция се явява обективно необходим процес*, който позволява достигането на оптималния мащаб на комплекса, в който се затваря кръгът между производството и потреблението. Разбирането за интеграцията като обективно необходим процес, а не като механично обединяване на пазари или национални стопанства, позволява да се разкрият *формите и механизмите*, които улесняват неговото развитие в бъдеще.

Развитието на интеграционния процес води до разширяване (абсолютно и относително), задълбочаване, интензифициране и усложняване на икономическите връзки между страните партньори, до нарастване на степента на взаимозависимост в тяхното икономическо развитие. В такъв случай координацията на националните политики изпъква като обективна необходимост, идваща от повишената степен на сложност и неопределеност в икономическите отношения между страните партньори. Колкото по-висока степен на интеграция се постига, толкова повече нараства необходимостта от съгласувани мероприятия и действия между страните партньори.

В литературата все още остава дискуссионен въпросът за ролята на пазара и на държавата като движещи сили в развитието на интеграционния процес. Опитът на най-развитата интеграционна общност в света (Европейския съюз) показва, че *интеграционният процес не може да се развива само от действието на пазарния механизъм*. Колкото по-висока е степента на развитие на интеграционния процес, толкова по-необходимо става намирането на оптимално съчетание между пазарен механизъм и държавна намеса.

С разширяването и задълбочаването на интеграционния процес все повече започва да се проявява влиянието на цялото (т.е. на интеграционната общност) спрямо неговите части (т.е. отделните държави членки). В резултат на интеграцията автономните преди това възпроизводствени процеси загубват в определена степен своята първоначална самостоятелност. По този начин закономерностите, по които се развива интеграционната общност като цяло, имат все по-важна и определяща роля по отношение развитието на отделните национални икономики².

Успешното развитие на интеграционния процес изисква *хармонизиране на интересите* както между страните членки, така и между общността и дадена страна членка. Процесът на интеграция може да се осъществи между страни с еднаква (висока) степен на икономическо развитие. Но възможно е също така в него да се включат и страни с различна (по-ниска) степен на икономическо развитие. Според автори като Ф. Перу, А. Маршал, Г. Мюрдал, П. Уайлз, П. Стрийтън органичното срастване на националните възпроизводствени процеси в един нов междуна-

¹ Матеев, Е. Международно разделение на труда и народностопанско планиране. С., Наука и изкуство, 1967, с. 14.

² Матеев, Е. Управление, ефективност, интеграция (в търсене на решения). С., с. 436.

роден стопански комплекс може да се осъществи само когато се интегрират сходни и конкуриращи се икономики, а не допълващи се икономики¹. Оттук – колкото по-малки са различията в степента на икономическото развитие между страните партньори, толкова по-успешна ще бъде интеграцията между тях. Когато различията в степента на икономическо развитие на страните са големи, това изисква повече усилия и подпомагане на по-слабо развитите страни от интеграционната общност. *Смисълът на интеграцията се заключава в това да води до повишаване на икономическия просперитет на страните и на тази основа постигане на изравняване в степента на тяхното икономическо развитие.* Този процес на сближаване трябва да става чрез *ускорено развитие на изоставащите в икономическо отношение страни на основата на предимствата*, които получават от членството в дадена интеграционна общност.

Интеграцията като обективен процес създава *възможности* дадена страна на основата на специализацията ускорено да модернизира своята икономика, да създава и развива конкурентни предимства и по този начин за по-кратко време да постигне по-високи стопански резултати. Но заедно с това интеграцията поставя *изисквания* и *ограничения*, с които трябва да се съобразяват отделните страни членки. Това често поражда трудности и проблеми както за отделната страна членка, така и за общността като цяло. Успешното включване на дадена страна в интеграционния процес зависи от начина, по който тя съумее да усвои тези възможности за ускорено повишаване степента на икономическо развитие, да отговори по адекватен начин на изискванията, които се поставят пред нея, и да преодолее по най-безболезнен начин трудностите и ограниченията.

Присъединяването към интеграционната общност трябва да носи *ползи* и *за двете страни* – и за интеграционната общност, и за отделната държава. Но заедно с ползите членството в интеграционна общност е носител и на *отговорности* и *задължения*. Всяка страна трябва да е готова да понесе бремето на членството в дадена интеграционна общност. Това означава да е готова да "жертва" част от своя интерес в името на интереса на интеграционната общност. Колкото по-малки са различията в степента на икономическо развитие на страните членки на дадена интеграционна общност, толкова по-малка става "цената", която всяка страна трябва да плаща по повод на своето членство. Колкото по-големи са различията в степента на икономическо развитие между страните, формиращи дадена интеграционна общност, толкова по-голяма става вероятността от възникване на дезинтеграционни процеси и нарастване на противоречията в интересите както между страните членки, така и между интеграционната общност и дадена страна членка. Намалването на степента на различие между общностния и националния интерес се явява едно от главните условия за успешното развитие на интеграционната общност в бъдеще. На свой ред това изисква хармонизиране на интересите по две линии – между отделните държави членки и между интеграционната общност като цяло и отделната страна членка.

Хармонизирането на тези интереси става възможно вече само на основата на ясно определяне на посоката (визията) за развитие на интеграционната общност в

¹ Маринов, В. и кол. Европейска икономическа интеграция, С., УИ „Стопанство“, 2004 г., с. 36.

бъдеще. Редица проблеми в ключови области (като социално развитие, екология, енергетика, селско стопанство, технологично развитие, конкурентоспособност, регионално развитие и т.н.) имат съдбовно важно значение и за общността, и за отделната държава членка. Тяното решение може да бъде намерено само в рамките на един по-дългосрочен период от време. Успешното развитие на националните икономики на отделните страни членки в бъдеще все повече става зависимо от развитието на интеграционната общност като единно цяло. Заедно с това нарастват ролята на интеграционната общност в световен мащаб. Бъдещите действия на интеграционната общност имат значение не само за държавите членки, но оказват влияние и върху редица процеси в световен мащаб. Все по-необходимо за развитието на общността като единно цяло става извеждането на "образа", който желае да получи общността в бъдеще, и очертаване на пътищата, средствата и начините за неговото постигане.

И така, *необходимостта от планиране на равнище интеграционна общност и на равнище страна членка* произтича от характера и тенденциите в развитието на интеграционния процес. Резултатите от него ще бъдат едни или други в зависимост от начина на удовлетворяване на тази обективна необходимост – дали тази обективна необходимост от планиране ще се удовлетворява на основата на научната представа за разработване на различните планови документи или на основата на една повърхностна представа за планиране. Колкото повече методологията на разработване на различните планови документи (стратегически, тактически и оперативни планове; програми; политики; проекти) съответства на научната работност на въпросите на планирането, толкова по-успешно ще протича бъдещото развитие на интеграционната общност.

Еволюция на планирането в ЕС

Осигуряването на координация и съгласуваност между политиките на по-ниските стадии на интеграция има ключово значение за по-нататъшното развитие на интеграционния процес. Поради това още с първите договори за създаването на Европейската интеграционна общност е предвиден начинът за осъществяване на координацията между политиките. Става дума за координация и съгласуваност на политиките по следните направления: координация и съгласуваност на отделните политики на равнище интеграционна общност (Европейския съюз; координация и съгласуваност на общностните политики с националните политики на страните членки; координация и съгласуваност на националните политики на страните членки в определена област; координация и съгласуваност на отделните политики (макроикономическа, аграрна, индустриална, бюджетна, регионална, ценова и т.н.) в страната членка. На всеки един етап от изграждането на Европейския съюз (митнически съюз – общ пазар – икономически и валутен съюз) по тези направления се е използвал различен *механизъм за осъществяване на координацията на политиките*.

Изходен пункт за определяне на механизма за осъществяване на координацията се явява нивото и областта на компетентност на интеграционната общност и страната членка по повод провеждането на различните политики. Настъпилите промени в договорната уредба ясно показват, че *с развитието на интеграционния процес*

все повече политики придобиват наднационален характер и влизат в обхвата и компетенциите на Съюза.

Обхватът и целите на общностните политики, както и механизмът на тяхната координация се определят от целите на интеграционния процес. В процеса на изграждане на Европейския съюз се наблюдава *непрекъснато обогатяване на целите и на равнище интеграционна общност, и при отделните политики.* Това обогатяване на целите обаче не е свързано с тяхното структуриране на различни йерархични нива (например на крайна цел и подцели и задачи), на ешалониране на целите във времето по ранг на приоритет. Обогатяването на целите води единствено до многообразие и многоаспектност, а в някои случаи и до разнопосочност. Когато е налице многообразие и многоаспектност на целите, това винаги крие риск от *подмяна на целта (в собствения смисъл на думата) със средствата за нейното постигане.* Подмяната на целите в собствения смисъл на думата със средствата за тяхното постигане има за резултат едно-единствено нещо – израждане и в целта, и в средствата за нейното постигане.

Задълбочаването и усложняването на интеграционния процес, утвърждаването и развитието на интеграционната общност като единно цяло поставят изисквания за преход от координация на политиките във връзка с постигане на определена цел в дадена област към разработването на цялостна стратегия за развитие на интеграционната общност и координация на политиките за реализация на стратегията. *При достигната степен на развитие на Европейския съюз постигането на съгласуваност и координация както между различните общностни политики, така и между общностните политики и националните политики става възможно само когато са подчинени на ясна стратегия за бъдещото развитие на интеграционната общност.* Когато и точката, в която се намира интеграционната общност, и точката, в която тя желае да стигне в бъдеще, са ясно определени, то кривата на прехода от едната към другата точка ще определи конкретния механизъм на координация и съгласуваност. Стратегията за развитието на интеграционната общност е инструментът, чрез който се постига необходимата координация и съгласуваност на политиките по посочените направления и най-важното – тази координация и съгласуваност се постига на възможно най-ефективна основа.

Европейският съюз е осъзнал необходимостта от стратегия за своето бъдещо развитие, от очертаване на своята визия и бъдеща архитектура на икономиката. Той е осъзнал, че без стратегия е невъзможно да се осъществи преходът към икономика и общество, основани на знанието и устойчивото развитие. Но за съжаление се наблюдава хаотично придвижване в тази посока, вместо да се стъпи здраво върху релсите на дълбоката теория за планирането. Приетите документи под заглавието "стратегии", "планове", "програми" за развитие на Европейския съюз съществено се отдалечават от научната представа за разработването на документи със стратегически, тактически и оперативен характер. А там, където практиката изостава (или се отклонява) от теоретичните постижения, резултатите ще бъдат все неудовлетворителни.

Например през последното десетилетие за основни стратегически документи на равнище ЕС са приемат Европейска стратегия за заетост, Лисабонска стратегия,

Европейска стратегия за устойчиво развитие. Коректната оценка на тези документи изисква тя да бъде направена най-малко от две гледни точки. Първата гледна точка е откъм присъствие на трите структурни единици, задължителни за всеки един стратегически документи – статус на обекта в стартовия момент, необходимо и желано състояние на обекта в бъдеще, изведен механизъм (крива на прехода) на трансформиране на обекта от състоянието му в началния момент към необходимото и желано състояние в бъдеще. Втората гледна точка е откъм коректността на изведените елементи в трите структурни единици на стратегията. Става въпрос за коректното разрешаване на следните релации: "цели на развитието на една система" ↔ "унаследени възможности на системата за развитие"; "цели на развитието на съответната система" ↔ "ограничения пред развитието на системата"; "цели на развитието на една система" ↔ "проблеми пред развитието на съответната система"; "цели на развитието на една система" ↔ "приоритети на развитието на системата"; "проблеми пред развитието на системата" ↔ "приоритети на развитието на системата"; "ограничения пред развитието на системата" ↔ "приоритети на развитието на системата"¹.

Пресяването на посочените документи през двата филтъра показва, че в нито един от тях не присъстват и трите задължителни структурни единици, не са изведени коректно и елементите във всяка една от застъпените в документа структурни единици. Например в ранг на цели най-често се представят средствата за постигането на дадена цел, или проблемите, или ограниченията. Оценката на тези документи от Европейската комисия само четири години след тяхното приемане показва, че нито един документ не е изпълнил своите цели, което налага неговото актуализиране. Качеството на един документ за управление (било стратегия, план, програма) намира синтезиран израз в качеството на стопанските резултати от функционирането на икономиката. А истинската оценка за тези резултати може да се даде само когато се надникне зад явленията и процесите на повърхността, т.е. когато погледът се насочи към дълбините на структурата на икономическата система, където стават истинските промени.

В таблици 1 и 2 по-долу са показани резултатите от изследването на стопанските резултати от функционирането на икономическите системи на 12 държави – членки на ЕС, в периода 2000 – 2005 г. Изчисленията са направени въз основа на данните от таблиците "Ресурс" и "Използване", представяни от всяка държава – членка на ЕС. За трансформирането на двете таблиците в "input-output" таблица е използван модел "В".

Данните ясно показват, че извършените реформи в страни като Ирландия, Португалия, Испания са предизвикали значителни изменения в отрасловата структура на добавената стойност, крайната продукция и брутна продукция. В резултат на тези реформи тези страни постигат значителен растеж на крайната продукция. Но този растеж не е свързан с повишаване на ефективността на функциониране на икономическата система като цяло. Този растеж се е постигал преди всичко с увеличаване на масата на използваните материални ресурси. Точно обратен е случаят

¹ Манов, В. От хазартна към интелигентна икономика. С., Аси Принт, 2011, с. 803.

на страни като Холандия, Белгия и Дания. Настъпилите изменения в отрасловата структура на икономиката водят растеж на крайната продукция, който не е висок (спрямо страните по-горе), но който растеж се постига за сметка на повишаване на ефективността от използването на ресурсите и функционирането на икономическата система като цяло.

Таблица 1

Показатели за оценка на ефективността, с която функционират икономическите системи на 12 държави – членки на ЕС, в периода 2000 – 2005 г.

№	Страни	Средногодишен темп на растеж на крайната продукция за периода 2000 – 2005 г.	Норма на натрупване		Поведение на стойността на детерминантата*	Интегрален коефициент на структурни изменения (2005 г. спрямо 2000 г.) на:		
			2000 г.	2005 г.		добавената стойност	крайната продукция	брутната продукция
1	Германия	1,8 %	0,16	0,12	→	6,88 %	8,19 %	8,11 %
2	Франция	3,2 %	0,16	0,16	→	6,86 %	6,28 %	6,78 %
3	Италия	3,7 %	0,17	0,17	→	8,39 %	6,91 %	6,48 %
4	Холандия	4,7 %	0,14	0,12	↑	14,88 %	9,95 %	9,55 %
5	Белгия	3,6 %	0,12	0,11	↑	17,98 %	7,09 %	5,71 %
6	Дания	3,2 %	0,15	0,14	↑	6,86 %	6,28 %	6,67 %
7	Ирландия	6,8 %	0,14	0,16	→	21,96 %	25,97 %	28,03 %
8	Гърция	7,3 %	0,17	0,16	↑	10,11 %	10,97 %	8,89 %
9	Испания	7,0 %	0,20	0,23	→	12,09 %	11,29 %	16,50 %
10	Португалия	3,4 %	0,20	0,17	→	8,29 %	10,90 %	9,00 %
11	Австрия	4,4 %	0,16	0,15	→	13,10 %	9,18 %	11,43 %
12	Швеция	1,6 %	0,13	0,12	→	7,05 %	10,79 %	9,89 %

Източник: собствени изчисления по данни на Евростат.

* {→ – детерминантата на (E-A) е неизменна за периода 2000 – 20005 г.; ↑ – детерминантата на (E-A) формира тенденция на движение към 1 за периода 2000 – 20005 г.; ↓ – детерминантата на (E-A) формира тенденция на движение към 0 за периода 2000 – 20005 г.;}

Направените промени в трите стратегически документа през 2005 г. и 2006 г. представляват крачка напред към привеждане практиката на планиране към научните основи. Опитът за "избистряне" на методологическата рамка на разработване на планови документи и привеждането ѝ към научните основи се отнася обаче само до изясняване същността на елементите на всеки един планов документ (проблеми, цели, приоритети, ресурси, ограничения, мероприятия и действия и т.н.). С твърде бавни темпове практиката на планиране се привежда към научната представа по отношение на:

- връзката и взаимодействието между елементите във всеки един планов документ;
- връзката и взаимодействието между различните планови документи (между отделните инструменти за управление);
- парадигмата на извеждане на бъдещето.

Таблица 2

Влияние на структурата на крайната продукция и пълните материални разходи върху растежа на общата продукция

в млн. евро

№	Страни	Общ прираст ($X_{j(2005)} - X_{j(2000)}$)	Влияние върху изменението на отрасловата структура на общата продукция на:				
			Структурата на вектора на крайната продукция Y_i	Пълните материални разходи $(E-A)^1$	Съвкупно влияние на двата фактора	Резултативен прираст, предизвикан от Y_i	Резултативен прираст, предизвикан от $(E-A)^1$
1	Германия	503 010,57	528 985,81	-24 588,19	-1 387,05	527 531,15	-24 520,58
2	Франция	597 842,71	621 131,97	-22 591,08	-698,18	620 407,44	-22 564,73
3	Италия	556 442,01	554 292,84	2 978,44	-829,27	553 468,00	2 974,00
4	Холандия	284 892,91	318 744,40	-5 442,45	-28 409,05	289 841,85	-4 948,94
5	Белгия	100 271,80	126 325,47	-16 305,02	-9 748,64	115 132,08	-14 860,27
7	Дания	95 174,28	88 502,99	5 891,82	779,47	89 233,81	5 940,47
8	Ирландия	158 133,57	138 729,74	7 330,44	12 073,38	150 197,19	7 936,38
10	Гърция	104 623,25	111 763,97	-5 668,63	-1 472,09	110 213,22	-5 589,97
11	Испания	706 654,00	663 522,08	23 885,55	19 246,37	682 099,68	24 554,31
12	Португалия	60 870,70	57 807,91	2 917,62	145,17	57 946,10	2 924,59
13	Австрия	118 824,68	120 677,36	2 401,68	-4 254,37	116 506,01	2 318,66
14	Швеция	70 796,57	72 377,73	-2 397,16	815,99	73 221,67	-2 425,11

Източник: собствени изчисления по данни на Евростат.

Може би най-съществени са слабостите и недостатъци в практиката на планиране и на равнище ЕС, и на равнище държава членка по отношение на целеполагането. Представата за реалистични и постижими цели води до извеждане на многобройни цели, без това да е съобразено със стартовите позиции на държавите членки, с ресурсите, с проблемите, с ограниченията и т.н. Това поражда различна заинтересуваност и ангажираност за съгласувани съвместни действия. Разминаването между поети ангажименти и действия се случва все по-често. Слаба подкрепа на целите на европейските стратегии има и от страна на гражданското общество. Не са редки случаите, при които реформите в държавите членки не се представят като част от европейска стратегия. Всичко това води до задълбочаването на различията и противоречията между държавите и най-вече между тези, които са постигнали целите и тези, за които целите още от самото начало са били нереалистични за изпълнение в посочените срокове.

Неадекватно е и отношението на използвания инструмент за управление към реалцията "екзогенна сила на обкръжаващата среда – ендогенна сила на съответната система". Констатациите, направени в Доклада на Комисията относно цялостната оценка за напредъка на Лисабонската стратегия, ясно показват, че тя не е способствала нито за оползотворяване на възможностите, нито за предпазване и неутрализиране на опасностите и заплахите от външната среда. В доклада се посочва, че "в основата на икономическата криза стоят макроикономическите дисбаланси и проблемите на конкурентоспособността, но на тях не беше отделено адекватно внимание при надзора на икономиките на държавите членки, провеждан по линия на Пакта за стабилност и растеж и Лисабонската стратегия, които обаче имаха по-скоро склонност да функционират паралелно, а не да се допълват ... Връзките меж-

ду Лисабонската стратегия и другите инструменти и/или стратегии на ЕС като Пакта за стабилност и растеж, Стратегията за устойчиво развитие или социалната програма не бяха достатъчно тесни и вместо взаимно да се допълват, някои от стратегиите се развиваха независимо една от друга."¹

Неяснотата и противоречията в методологическата рамка на използвания инструмент за управление (било стратегия или програма) на практика го превръщат в "мъртво роден". Затова и резултатите отново са разочаровачи – създадените работни места не са довели до изваждане на хората от бедността², спад на БВП, нарастване на безработицата, влошено състояние на публичните финанси (растящи бюджетен дефицит и публичен дълг), изоставане в растежа на производителността на труда спрямо другите водещи икономики в света. Получените резултати в областта на опазването на околната среда отново са неудовлетворителни. От определените 16 показателя в четирите области (изменение на климата, природа и биологично разнообразие, природни ресурси и отпадъци, околна среда и здраве) по 7 показателя не се отчита напредък в решаването на проблемите; при 6 показателя се отчита напредък, но проблемът като цяло остава; при 3 от показателите има опасност не

¹ ЕВРОПЕЙСКА КОМИСИЯ, Документ относно напредъка на Лисабонската стратегия, Брюксел, 02. 02. 2010 г., с. 6. Вж. също EUROPEAN PARLIAMENT, DIRECTORATE-GENERAL FOR INTERNAL POLICY, POLICY DEPARTMENT, ECONOMIC AND SCIENTIFIC POLICY, The Lisbon Strategy 2000-2010 (An analysis and evaluation of the method used and results achieved) 2010.

² Постигнатите резултати в областта на заетостта не са довели до съществена промяна в жизнения стандарт на населението в Европейския съюз като цяло. Това се потвърждава и от данните на три от показателите, характеризиращи степента на човешкото развитие – индекс на човешко развитие, риск от бедност и социално изключване, материални лишения. По показателя индекс на човешко развитие Европейският съюз продължава да изостава спрямо другите две водещи сили в света САЩ и Япония. През 2000 г. индексът на човешко развитие за ЕС-27 е 0,807, на САЩ – 0,855, на Япония – 0,893. През 2010 г. индексът на човешко развитие за Япония е 0,902, на САЩ – 0,884, на ЕС-27 – 0,850.

Не са големи и успехите в борбата с бедността и социалното изключване. Очертава се тенденция на запазване на относително висок дял на населението, което живее на прага на бедността. За такъв праг е определен 60 % от разполагаемия доход. Данните показват, че през 2005 г. най-застрашени от изпадане в такова положение са били 16,4 % от населението на Европейския съюз (ЕС-27). През 2010 г. този дял е 16,3 %. При това най-застрашени са младите (до 18 години и на възраст от 18 години до 24 години) и възрастните хора (над 64 години). Всеки пети човек на възраст до 24 години живее с доходи на прага на бедността.

Заедно с това не се наблюдава промяна в намаляване на неравенството в разпределението на общия доход. За периода 2005-2010 г. съотношението между доходите, получавани от 20 % от населението с най-високи доходи, и доходите, получавани от 20 % от населението с най-ниски доходи, остава на относително постоянно равнище. През 2005 г. разликата в доходите, които получават 20 % от населението с най-високи доходи, и доходите, които получават 20 % от населението с най-ниски доходи, е 5 пъти, а през 2010 г. – 4,9 пъти.

Твърде висок остава относителният дял на населението, което изпитва материални лишения. В тази група попада онази част от населението, която изпитва трудности в осигуряването на 3 от следните 9 елемента: 1) не може да си позволи плащане на наем или сметки за комунални услуги; 2) добро отопление на жилището; 3) посрещане на непредвидени разходи; 4) осигуряване на необходимите протеини (месо, риба и др.) през ден; 5) една седмица почивка далеч от дома; 6) автомобил; 7) пералня; 8) цветен телевизор; 9) телефон. През 2005 г. техният дял е 20 % от общото население на Европейския съюз (ЕС-27), а през 2010 г. намалява на 17,1 %. Увеличава се обаче дялът на онази част от населението, при които разходите за жилище формират над 40 % от общия разполагаем доход. През 2005 г. този дял е 11,7 %, а през 2010 г. нараства на 12,2 %.

всички страни да постигнат целите¹. Резултатите по показателите, отчитащи напредъка към устойчиво развитие, от единадесет области (социално-икономическо развитие, изменение на климата и енергетика, устойчив транспорт, устойчиво потребление и производство, природни ресурси, обществено здраве, социално приобщаване, демографски промени, глобално партньорство) само в две се отчитат благоприятни изменения за периода 2000 – 2010 г., в пет – няма благоприятни промени, в две промените са далеч от пътя към целта, в две – промените определено не са били благоприятни².

Погледът към бъдещето

Тези резултати заедно с настъпилата неблагоприятна ситуация в света в края на 2009 г. и началото на 2010 г. поставят предизвикателството пред Европейския съюз изходът да се търси не в посока на възстановяване на икономиката на равнищата от преди настъпването на кризата, а да се търси на канавата на извеждане на европейската икономика на траекторията на дългосрочния просперитет. Европейският съюз осъзнава, че за да може да гарантира висок жизнен стандарт както за сегашното поколение, така и за бъдещите поколения, се нуждае от нова стратегия. Тя трябва да преобразува до 2020 г. сегашната икономика на Европа в "интелигентна, устойчива и приобщаваща икономика с високи нива на заетост, производителност и социално сближаване"³. Според приетия през март 2010 г. документ "Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж (по-известен като "Европа 2020")" това трябва да бъдат основните характеристики на социалната пазарна икономика на Европа за XXI век.

Правилно ли са обаче изведени опорните точки, на които стъпва тази стратегия, за да може да постигне желаните резултати? Пресяването на документа през двата филтъра за стратегия разкрива в голяма степен придвижване по посока на изясняване присъствието на отделните елементи от трите задължителни за всяка една стратегия структурни единици. Например: по отношение на първата структурна единица – статус на обекта – в документа се посочват тенденции, проблеми, силни страни, заплахи. По отношение на втората структурна единица – стратегическото бъдеще на обекта – са посочени сценарии за развитие, визия, цели, приоритети. По отношение на третата структурна единица – крива на прехода (т.е. механизъм на трансформация) – са изведени мероприятия и действия, структурирани на различните нива, финансов ресурс. Все още обаче отстъплението по отношение на коректността на извеждане на отделните елементи е твърде голямо. Става дума на първо място за коректност по отношение на определянето на всеки един елемент. На следващо място става дума за коректността на използваната методологическата рамка за определяне на връзката и взаимодействието между елементите

¹ Европейската околна среда, Състояние и перспективи, Европейска агенция по околна среда, 2010, с. 18.

² Мониторингов доклад „Стратегия на ЕС за устойчиво развитие“ за 2009 г., с. 4.

³ Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, COM (2010) 2020 окончателен, Брюксел, 3.3.2010 г., с. 12.

на стратегията. На трето място става дума за коректността на използваната парадигма на извеждане на бъдещето.

Относно коректността на извеждане на елементите на стратегията

► По отношение на статуса на обекта в началния период на стратегията

В документа вместо ясно очертаване на тенденциите, на проблемите, на потенциала, на изискванията и ограниченията, които ще поставя този потенциал пред развитието на европейската икономика в бъдеще се посочват в най-синтезиран вид като структурни слабости ниският среден ръст на икономиката на Европа спрямо нейните основни икономически партньори, ниският дял на заетост на жените и на по-възрастните лица, по-малкото количество отработено време, тенденцията на застаряване на населението. По отношение на релацията "екзогенна сила на обкръжаващата среда ↔ ендогенна сила на съответната система" се прави опит за очертаване на взаимодействието между елементите на петте обкръжения (политическо, икономическо, социално-демографско, технико-технологическо, екологическо) и извеждане на силата и посоката на влияние. Получава се обаче смесване между сценарии на развитие на процесите от екзогенната среда и варианти на реагиране на системата спрямо тези сценарии. Прави се правилната констатация, че "всяка заплаха може да представлява и възможност". Но не се посочва какъв ще бъде сумарният ефект от взаимодействието между процесите от екзогенната среда върху европейската икономика – резултатът от това взаимодействие ще създава преобладаващо опасности и проблеми или ще създава благоприятни възможности за развитие в бъдеще. Не става ясно и как европейската икономика ще отговори на влиянието на процесите от екзогенната среда, как ще мобилизира своя потенциал. Посочва се само, че 27-те икономики в ЕС стават все по-взаимосвързани и взаимозависими, че реформите или липсата на такива в една държава се отразяват върху резултатите на всички останали, че нито една държава не може да се справи сама с глобалните предизвикателства, че Европа има голям шанс за успех, ако действа колективно като Съюз.

► По отношение на извеждането на необходимия и желан бъдещ "образ"

Не е коректен начинът, по който се осъществява целеполагането. Например извеждане на крайна цел и след това определяне на три приоритета, за които се извеждат пет цели. Будят смущение и критериите, по които са изведени целите. За такива критерии са използвани:

- представителност (т.е. изчерпателност);
- измеримост;

– да отразяват разнообразието в ситуациите на държавите членки;

– да се основават на достатъчно надеждни данни, за да могат да бъдат сравнявани. Отново в ранг на цели се извеждат средствата за тяхното постигане. Икономическият растеж, заетостта, инвестициите и иновациите, намаляването на емисиите на въглероден диоксид, възобновяеми енергийни източници, енергийна ефективност, образование представляват средства за постигане крайната цел на всяко едно икономическо развитие – осигуряването на висок и постоянно повишаващ се жизнен стандарт. Смесването на цели в собствения смисъл на думата със средствата за

тяхното постигане има за резултат единствено и само самоцелност – растеж заради самия растеж, заетост заради самата заетост и т.н.

Когато става въпрос за крайната цел (в собствения смисъл на думата) пред всяко едно икономическо развитие, става въпрос преди всичко за коректно разбиране на релацията "човек↔икономика". За достатъчно дълъг период е господствала идеята, че човек се ражда на този свят, за да служи на икономиката. Според новата концепция¹ човекът трябва да бъде поставен в центъра на икономическото развитие – с цялата рационалност и ирационалност на мисленето си, с всичките си морални и духовни качества на каквато и възраст да е, при каквито и условия да живее. Всичко трябва да започва от човека и да се връща пак там – при човека. Новата концепция разчита на дарбите и възможностите на всеки индивид, на неговата инициативност и участие, на отговорността му пред членовете на собственото му семейство и на обществото като цяло. Защото отделният човек вече не може да прогресира, ако обществото е в упадък. От своя страна обществото не може да напредва, ако в процеса не е включен и последният човек. Всички проекти трябва да целят подобряване на жизнения стандарт на цялото население, а не само на една привилегирована част от него.

Поради това не е коректно да се говори за измерими или за постижими цели. Коректното отношение към целепологането се свежда до извеждане на необходимите и желани цели и разкриване на пътищата, средствата и начините как те да станат и възможни за постигане. Ако се използва балансът на междупроизводите връзки, то целите пред развитието намират синтезиран израз в обема и структурата на вектора на крайната продукция Y_i , а необходимите предпоставки – в структурата на X_j . В такъв случай става дума за извеждане на такава структура на вектора на крайната продукция Y_i , която да бъде оптимална и по трите критерии – *социален* (да гарантира най-висока степен на развитие и задоволяване на човешките потребности – материални, социални и духовни), *икономически* (да постига това при най-ниски емкости на материали, труд, капитал) и *екологически* (да осигурява развитие при най-ниска степен на замърсяване на околната среда). Последните модификации² на създадения от Василий Леонтиев инструмент са насочени именно в посока на разширяване на неговите възможности като информационна база при разработване на стратегии, планове и програми на различни равнища – интеграционна общност, държава членка и регион.

► По отношение на кривата на прехода

В документа по всеки един от трите приоритета се предлагат основните действия, които трябва да се извършат, определят се и водещи инициативи, които трябва да се предприемат на европейско, национално и регионално равнище. Например към първия приоритет – *интелигентен растеж* (икономика, основаваща се на знания и иновации) – се предлагат три основни действия: иновации; образование, обу-

¹ Шнайдер Б. Скандал и срам (бедност и изостаналост в края на XX век). – Доклад на Римския клуб. С., Стопанство, 1995, с. 63.

² A Symmetric Input-Output Table for EU27: Latest Progress J. Beutel: Konstanz University of Applied Sciences, Konstanz, Germany. F. Neuwahl y I. Mongelli: Institute for Prospective Technological Studies (IPTS), DG Joint Research Centre, European Commission. Eurostat Manual of Supply, Use and Input-Output Tables, Methodologies and Working papers, 2008.

чение и образование през целия живот; цифрово общество. От тези три основни действия произтичат три водещи инициативи – "Съюз за иновации", "Младеж в движение" и "Програма в областта на цифровите технологии за Европа". По втория приоритет – *устойчив растеж* (насърчаване на по-екологична и по-конкурентоспособна икономика с по-ефективно използване на ресурсите) – се предлагат отново три действия: конкурентоспособност; борба срещу изменението на климата; чиста и ефективна енергия. Към тези действия се предлагат две водещи инициативи: "Европа за ефективно използване на ресурсите" и "Индустриална политика за ерата на глобализацията". По третия приоритет – *приобщаващ растеж* (икономика с високо ниво на заетост, която да поражда икономическо, социално и териториално сближаване), се предлагат следните три действия: заетост, умения и борба с бедността. Извеждат се следните две водещи инициативи: "Програма за нови умения и работни места" и "Европейска платформа срещу бедността". В документа не са изведени и структурирани в количествен и качествен аспект необходимите ресурси за постигане на целите. Вместо координация по място и време на ресурси с мероприятия и действия съгласно постигането на всяка една цел в документа се извеждат инструментите, които ще се използват за реализацията на стратегията. Като такива инструменти са изведени единният вътрешен пазар, политиката на сближаване, бюджета на ЕС, външната политика, търговска стратегия.

Когато се разглежда връзката: "цели на развитието ↔ структура на икономическата система ↔ икономическа динамика", става дума за определянето на възможния темп на икономически растеж, обусловен от унаследения потенциал на икономиката, и на необходимия темп на икономически растеж, обусловен от целите на развитието. Поради това не е коректно икономическата динамика да се представя като интелигентен, устойчив или приобщаващ растеж.

► **Относно използваната методология на разработване¹**

Върху качеството на методологията на разработване на един стратегически документ оказва влияние не само коректността на извеждане на отделните структурни елементи от трите структурни единици, но и коректността на извеждане на връзката и взаимодействие между тези елементи. Вместо ясно представяне на връзките между елементите на статуса и елементите, с които се представя стратегическото бъдеще, в документа се представя организационният и институционалният аспект по изпълнението на стратегията. Предлага се изпълнението на стратегията да се осъществява с помощта на тематичен подход и целеви надзор по страни. Тематичният подход е насочен към постигането на петте цели, като идеята е да се осигури по-добра селективност по конкретните инициативи, чрез които се следи напредъкът по изпълнението на стратегията. С докладването по страни се преследва интегриран подход към формирането и провеждането на отделните политики на национал-

¹ В настоящия доклад се прави разграничение между методологическа рамка на разработване на съответния планов документ и парадигма (модел) на извеждане на бъдещето. Причина за това разграничение е разминаването в разбиранята за методология на разработване на планов документ според научната представа и според практиката на разработване на планови документи в ЕС. Авторът споделя разбирането, че каквито и промени да настъпват в инструментариума на разработване на планови документи без смяна на парадигмата, тези промени няма да водят до необходимите и желани резултати.

но равнище – макроикономическа, фискална, заетост и т.н. Предлага се и промяна на съществуващите 24 насоки, представят се и ангажиментите и отговорностите на всеки един от участниците по изпълнението на стратегията – Европейски съвет; Съвет на министрите; Европейска комисия; Европейски парламент; национални, регионални и местни органи; заинтересувани страни и гражданското общество.

► **Относно използваната парадигма на извеждане на бъдещето**

Ако в документа по отношение на "избистряне" на отделните структурни елементи и методологическата рамка има известно придвижване към научните основи на разработването на качествена стратегия, то все още на равнище Европейски съюз не се разбира в необходимата степен, че основно място за качеството на резултатите от един стратегически документ има начина на извеждане на бъдещето. Все още битува представата, че бъдещето на Европа трябва да се извежда на основата на съществуващия потенциал, на съществуващите силни страни и възможности, конкурентни предимства и т.н. С други думи, не се разбира, че адекватен отговор на обективната необходимост от ускорено развитие на една стопанска система може да бъде само прилагането на модерната парадигма на извеждане на бъдещето.

Централно място при тази парадигма на извеждане на бъдещето заема извеждането на необходимия и желан бъдещ "образ" на Европа в глобализирания свят. Едва когато са изведени бъдещата архитектура на европейската икономика и общество, се тръгва в посока на търсене на пътищата, средствата, начините, механизмите за тяхното осъществяване. В този случай постигането на необходимите и желани резултати ще изисква целево създаването и на съответния потенциал. Огромна разлика има между резултати, които могат да се постигнат със съществуващия към даден момент потенциал на стопанската система, и резултати, чието постигане изисква от съответната стопанска система целево да изгради необходимия потенциал. В Европа вече има в голяма степен очертани контурите на бъдещото европейско общество и архитектурата на бъдещата европейска икономика. На дневен ред идва решаването на суперсложната задача – как съществуващият потенциал на европейската икономика да бъде приведен на нивото и качеството на необходимия потенциал. Решението на тази задача ще даде и необходимата определеност в развитието на отделните инструменти – пазарни условия, политики, програми и т.н. В този случай развитието на отделните инструменти се извежда от постигането на целите и приоритетите. Извън това условие практиката на разработване на различните планови документи ще продължава да има парциален характер и да води до самоцелност в развитието.

Литература

1. Матеев, Е. Международно разделение на труда и народностопанско планиране. С., Наука и изкуство, 1967.
2. Матеев, Е. Управление, ефективност, интеграция (в търсене на решения). С., 1976.
3. Матеев, Е. Структура и управление на икономическата система, С., Наука и изкуство, 1987.
4. Манов, В. От хазартна към интелигентна икономика. С., Аси Принт, 2011.
5. Маринов, В. и кол. Европейска икономическа интеграция. С., Стопанство, 2004.

6. Baldwin, R. The Economics of European Integration, The McGraw-Hill Companies, 2006.
7. Шнайдер, Б. Скандал и срам (бедност и изостаналост в края на XX век). Доклад на Римския клуб. С., Стопанство, 1995.
8. Европейска стратегия за заетост 1998.
9. Заключение на Европейския съвет от Лисабон през 2000 г., т. 5 (http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm)
10. Да посрещнем предизвикателството – Лисабонската стратегия за растеж и заетост, Доклад на групата на високо равнище под председателството на Вим Кок, ноември 2004.
11. Комисия на европейските общности, Съобщение до пролетното заседание на Европейския съвет, Съвместни усилия за постигане на растеж и заетост, Ново начало за Лисабонската стратегия, Брюксел, 02.02.2005 г., COM (2005) 24.
12. European commission, Integrated guidelines for growth and jobs (2005–08).
13. EUROPEAN COMMISSION, Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines, 2007 – 2013.
14. Съобщение от Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите; Предложение за Лисабонска програма на Общността 2008 – 2010 г., Брюксел, 11.12.2007, COM(2007) 804.
15. Европейска комисия, Документ относно напредъка на Лисабонската стратегия, Брюксел, 02.02.2010.
16. European Parliament, Directorate-General For Internal Policy, Policy Department. Economic and scientific policy, The Lisbon Strategy 2000 – 2010 (An analysis and evaluation of the method used and results achieved) 2010.
17. Европейска стратегия за устойчиво развитие 2001.
18. Шеста рамкова програма за действие на Общността за околната среда ("Околна среда 2010: нашето бъдеще, нашият избор"), 2002.
19. Communication from the commission to the council and the european parliament, On the review of the Sustainable Development Strategy, A platform for action, Brussels, COM (2005) 658 final, 13.12.2005.
20. Renewed eu sustainable development strategy, council of the european union, Brussels, 26 June 2006.
21. Европейската околна среда, Състояние и перспективи, Европейска агенция по околна среда, 2010.
22. Мониторингов доклад "Стратегия на ЕС за устойчиво развитие" за 2009 г.
23. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, COM (2010) 2020 окончателен, Брюксел, 03.03.2010 г.

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЕФЕКТИ, РЕАЛИЗИРАНИ В РЕЗУЛТАТ НА ПРОВЕДЕНАТА ПОЛИТИКА НА ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ В ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННИЯ СЕКТОР В ЕС И БЪЛГАРИЯ

*докторант Моника Моралийска,
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Резюме

Докладът представя емпирично проучване, което има за цел чрез статистически и сравнителен анализ да изследва дали икономическите ефекти, реализирани в ЕС в резултат от либерализацията на телекомуникационния сектор, се наблюдават вследствие на аналогичния процес и в България. Изследва се състоянието на ключови показатели на пазара в страната към средата на 2010 г., като се отправят и някои препоръки за извличане на допълнителни ползи от либерализацията.

JEL classification: D12, E31, F43, K23, O11, O12, O31

Ключови думи: либерализация, пазарна конкуренция, икономически ефекти, телекомуникации

Summary

The report presents an empirical study which aims, through statistical and comparative analysis to examine whether the economic effects generated in the EU as a result of the telecommunications sector liberalization, are observed also in Bulgaria (as a result of the analogous process taken place in the country). The current status of key market indicators in the country is examined as of mid – 2010, and some recommendations are made for generating of further benefits from the liberalization process.

Информационните технологии, комуникационните технологии и съдържанието са трите области, които съставляват съвременното информационно общество. Тези индустрии генерират 8 % от БВП на Европейския съюз и в тях са заети около 6 % от заетите в ЕС. Това са и най-продуктивните сектори на европейската икономика, като заедно допринасят за над 25 % от ръста в производителността¹.

Тези индустрии са от жизнено важно значение за конкурентоспособността на ЕС, тъй като европейските фирми днес трябва да използват модерни информационни и комуникационни технологии, за да оцелеят в съвременната глобална икономика. Освен това тези технологии могат да донесат и носят огромни ползи във всички сфери на обществото, т.е. те имат и голяма социална значимост.

¹ Годишен доклад за изпълнението на стратегия. 2010, 2007.

Секторът на електронни съобщения е жизнено важен сектор и за икономиката на България¹. През 2008 г. пазарът на електронни съобщения в България (обхващащ пазарните сегменти на фиксирани услуги, мобилни услуги, линии под наем, пренос на данни и достъп до интернет, кабелна телевизия, неподвижни спътникови мрежи и други електронни съобщителни мрежи и/или услуги²) възлиза на 3,3 млрд. лв., което представлява 5 % от общия обем на БВП за България за годината³.

Процесът на либерализация на пазара на телекомуникационни услуги в ЕС доведе до реализирането на множество положителни ефекти за европейската икономика, телекомуникационния сектор и в крайна сметка – за крайните потребители на тези услуги. Чрез премахване на специалните и изключителните права при предоставяне на телекомуникационни услуги в ЕС от историческите предприятия⁴ и създаването на възможност за конкуренция на тези пазари се генерираха положителни ефекти за Съюза като ръст в БВП, ръст на производителността на труда и повишаване на международната конкурентоспособност на държавите членки. Либерализацията на европейския пазар на телекомуникационни услуги доведе и до многобройни положителни ефекти за гражданите и бизнеса в ЕС, като напр. понижаване на цените на услугите, по-голям избор, по-високо качество и по-голяма прозрачност на услугите. Процес на секторна либерализация беше проведен и в България, но на по-късен етап.

Настоящата студия има за цел да изследва емпирично няколко тези, свързани с актуалното състояние на пазара на телекомуникационни услуги в България. То трябва да потвърди или отхвърли няколко предположения за икономическите ефекти, настъпили в резултат от либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги в България⁵.

Докладът представя емпирично проучване, което има за цел да изследва дали ефекти, подобни на тези в ЕС след либерализацията, се наблюдават вследствие на аналогичния процес и в България, и до каква степен те са релевантни за телекомуникационния пазар в страната към момента на провеждането му.

¹ С имплементирането на Регулаторна рамка 2002 на ЕС е прието да се говори за „сектор на електронни съобщения”/„пазар на електронни съобщителни услуги”, вместо за „телекомуникационен сектор”/„пазар на телекомуникационни услуги”. С оглед на факта обаче, че обект на разглеждане тук е периодът в ЕС до средата на 2003 г., а Регулаторната рамка влиза в сила на 23.07.2003 г., то в настоящото проучване се използват термините „телекомуникационен сектор” и „пазар на телекомуникационни услуги”.

² Включва приходите от телекс, радиофикация, приходите от предоставяне на обществени електронни съобщения чрез мрежа от неподвижна радиослужба от вида "точка към точка", приходите от предоставяне на гласови услуги чрез номера с национален код за достъп от типа 99x чрез мрежи от вида „точка към много точки” и приходите от предоставяне на радиорелейни линии за пренос на радио- и/или телевизионни програми.

³ Годишен доклад на Комисия за регулиране на съобщенията за 2009 г.

⁴ „Исторически предприятия” (incumbents) се наричат бившите монополни предприятия в страните членки, които единствени преди либерализацията имаха права да предоставят телекомуникационни услуги.

⁵ Следва да се направи уточнението, че пълното отваряне (либерализация) на пазара на телекомуникационни услуги в ЕС се реализира на 01.01.1998 г., а на българския пазар – на 01.01.2003 г., когато са премахнати монополните права на „Българска телекомуникационна компания” АД да предоставя фиксирани телефонни услуги.

1. Методология и обект на изследването

Обект на изследването са 200 български микро-, малки и средни предприятия (МСП), работещи в секторите: промишленост, строителство, търговия на едро, търговия на дребно, външна търговия, транспорт и съобщения, и услуги. Те бяха анкетирани в периода 20 – 27 май 2010 г.¹ на базата на изготвена за тази цел анкета².

На базата на получените резултати, обработени с програма за статистическа обработка SPSS, проведеното проучване дава отговори на следните въпроси:

- Каква е цялостната оценка на българските МСП за либерализацията на телекомуникационния пазар?

- Какво въздействие има този процес върху производството, качеството и цените на телекомуникационните услуги от гледна точка на българските МСП? До каква степен те се възползват от тези подобрения, като потребители на тези услуги? Възползват ли се микро-, малките и средни предприятия в еднаква степен от ползите, генерирани от либерализацията?

- Сменят ли малките и средни предприятия доставчика си на телекомуникационни услуги? Какви са причините за тази смяна и липсата на такава? Кои са най-важните бариери при смяната на доставчик?

- Какви са перспективите за по-пълно оползотворяване на резултатите от либерализационния процес?

- Отваря ли либерализацията нови бизнес възможности?

Освен че генерира резултати за оценката на българските МСП за либерализационния процес в страната, в емпиричното проучване е използван и сравнителен анализ, който съпоставя получените резултати с тези, наблюдавани в определени европейски страни³. За тази цел са ползвани резултатите от аналогично емпирично проучване⁴, чрез резултатите от които се сравняват ефектите от либерализацията на българския пазар на телекомуникационни услуги, от една страна, и европейския, от друга страна, в средносрочен период след пълната им либерализация⁵.

Причините да бъде избрано за сравнение изследването на Европейската обсерватория за малки и средни предприятия⁶ са няколко. На първо място, теоретичната

¹ Проучването (анкетирането на предприятията) е изпълнено от социологическа агенция „Прагматика“.

² Вж. приложение 1.

³ Проучването включва МСП от страните – членки на ЕС – Австрия, Белгия, Дания, Германия, Гърция, Испания, Франция, Финландия, Ирландия, Италия, Люксембург, Холандия, Португалия, Швеция и Обединеното Кралство, както и следните страни извън ЕС – Исландия, Лихтенщайн, Норвегия и Швейцария.

⁴ SME and the liberalization of Network Industries: telecommunications and electricity markets. Observatory of European SMEs 2003, №. 3, KPMG Special Services and EIM Business & Policy Research in the Netherlands in co-operation with European Network for SME Research (ENSR), and Intomart.

⁵ Разграничението на български и европейски пазар е условно и произтича от факта, че към момента на извършване на емпиричното проучване в изследваните европейски страни (април – август 2003 г.) България още не е член на Европейския съюз.

⁶ Обсерваторията на европейските МСП е създадена от Комисията през декември 1992 г., с цел да се подобри наблюдението на икономическите показатели на МСП в Европа. Нейната задача е да предоставя информация за МСП на национално и европейско равнище. Докладите на Обсерваторията

основа на европейското изследване припокрива авторската. В него се констатира, че процесът на либерализация включва дерегулация и приватизация, като дерегулацията се определя като премахване на регулирането, където вече не е необходимо и заместването му с ново в областите, когато е неизбежно, което обикновено позволява навлизането на нови участници на пазара. Приватизацията обикновено представлява прехвърляне на държавните предприятия към частна собственост. След либерализацията ситуацията на монополно положение е ограничена само до експлоатацията на мрежата, докато предоставянето на услуги е отворено за конкуренция от други предприятия. Крайната цел на либерализационния процес е, че засилената конкуренция би довела до подобряване на нивата на обслужване и качеството, както и до по-ниски ценови нива за крайните потребители и предприятията.

На второ място, обектът на изследването е един и същ – малките и средни предприятия¹ в Европа, съответно в България. Въпреки ключовата роля, която МСП играят в европейската икономика, и въпреки че от макроикономическа гледна точка има значителни теоретични и емпирични доказателства за положителните последици от либерализацията на мрежовите индустрии² в ЕС, много малко се знае за влиянието на този процес върху европейските малки и средни предприятия и как те оценяват ефектите от него върху дейността си.

Двете проучвания покриват МСП от едни и същи отрасли на икономиката – промишленост, строителство, търговия на едро, търговия на дребно, транспорт и съобщения и услуги.

На трето място, използваната методология на емпиричното проучване (полево проучване, проведено съответно чрез телефонно интервю в европейските страни и интервю "лице – в – лице" в България) и подбрения момент на проучването (средносрочен период след формално завършения процес на либерализация в ЕС и България), дават възможност за генериране на сравними показатели и получаването на съпоставими резултати. Авторът прилага сравнителен анализ между резултатите, получени за европейските страни в изследването, проведено през 2003 г., и тези, наблюдавани в България през 2010 г. Сравнението в избраните години е релевантно, тъй като и в двата случая става въпрос за период от порядъка на 5 - 7 години след пълната либерализация на пазарите на телекомуникационни услуги.

На фиг. 1 е представено разпределение на анкетираните български предприятия по размер (микро-, малки или средни³), като за всяка група от тях е представено и тяхното разпределение спрямо размера на месечните им разходи за телеко-

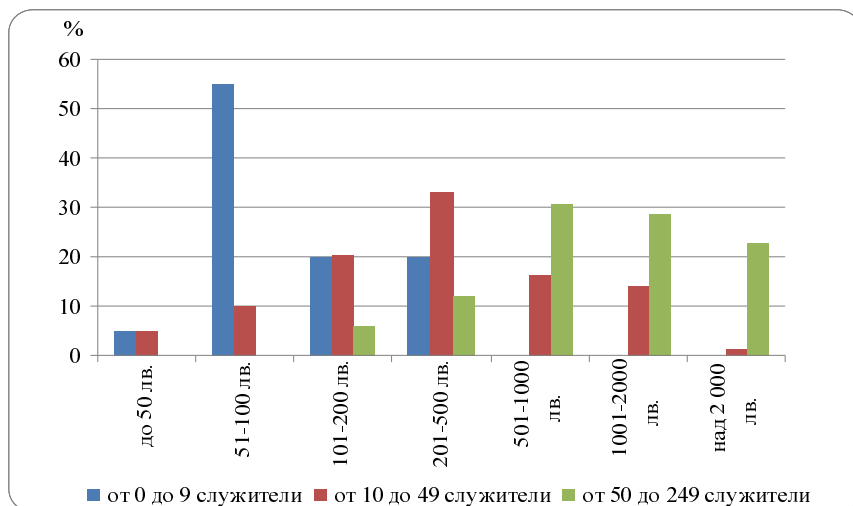
целят да бъде направен преглед на текущата ситуация в сектора на МСП в Европа чрез статистика за броя на предприятията, общата заетост и производството по размер на предприятията. В допълнение докладите ѝ обхващат и различни тематични въпроси.

¹ Съгласно Препоръка на Комисията 2003/361/ЕО относно определението на малките и средни предприятия (МСП).

² Обикновено за „мрежови индустрии“ се възприемат следните сектори: телекомуникации, пощенски услуги, енергетика (електричество и природен газ), транспорт (наземен, въздушен и железопътен) и водоснабдяване.

³ Микро предприятие е предприятие с 0-9 заети, малко – от 10 до 49 заети, средно – от 50 до 249 заети, съгласно Препоръка на Европейската комисия от 6-ти май 2003 г. относно дефиницията на микро-, малки и средни предприятия, (2003/361/ЕС), 20.05.2003 г.

муникационни услуги (в които се включват услугите фиксирана телефонна услуга, мобилна телефонна услуга и интернет достъп).



Източник: автора, с данни от емпиричното проучване в България.

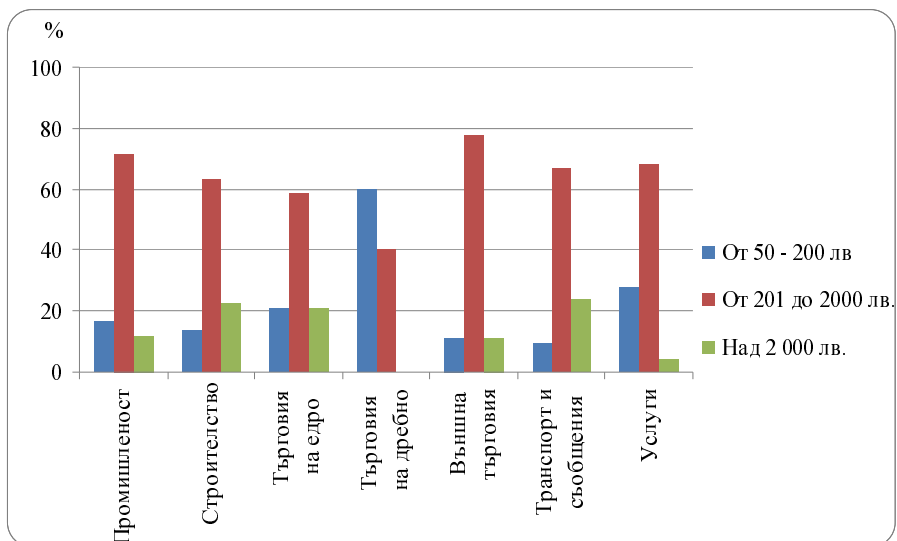
Фиг. 1. Месечни разходи на българските предприятия за телекомуникационни услуги (лв.), според размера на предприятието

За всички микропредприятия месечните разходи за телекомуникационни услуги са до 500 лв., като за 55 % от тях те са между 50 и 100 лв. За почти 70 % от малките предприятия разходите за тези услуги/месец са в интервала от 100 до 1000 лв. Над 51 % от средните предприятия харчат за телекомуникационни услуги над 1000 лв., като за половината тази сума е над 2000 лв.

Като цяло 63 % от всички анкетирани МСП имат месечни разходи за телекомуникационни услуги в размер от 200 до 2 000 лв.

В категорията на месечни разходи за тези услуги от 201 до 2000 лв. първенци са секторите външна търговия, промишленост и услуги.

Най-големи разходи за телекомуникационни услуги в България (над 2000 лв.) правят предприятията, работещи в секторите транспорт и съобщения, строителство и търговия на едро. В този смисъл обясним е фактът, че това са и секторите, които са най-чувствителни към цените на телекомуникационните услуги и разходите за тях. Това е и причината обикновено те да са в най-голяма степен запознати с информацията за различните оферти на отделните телекомуникационни доставчици. Следователно се наблюдава положителна връзка между размера на разходите за телекомуникационни услуги на предприятията и осведомеността им за предлаганите телекомуникационни услуги.



Източник: автора, с данни от емпиричното проучване в България.

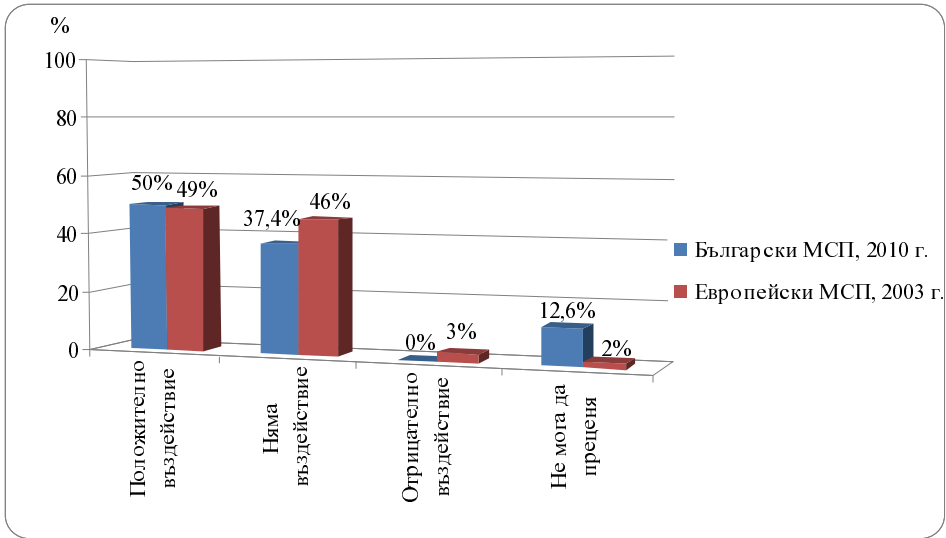
Фиг. 2. Месечни разходи на предприятията за телекомуникационни услуги (лв.), според сектора на предприятието

2. Въздействие на либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги

Половината от анкетираните европейски и български МСП споделят едно и също мнение, че либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги оказва положително въздействие върху тях (делът на тези предприятия в България е по-висок (50 %) от този на европейските такива (49 %) – вж. фигура 3. Следователно може да се твърди, че потребителите имат позитивна нагласа към либерализацията на телекомуникационния пазар и съпътстващите я процеси – дерегулация и създаване на пазарна конкуренция.

Анкетата трябва също да даде и отговор на въпроса дали след като в България процесът на либерализация протече сравнително по-късно от този в ЕС са постигнати набелязаните резултати и има ли възможност за по-пълно реализиране на ползите от либерализационния процес? Този въпрос е актуален, тъй като либерализационният процес в България се реализира по-късно в сравнение с останалите страни – членки на ЕС, и все още не съществуват изследвания за ефективността от неговото протичане и последиците от реализацията му в страната.

Интересен е фактът, че 3 % от европейските МСП оценяват, че процесът на либерализация на телекомуникационния пазар и отварянето му за конкуренция има отрицателно въздействие върху тях, докато сред българските МСП няма нито едно предприятие, споделящо подобно мнение.



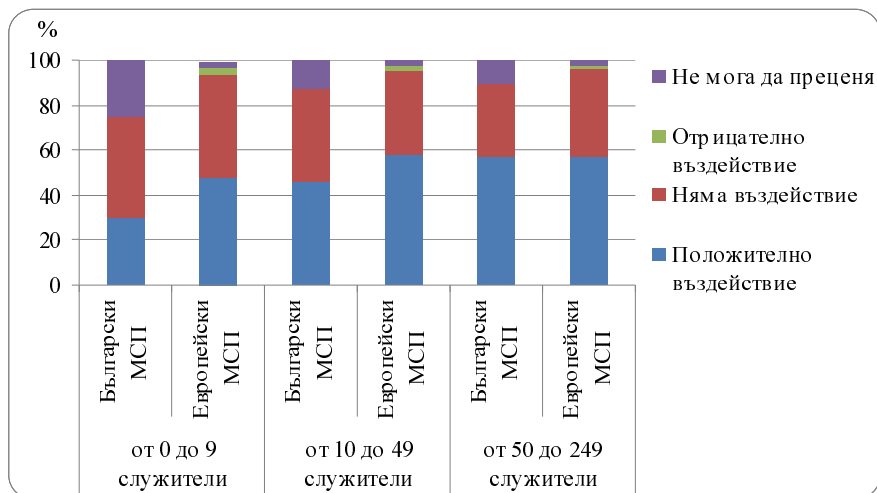
Източник: Данните за европейските предприятия са от проучването на European Network for SME Research (SMEs and the liberalisation of Network Industries: telecommunications and electricity markets", Observatory of European SMEs 2003), данните за България са от авторското проучване.

Фиг. 3. Оценка на европейските и българските предприятия (в %) за въздействието на либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги

Големи различия се наблюдават при останалата част от анкетираните предприятия. По-малък относителен дял имат българските предприятия, които преценяват, че либерализационният процес няма въздействие върху тях, но това се компенсира с много по-високия брой МСП, които не могат да дадат категорична оценка (фиг. 4).

Друг важен извод, който може да се направи, е, че колкото по-голямо е едно предприятие, толкова по-осезаеми за него са ползите от либерализацията на телекомуникационния пазар. Така например в Европейския съюз към момента на проучването приблизително еднакъв дял от малките и средните предприятия (съответно 58 % и 57 %) оценяват като положителни ефектите от либерализацията за сметка на едва 48 % от микропредприятията, които са на същото мнение.

В България до извода, че либерализацията има положителни ефекти, са достигнали абсолютно същият брой средни предприятия (57 %), но доволните български микро- и малки предприятия имат значително по-малък дял спрямо тези в ЕС такива (30 % от микропредприятията спрямо 48 % от европейските и 46,2 % от малките спрямо 58 % от европейските). Следователно българските микро- и малки предприятия в по-малка степен вярват, че либерализацията на телекомуникационния пазар им е донесла ползи.



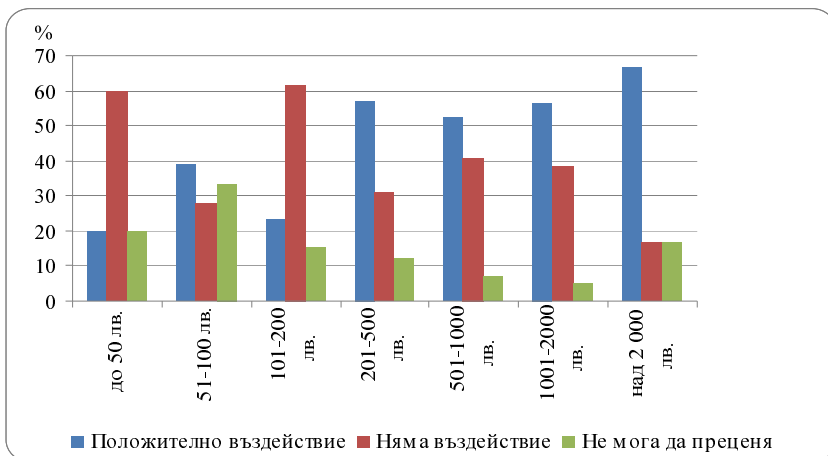
Източник: Данните за европейските предприятия са от проучването на European Network for SME Research (SMEs and the liberalisation of Network Industries: telecommunications and electricity markets", Observatory of European SMEs 2003), данните за България са от авторското проучване.

Фиг. 4. Оценка на европейските и българските предприятия (в %) за въздействието на либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги върху тях

По-високият дял на по-големите предприятия (малки и средни спрямо микро-), които са с положително мнение за резултатите от либерализацията, се дължи на различни фактори, най-важните от които се изразяват в по-голямата информираност на тези предприятия за алтернативни услуги, предлагани от конкуриращите се телекомуникационни доставчици, както и по-голямата им възможност да въздействат на конкуренцията на пазара (напр. чрез по-силната си позиция при водене на преговори с телекомуникационните предприятия).

Както вече беше отбелязано, висок е дялът на българските предприятия (особено на микро- и малките такива – съответно – 25 % и 12,8 %), спрямо 2 % от тези в ЕС, които не могат да оценят какво е въздействието на либерализацията върху тях, което най-вероятно означава, че те все още не са осъзнали или най-малкото – не са се възползвали от възможностите, възникнали в резултат от отварянето на пазара за конкуренция.

Изводът за положителната зависимост между размера на предприятието и нагласата към ефектите от либерализацията в известна степен се потвърждава и от разпределението на българските МСП според месечните им разходи за телекомуникационни услуги. От фиг. 5 става ясно, че колкото по-големи са разходите на предприятието за телекомуникационни услуги, толкова по-позитивно е възприятието му за процеса на пазарна либерализация. Следователно у нас също се потвърждава тенденцията, наблюдавана и при предприятията в ЕС, че степента на удовлетвореност от телекомуникационни услуги е правопропорционална на употребяваното от тях количество от услугата.

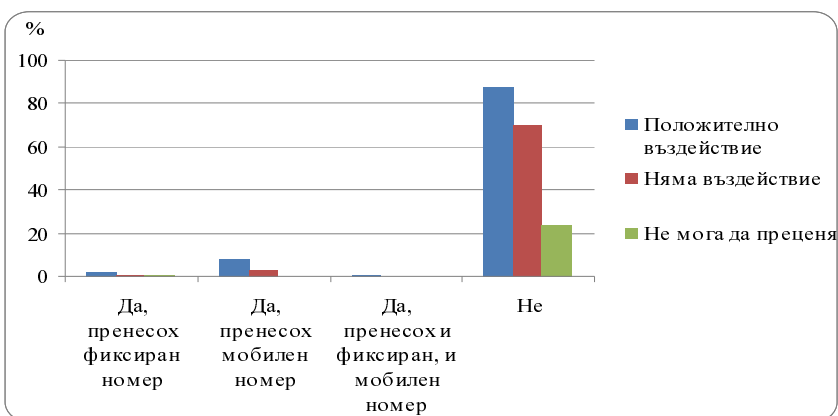


Източник: авторът, с данни от емпиричното проучване в България.

Фиг. 5. Оценка на българските предприятия (в %) за въздействието на либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги върху тях според месечни разходи за телекомуникационни услуги (лв.)

Предприятията, които са най-удовлетворени от либерализацията в България, са в секторите външна търговия, промишленост и транспорт и съобщения, подобно на разпределението на анкетиранияте МСП от ЕС.

На фиг. 6 пък се вижда, че по-голямата част от предприятията, ползвали услугата "преносимост на номерата", са с положително отношение към либерализацията (11 от 16 предприятия, пренесли номер). Въпреки че не са пренесли номер обаче почти половината (48 %) от предприятията, които не са ползвали услугата, също смятат, че либерализацията има положително въздействие. Това означава, че вероятно голяма част от тях са потенциални клиенти на услугата "преносимост на номерата" и може би възнамеряват да се възползват от нея в бъдеще.



Източник: авторът, с данни от емпиричното проучване в България.

Фиг. 6. Оценка на българските предприятия (в %) за въздействието на либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги върху тях по критерий дали са ползвали услугата "преносимост на номерата"

3. Въздействие на либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги върху цените на услугите, качеството и прозрачността на пазара

Както стана ясно, голяма част от малките и средни предприятия в ЕС са доволни от процеса на либерализация на телекомуникационните услуги. Интересно е да се анализира кои са факторите, поради които предприятията смятат така. Резултатите от двете проучвания показват, че удовлетвореността на МСП от тези услуги до голяма степен се дължи на съображения, свързани с цените на услугите и промяната в тях, настъпила с пазарната либерализация. 57 % от МСП в ЕС отчитат по-добрите ценови условия за телекомуникационните услуги още през първите години на либерализацията. Същевременно 49 % и 46 % от малките и средни предприятия в ЕС отчитат подобряване на прозрачността на пазара или на качеството на доставяните услуги (вж. таблица 1). Само 13 % от европейските МСП сочат, че процесът на либерализация е довел до по-лоши ценови условия, а процентът на предприятията, които посочват влошено качество на услугата или по-малка прозрачност на пазара, са едва 11 % и 15 %.

Таблица 1

Оценка на МСП в ЕС за влиянието на процеса на либерализация на телекомуникационния услуги върху цените, качеството на услугите и прозрачността на пазара¹

Показатели	Състояние	Размер на предприятието			Средно
		0 – 9 заети	10 – 49 заети	50 – 249 заети	
Цени	Подобриха се	57	68	65	57
	Останаха същите	27	19	21	27
	Влошиха се	14	12	6	13
	Не мога да преценя	3	2	7	3
Качество на услугата	Подобри се	45	49	53	46
	Остана същото	41	41	38	41
	Влоши се	12	9	7	11
	Не мога да преценя	2	1	2	2
Прозрачност на пазара	Подобри се	49	53	59	49
	Остана същото	33	30	27	33
	Влоши се	15	15	11	15
	Не мога да преценя	3	2	3	3

Източник: ENSR Enterprise Survey 2003.

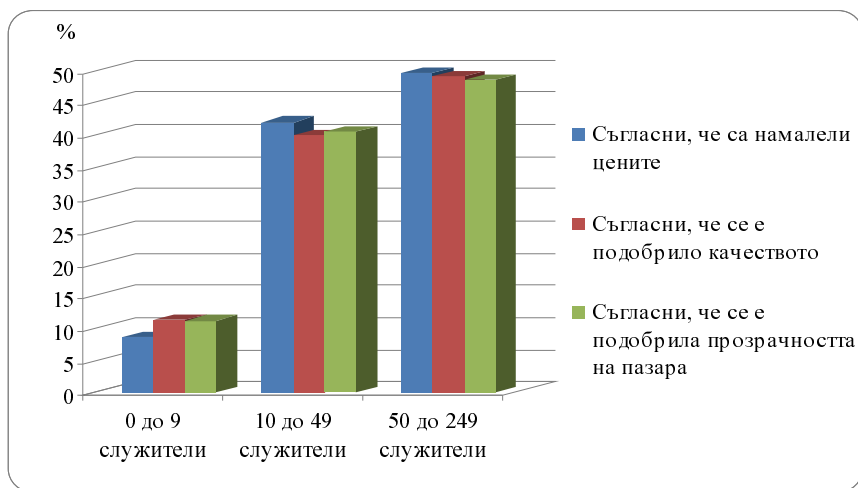
Колкото по-голям е размерът на предприятието, толкова по-голям е дялът на предприятията от съответния тип, които отчитат положително въздействие на либерализацията върху цените, качеството на услугите и прозрачността на пазара (вж. таблица 1). За всички МСП дялът на предприятията, посочващи, че положението след либерализацията се е подобрило, е много по-висок от дела на тези, посочили влошаване. В ползваното изследване на Европейската обсерватория за МСП се вижда, че във всички сектори на икономиката дялът на малките и средни предприятия, които са идентифицирали по-ниски цени, по-добро качество на услугите и по-

¹ За МСП в ЕС данните са за периода 2000 – 2003 г.

голяма прозрачност на пазара, е по-висок от дела на тези, които отбелязват, че няма промяна или че е настъпило влошаване на условията. Освен това предлагането на по-ниски цени е отбелязано като ефект във всички икономически сектори. Малките и средни предприятия в ЕС, които са сменили доставчика си на телекомуникационни услуги (т.е. ползвали са услугата "преносимост на номерата") в периода след либерализацията, и особено предприятията, които са го направили повече от веднъж, са и предприятията, които отчитат по-ниски цени, по-добро качество на услугата и подобряване на прозрачността на пазара.

В България 58,5 % от анкетиранияте МСП са съгласни с твърдението, че либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги е довело да намаление в цените им. Още по-висок дял от анкетиранияте предприятия (66,5 %) са на мнение, че тя е довела до подобряване на качеството на предлаганите телекомуникационни услуги. 49,5 % от МСП вярват, че информацията за услугите е станала по-ясна и пазарът – по-прозрачен за потребителите. По тези стойности страната ни е на почти същото ниво на удовлетворение на потребителите, както и потребителите в ЕС, сред които съгласни с тези твърдения са съответно 57,5 % и 49 %. В същото време българските потребители в лицето на МСП в много по-голяма степен смятат, че качеството на предоставяните телекомуникационни услуги значително се е подобрило след либерализацията.

На фиг. 7 българските предприятия, които са изказали мнение, че либерализацията на телекомуникационния пазар е довела до положително развитие на цените, качеството на услугата и прозрачността на пазара, са разпределени спрямо размера на предприятието.



Източник: авторът, с данни от емпиричното проучване в България.

Фиг. 7. Оценка на българските предприятия (в %) за въздействието на либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги по отношение на цената, качеството на услугата и прозрачността на пазара

Потвърждава се отново изводът, че колкото по-голямо е едно предприятие, толкова по-значими за него са положителните ефекти от либерализацията. Средните предприятия в много по-голяма степен усещат намаления в цените на телекомуникационните услуги, подобрене в качеството им и увеличаване на информацията за услугите и прозрачността на пазара, отколкото микропредприятията.

Данните също показват, че секторите, в които МСП чувстват най-благоприятно ефектите от либерализацията в България, са промишлеността и услугите, а най-малко – в сектора на външната търговия, което в голяма степен се дължи на високото потребление на телекомуникационни услуги в тези отрасли.

Може да се направи също и изводът, че въпреки сравнително високата степен на удовлетвореност на българските предприятия от либерализационния процес, те все още не са усетили всички възможни ползи, които потенциално могат да реализират на пазара на телекомуникационни услуги. Основната причина за това остава недостатъчната информираност на МСП относно предлаганите услуги, която те отдават на незадоволителната прозрачност на пазара на тези услуги.

4. Оценка на европейските и българските МСП за възможността да сменят телекомуникационния си доставчик

4.1. Популярност на услугата "преносимост на номерата"

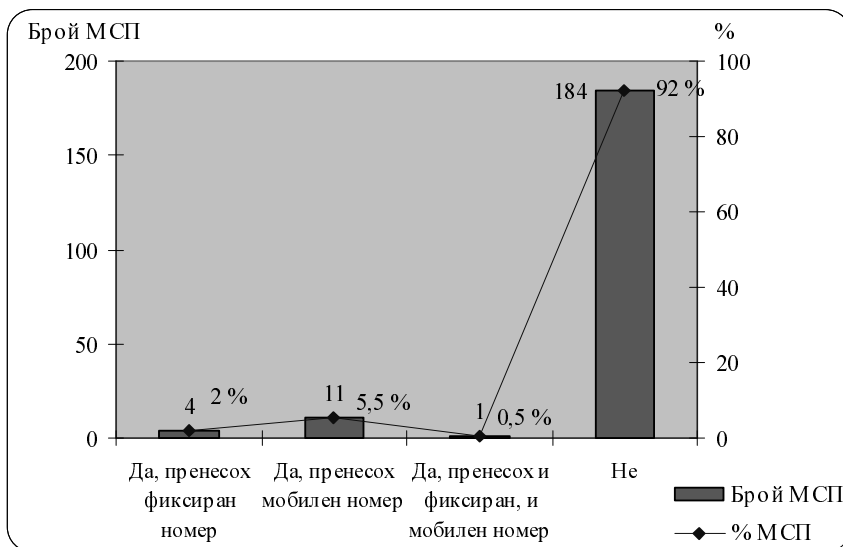
Един от основните положителни ефекти от процеса на либерализация на телекомуникационния пазар в ЕС е възможността за свободен избор на доставчик/ци на услуги. Преносимостта на номерата засилва конкуренцията между телекомуникационните предприятия, тъй като потребителите могат да преминават от един доставчик към друг и да избират между различните условия, предлагани от тях.

46 % от европейските МСП са сменили телекомуникационния си доставчик през последните три години. При това 29 % от тях са направили това веднъж, а 17 % – повече от веднъж за изследвания период. В България към май 2010 г. едва 8 % от анкетираните предприятия са ползвали услугата "преносимост на номерата" (вж. фиг. 8). Една от причините за видимото изоставане на страната по този показател е сравнително късното въвеждане на тези услуги от телекомуникационните предприятия у нас¹.

53 % от европейските МСП не са пренесли номер и са решили да запазят стария си доставчик, най-вероятно при по-добри условия, отколкото преди (в България през 2010 г. 92 % не са пренесли номер). В допълнение на това може също да се заключи, че преносимостта на мобилни номера е почти три пъти по-популярна от тази при фиксирания номер², което се обяснява и с факта, че предоставянето ѝ от мобилните оператори в страната беше стартирано повече от една година по-рано от тази при фиксирания номер.

¹ В България преносимостта на негеографските (вкл. мобилни) номера стартира през април 2008 г., а на географските (фиксиранияте) – през юли 2009 г.

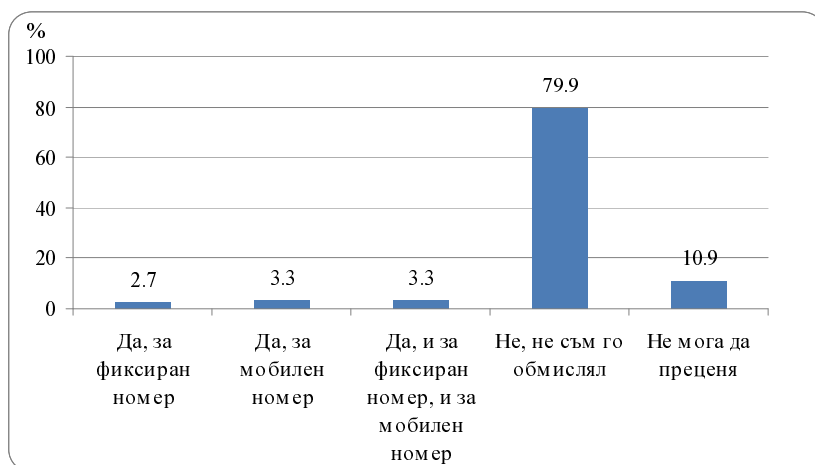
² Този извод се прави условно, като се отчита фактът, че броят на анкетираните предприятия не е достатъчен, за да се направи категорично заключение.



Източник: авторът, с данни от емпиричното проучване.

Фиг. 8. Използване на услугата "преносимост на номерата" от българските предприятия (брой потребители на услугата и като % от всички предприятия)

Факт, който прави впечатление, е и това, че много голям дял (79,5 %) от българските МСП никога не са обмисляли възможността да ползват тази услуга (фиг. 9). Основна причината за това е недостатъчната информираност на МСП за преносимостта, която може и да се дължи на недостатъчно активна реклама на услугата от телекомуникационните доставчици.

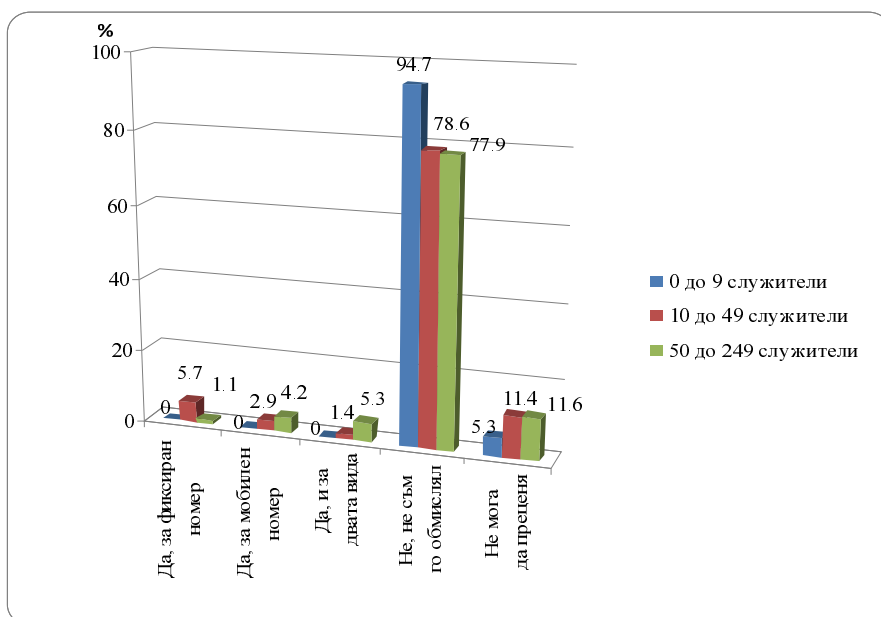


Източник: авторът, с данни от емпиричното проучване.

Фиг. 9. Разпределение на българските предприятия, спрямо това, дали са обмисляли да използват услугата "преносимост на номерата"

От групата български МСП, които не са използвали услугата "преносимост на номерата", една трета от европейските предприятия са обмисляли да си сменят доставчика в някакъв бъдещ период, докато сред българските този дял предприятия е едва 9,2 %. Интересно е и влиянието на размера на дейността на българските МСП върху тяхното отношение към ползването на тази услуга. Очевидно, че микропредприятията остават най-пасивни в намеренията си да пренесат номер. Това навярно се дължи и на недостатъчната им информираност за възможността за преносимост на номерата.

За сравнение, в ЕС микропредприятията също са с най-нисък дял по отношение на евентуално бъдещо използване на услугата "преносимост на номерата" – 65 % от тези предприятия не са обмисляли тази възможност¹ (докато в групата на средните и малки предприятия този дял е 60 % и 56 % съответно).



Източник: автора, с данни от емпиричното проучване.

Фиг. 10. Отражение на размера на българските МСП върху намерението им да ползват услугата "преносимост на номерата"

Както в ЕС, така и у нас, микропредприятията са тези, които най-малко са се възползвали от възможността да сменят телекомуникационния си доставчик в първите години след либерализацията. В ЕС този дял е 54 %, което е над стойностите за същия показател за средните и по-специално за малките предприятия (53 % и 43 % съответно). В допълнение на това делът на европейските малки и средни предприятия, които са сменили доставчика си, се покачва с нарастване на потреблението им на тези услуги.

¹ Съотношенията се изчисляват спрямо МСП, които не са сменили телекомуникационния си доставчик в годините след либерализацията (2000-2003 г.).

В проучването на ENSR Enterprise от 2003 г. се представят и други интересни резултати. Така например разпределението по икономически сектори показва по-висок дял на малките и средни предприятия, сменили телекомуникационните си доставчици, в секторите "бизнес услуги", "търговия на едро" и в промишлеността. Малките и средни предприятия от тези три сектора са и начело на групата на предприятията, които не са сменили доставчика си в периода след либерализацията (2000 – 2003 г.), но са по-склонни да се възползват от тази услуга в бъдеще.

Страните с по-висок дял на малките и средни предприятия, които са сменили телекомуникационния си доставчик в трите години след пълната либерализация, са Швеция, Австрия, Испания, Италия, Норвегия и Ирландия. В тези страни повече от половината МСП са сменили доставчика си. Там е и най-високият процент малки и средни предприятия, които са пренесли номер повече от веднъж. От друга страна, в Белгия, Лихтенщайн, Португалия, Люксембург, Холандия и Финландия¹ дори по-малко от една трета от малките и средни предприятия са се възползвали от тази възможност.

Данните от различни национални източници показват, че в резултат от наличието на повече от един доставчик на пазара един голям процент от МСП използват няколко доставчика едновременно. Данните за Австрия показват², че приблизително половината от предприятията използват услугите на няколко различни доставчика, докато във Великобритания, по отношение на фиксираните телефонни услуги, 33 % от МСП използват повече от един доставчик³. В допълнение на това данни за Германия показват⁴, че колкото по-малко е предприятието, толкова по-висока е вероятността то да използва няколко телекомуникационни доставчици по едно и също време.

Фактът, че малките предприятия разполагат с ограничени възможности за преговаряне може да обясни използването от тях на различни доставчици на телекомуникационни услуги. Това проучване показва също, че услугите⁵ на историческите предприятия (самостоятелно или в комбинация с други доставчици) са широко използвани от всички малки и средни предприятия в европейските страни. Подобни резултати са наблюдавани и в Ирландия⁶, където около 3/4 от малките и средни предприятия и около половината в Австрия⁷ все още използват историческото предприятие за доставчик на различни видове наземни разговори⁸, а 57 % от МСП използват дъщерното му дружество като доставчик на мобилни телефонни услуги. Въпреки това е възможно да се определи относителен спад на пазарния дял на ирландския исторически оператор през последните години⁹.

¹ Ниският резултат по този показател във Финландия се обяснява със сравнително ранния процес на либерализация на телекомуникационния пазар в страната.

² Arthur, D. Little, Austrian Telecom Industry 2001 – Study of the Telecom Usage of Industry Customers in Austria. Vienna, 2001.

³ Oftel, Business use of fixed telephony – Oftel Small and medium business survey, London, May 2002.

⁴ Dresdner Bank, Mittelstand in Deutschland (SMEs in Germany). Cologne, 2001.

⁵ Тук се включват услугите фиксирани и мобилни телефонни услуги и достъп до интернет.

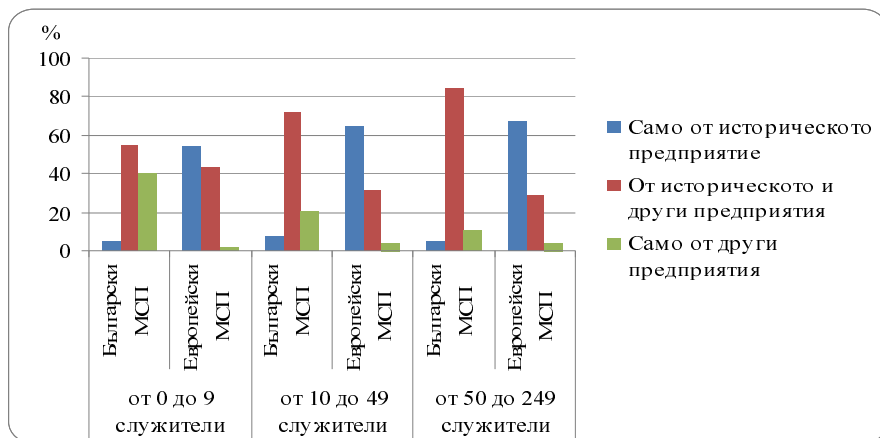
⁶ Irish Marketing Surveys, SME Telecommunications Services Survey, Dublin, November 2001.

⁷ Leisch, M. IT-Business Mobil 2001-2003, Vienna, 2003.

⁸ 45 % в случая на Австрия.

⁹ Irish Marketing Surveys Limited, SME Telecommunications Services Survey, Dublin, October 2000.

Съпоставени с европейските, резултатите за България са малко по-различни. Забелязва се много по-ниско потребление на услугите на историческото предприятие ("БТК" АД) спрямо дела на европейските МСП, ползващи услугите на бившите монополни предприятия в техните страни. Тази разлика може да се обясни до известна степен с широкото разпространение на LAN мрежите при предоставяне на интернет достъп, характерно за България, докато МСП в останалите страни ползват основно DSL услугата на историческото предприятие за достъп до интернет.



Източник: Данните за европейските предприятия са от проучването на European Network for SME Research (SMEs and the liberalisation of Network Industries: telecommunications and electricity markets, Observatory of European SMEs 2003), данните за България са от авторското проучване.

Фиг. 11. Употреба на телекомуникационни услуги от историческите доставчици

Интересен е въпросът защо малките и средни предприятия взимат решение да сменят телекомуникационния си доставчик. Данни за Ирландия показват¹, че МСП имат различни критерии при избора на доставчик на фиксирани и мобилни телефонни услуги. Що се отнася до доставчиците на фиксирани телефонни услуги, основната причина за смяна на доставчика са "по-ниските цени" (62 % – 68 % от отговорите, в зависимост от вида на разговора), следвана от съображение за качеството на услугата (19 % – 27 % от отговорите, в зависимост и от вида на разговора). В случая на мобилните телефонни услуги, като основна причина за смяна на доставчика се сочи "по-доброто обслужване" (32 % от отговорите), следвана от степента на покритие на услугата, и накрая са съображенията за цената и за разходите (28 % и 20 % от отговорите). Тази различна перспектива при мобилните телефонни услуги се обяснява с факта, че към момента на проучването в ЕС, разговорите по мобилен телефон все още са обект на чести технически проблеми заради новоизградените мрежи.

¹ Irish Marketing Surveys, SME Telecommunications Services Survey, Dublin, November 2001.

Емпирични изследвания за Финландия¹ и Испания², включващи предприятия от всякакъв размер (МСП, както и големи предприятия), показват, че стремежът към по-ниски цени е основната причина, поради която предприятията прибъгват до смяна на доставчика си. Проучването за Испания също така показва, че въпреки че цената се явява най-важният фактор, обслужването и техническо изпълнение също са все по-високо ценени фактори.

4.2. Барииери пред смяната на телекомуникационния доставчик

Изследването на ENSR Enterprise дава информация и за основните барииери, посочени от европейските МСП за смяна на телекомуникационния им доставчик. Липсата на прозрачност и ясна информация за различните възможности е основната пречка за смяна на доставчика (за 30 % от европейските МСП), както и твърде сложните административни процедури при смяната (за 20 % от МСП). Малките предприятия намират за трудно да сравнят офертите на различните доставчици поради ограничените си ресурси (човешки, финансови, време), необходими за следене на всички пазарни промени³.

Другите причини (напр. високите разходи или затрудненията при пренасянето на телефонен номер⁴) са посочени като по-маловажни (само около 14 % от малките и средни предприятия са засегнати от тази барииера), докато за 6 % от европейските МСП технически не е възможно да сменят телекомуникационния си доставчик. Една трета от европейските малки и средни предприятия не са в състояние да идентифицират конкретна барииера. Посочените дялове, с незначителни отклонения, се отнасят както до малките и средните предприятия, които не са сменили телекомуникационния си доставчик, така и за тези, които не са сторили това.

Отговорите на въпросите, свързани с отношението към барииерите, не се различават много при МСП с различен размер на дейност и сектор на изява. От друга страна, такива съществени различия се наблюдават в предприятията по държави членки. Следва да се подчертае, че в 13 от страните в проучването делът на МСП, които не са в състояние да дадат отговор за барииерите пред пренасянето на номер, е по-висок от дела на предприятията, които са идентифицирали конкретни барииери. Този резултат може да означава, че в тези страни барииерите са ниски. Според други

¹ Ministry of Transport and Communications, Telepalvelutkimus 2001 (Quality of telecommunication services in 2001), Helsinki, 2001. Изследването включва всички видове по размер предприятия.

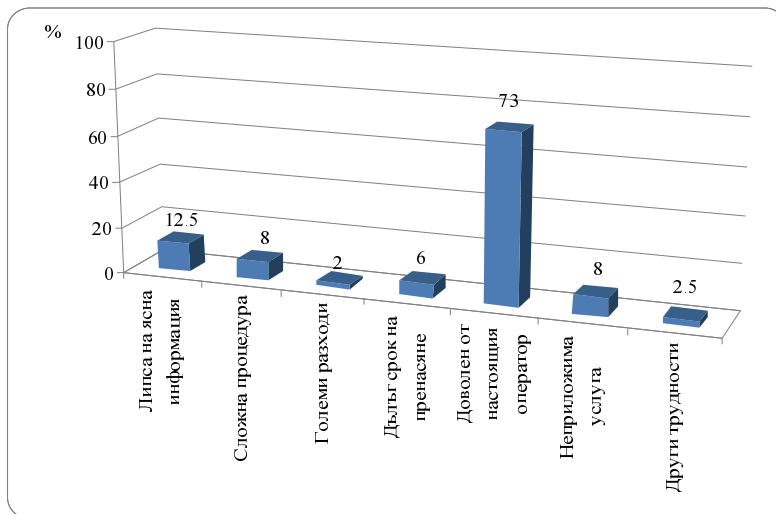
² Grupo Penteo, Las Telecomunicaciones en la empresa- Año 2003 (Telecommunications in enterprises-Year 2003), Madrid, 2003. Изследването включва предприятия от всички видове размер.

³ Verdonk Klooster & Associates, Telecommunications infrastructure and services in the Netherlands: A benchmark study for the Dutch Ministry of Transport, Public Works and Water Management, The Hague, 2000.

⁴ Преносимостта на фиксирани номера е въведена във всички държави членки до 1 януари 2000 г., с изключение на Франция (за някои негеографски номера), Люксембург (за всички негеографски номера) и Гърция (с разсрочване до 1 януари 2003 г.). В същото време преносимостта на мобилните номера в момента на проучването се предлага в осем държави членки и е широко разпространена във Великобритания, Испания, Холандия и Дания. Преносимостта на мобилните номера в този момент предстои да стане задължителна с влизане в сила на тогавашната регулаторна рамка (2002). Източник: Осми доклад на Европейската комисията за изпълнението на регулаторния пакет за далекосъобщенията, Брюксел, декември, 2002 г.

проучвания от Германия¹ и Ирландия² основната причина МСП да не сменят доставчика си е, че са доволни от сегашните си доставчици.

Липсата на прозрачна и ясна информация е основната бариера в повечето държави – членки на ЕС, и от особено силно значение в Дания, Франция, Италия и Испания. Проучване в Испания³ показва, че 60 % от малките и средните предприятия в страната не знаят кой от телекомуникационните доставчици предлага най-ниските цени и повечето от тях основават решението си за избор на доставчик на основата на рекламните кампании. Сложният административен процес при смяна на доставчик е най-важната бариера за германските, холандските и шведските малки и средни предприятия, докато за гръцките са високите разходи при прехвърлянето на номер. Повече от половината пък от португалските МСП отбелязват невъзможността да сменят доставчика си, като този процент е много по-висок, отколкото във всяка друга от изследваните държави членки.



Източник: автора, с данни от емпиричното проучване.

Фиг. 12. Основни бариери пред българските предприятия за неизползване на услугата "преносимост на номерата" (анкетиранияте са давали по повече от два отговора)

Факторите, поради които българските МСП не са ползвали услугата "преносимост на номерата", са почти същите, както и при европейските такива (фиг. 12). На първо място е посочена липсата на ясна и прозрачна информация за услугата, макар че това важи в много по-малка степен за българските, отколкото за европейските МСП. Втората по важност бариера са сложните административни процедури при смяна на номера. В българското проучване беше включен и отговор "удовлет-

¹ Dresdner Bank, *Mittelstand in Deutschland (SMEs in Germany)*, Cologne, 2001.

² Irish Marketing Surveys, *SME Telecommunications Services Survey*, Dublin, November 2001.

³ Hidra Telecomunicaciones y Multimedia, *Efectos de la liberalización de las telecomunicaciones en las Pymes (Effects of the telecommunication liberalisation amongst SMEs)*, Malaga, 2000.

вореност от настоящия доставчик", който е изтъкнат като доминираща причина сред предприятията за въздържане от услугата.

Във връзка с преносимостта на номерата през май 2010 г. българският секторен регулатор – Комисия за регулиране на съобщенията – предприе промени в процедурата за осъществяване на преносимост на географски и негеографски номера в мобилни мрежи, която беше подписана от всички оператори. Промените включват нови изисквания към телекомуникационните доставчици, свързани с предоставяне на услугата, например изпълнението ѝ "на едно гише", скъсяване на срока ѝ, намаляване на таксата, заплащана от приемащото на даряващото предприятие, премахане на таксата, заплащана от потребителите и др. Целта на посочената мярка е да насърчи ползването на услугата преносимост като стимул за развитие на ефективна конкуренция между предприятията, предоставящи електронни съобщителни услуги в България.

5. Перспективи пред либерализацията от гледна точка на ползите за малките и средни предприятия в ЕС и България

Към момента на цитираното проучване на ENSR Enterprise, проведено в началото на 2003 г., европейските предприятия все още не са се възползвали от всички възможности, които либерализационният процес потенциално може да създаде на телекомуникационните пазари в ЕС.

Резултатите от проучването, осъществено в България през 2010 г., са изключително близки до тези, установени в изследваните европейски страни през 2003 г. Това говори, че либерализационният процес на пазара на телекомуникационни услуги в България в средата на 2010 г. се намира на приблизително същото равнище по отношение на реализирани ползи от него, както страните в ЕС през 2003 г.

Чрез представяне на резултатите от двете изследвания – на европейските МСП (на ENSR Enterprise) и на българските МСП (авторово), и прилагане на сравнителния метод между двете категории предприятия беше доказано, че МСП във всички страни са реализирани положителни ползи от либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги. Въпреки това силата на това въздействие варира по държави членки.

В тази връзка се анализира и какво е виждането на малките и средните предприятия по отношение на по-нататъшния процес на либерализация и необходимостта от държавна намеса на пазара на телекомуникационни услуги. Изследването на ENSR Enterprise от 2003 г. показва, че около шест от всеки десет европейски малки и средни предприятия са "за" ускоряване на процеса на либерализация в телекомуникационния сектор¹ (60 % от предприятията). Около една четвърт (29 %) от европейските МСП са доволни от съществуващата степен на либерализация в сектора на телекомуникациите и само една малка част от анкетираните нямат определено мнение по този въпрос (12 %).

¹ Тъй като по време на провеждане на анкетата телекомуникационният сектор де юре е вече напълно либерализиран, то резултатът навярно отразява убеждението на МСП, че либерализацията към момента на изследването все още не е довела до пълното използване на предимствата, които теоретично могат да бъдат извлечени от нея.

И двете анкети показват корелация между размера на предприятията и начина на възприемане на МСП на евентуалната необходимост от либерализация на пазара. Нуждата от либерализация се усеща повече от по-малките предприятия (60 % от микропредприятията в сравнение с 57 % и 48 % от малките и средните съответно). Този резултат може да отразява нагласата на малките предприятия, че дерегулацията все още не е довела до някакви съществени ползи именно за тях.

В проучването на ENSR Enterprise резултатите не показват съществени разлики по икономически сектори, в които работят малките и средни предприятия. Повечето МСП подкрепят действията на по-нататъшната либерализация на телекомуникационния пазар. Забелязва се също, че точно малките и средните предприятия, които са сменили телекомуникационния си доставчик, са тези, които по-силно подкрепят евентуално ускоряване на процеса на либерализация на пазара, вероятно поради по-големите им очаквания за по-силна конкуренция.

Резултатите от европейското изследване обаче показват съществени разлики в нагласите в отделните държави членки. На пазара на телекомуникационни услуги, в 8 от 19 изследваните страни (Белгия, Франция, Гърция, Ирландия, Италия, Люксембург, Португалия и Испания) делът на европейските МСП, които са "за" ускоряване на либерализацията на националните пазари, е по-висок от дела на предприятията, които не я подкрепят. Забелязва се и тенденция южноевропейските МСП (т.е. гръцките, италианските, португалските и испанските), потвърдена и от други изследвания¹, да подкрепят по-силно либерализационния процес като средство за създаване на повече конкуренция в секторите на мрежовите индустрии услуги, в частност на телекомуникационния сектор. От това може да се направи извод, че в южната част на ЕС практическите положителни ефекти от либерализацията на телекомуникационния пазар при МСП са с по-слабо положително въздействие от тези в северната част на ЕС.

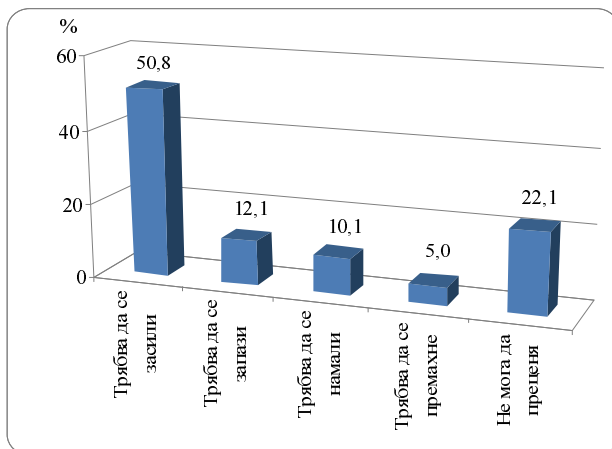
Констатира се също така, че към момента на европейското проучване процесът на либерализация на мрежовите индустрии в повечето европейски страни води до откриване на нови бизнес възможности за малките и средни предприятия, но не само като потребители на услуги от тези индустрии, но и като възможни доставчици на съвсем нови услуги. Наблюдава се, че в някои страни (Финландия и Холандия) процесът на либерализация е довел до стартирането на много нови малки предприятия в телекомуникационния сектор, които навлизат на пазара като брокери и търговци и изпълняват ролята на посредници, подпомагайки малките предприятия с информация и в преговорите им с телекомуникационни доставчици и осигурявайки на техните клиенти необходимите им услуги при най-добра цена и условия.

Проучването в България поставя въпроса по малко по-различен начин, а именно – запитано е какво е мнението на анкетираните микро-, малки и средни предприятия за необходимостта от държавна намеса, от страна на националния секторен регулатор (Комисия за регулиране на съобщенията). Причината за това е, че държавното регулиране, като част от либерализационния процес, има много силно въздействие върху

¹ EOS Gallup Europe and Directorate General 'Internal Market', Eurobarometer: Internal Market Business Survey, Brussels, 2002.

състоянието на пазарната конкуренция и съответно – върху удовлетвореността на потребителите от промените.

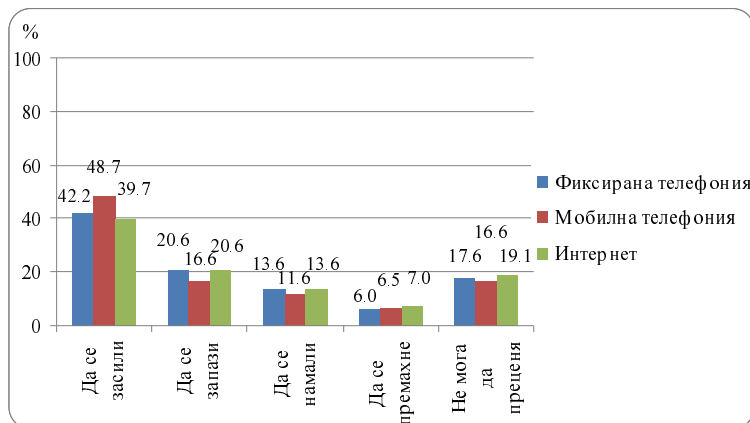
Над половината от анкетираните български предприятия смятат, че държавното регулиране на пазара на телекомуникационни услуги в страната трябва да се засили (фиг. 13).



Източник: автора, с данни от емпиричното проучване в България.

Фиг. 13. Оценка на българските предприятия (в %) за необходимостта от промяна в степента на държавно регулиране на пазара на телекомуникационни услуги

Най-голяма нужда от засилване на регулацията предприятията виждат на пазара на мобилни телефонни услуги (48,7 %), следван от пазара на фиксирани телефонни услуги (42,2 %). Близък дял имат и предприятията, които смятат, че засилване трябва да има и на пазара на интернет услуги (39,7 %), въпреки че до момента той не е бил обект на държавно регулиране.



Източник: автора, с данни от емпиричното проучване в България.

Фиг. 14. Оценка на българските предприятия (%) за необходимостта от промяна в степента на държавно регулиране, по пазарни сегменти

Усещането за необходимостта от засилване на държавното регулиране още веднъж потвърждава нагласите на българските МСП, свързани с недостатъчна задоволеност от либерализационния процес. Тя означава, че поради различни причини (недостатъчна активност от телекомуникационните доставчици, незадоволителната информираност на предприятията или малката им способност да преговарят с доставчиците на телекомуникационни услуги), българските МСП не са се възползвали в голяма степен от възможностите, които либерализационният процес е създал. Може да се предположи, че е възможно реализиране на по-големи ползи за предприятията, за което може да допринесе както тяхното лично участие, така и евентуална по-силна намеса на пазара от страна на държавния регулаторен орган.

Изводи

Изводите, до които настоящото изследване достига, са следните:

- Процесът на либерализация на пазара на телекомуникационни услуги в България има положително въздействие върху българските микро-, малки и средни предприятия (МСП), ползващи тези услуги;

- Състоянието и тенденциите на пазара (през погледа на потребителите) на телекомуникационни услуги в България в средата на 2010 г. са сходни на състоянието и тенденциите на изследваните европейски пазари на телекомуникационни услуги в средата на 2003 г.;

- МСП се възползват от процеса на либерализация, но в по-малка степен от големите предприятия. Причините за това включват по-слабата позиция за преговаряне на МСП с доставчиците (поради по-ниското им потребление на тези услуги), както и ограничените им ресурси (човешки, финансови, време) за следене на промените на пазара;

- Все още не са реализирали напълно изгодите от либерализацията на пазара на телекомуникационни услуги и голяма част от предприятията в България все още не са се възползвали от възможностите, които пазарната конкуренция предлага.

Анкетните проучвания в ЕС и България потвърждават основния извод, че към настоящия момент се наблюдават практически ползи от протеклия процес на либерализация на пазарите на телекомуникационни услуги във всички държави – членки на ЕС, включително и в България. Макар и в различна степен, малките и средните предприятия в държавите – членки на ЕС, извличат съществени ползи от либерализацията. Това важи и за България, макар че тук не са реализирани всички наблюдавани в ЕС положителни ефекти от отварянето на пазара на телекомуникационни услуги, което се дължи в най-голяма степен на по-късното провеждане на либерализационния процес в страната. Съществуват още потенциални ползи за предприятията, за реализирането на които биха спомогнали тяхната по-активна позиция и по-голяма информираност, както и адекватна държавна намеса в областите, където все още съществуват конкурентни проблеми.

Литература

1. Вълчева, Й. Влияние на либерализацията на пазара върху тенденциите в изменение на цените на телекомуникационните услуги". Аналитичен обзор, Научно-изследователски институт по съобщенията, ЦЕНТИ, София, 2001.
2. Емпирично проучване на малки и средни предприятия в България, проведено през май от социологическа агенция "Прагматика" ООД.
3. Ракарова, С. Икономикс. гл. 7 "Свършена конкуренция". Тракия-М, 1998.
4. Решение № 303 на Министерския съвет от 2002 г. за приемане на Актуализирана секторна политика в далекосъобщенията на Република България (ДВ, бр. 62 от 2002 г.).
5. Решение № 885 на Министерски съвет от 2004 г. за приемане на Актуализирана секторна политика в далекосъобщенията на Република България (ДВ, бр. 104 от 2004 г.).
6. Решение № 683 от 17 юни 2010 г. на Комисия за регулиране на съобщенията за приемане на изменение на Функционалните спецификации за преносимост на географски номера при промяна на доставчика на фиксирана телефонна услуга и/или при промяна на адреса в рамките на един географски национален код за направление
7. Секторна политика в далекосъобщенията, 2002.
8. Armstrong, M., D. Sappington. Regulation, Competition and Liberalization, University College London, University of Florida, 2005.
9. Arthur D. Little, Austrian Telecom Industry 2001. – Study of the Telecom Usage of Industry Customers in Austria, Vienna, 2001.
10. Commission Recommendation 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, (2003/361/EC), 20.05.2003.
11. Dresdner Bank, Mittelstand in Deutschland (SMEs in Germany), Cologne, 2001.
12. EOS Gallup Europe and Directorate General 'Internal Market', Eurobarometer: "Internal Market Business Survey", Brussels, 2002.
13. Grupo Penteo, Las Telecomunicaciones en la empresa- Año 2003 (Telecommunications in enterprises, Year 2003), Madrid, 2003.
14. Hidra Telecomunicaciones y Multimedia, Efectos de la liberalización de las telecomunicaciones en las Pymes (Effects of the telecommunication liberalisation amongst SMEs), Malaga, 2001.
15. Irish Marketing Surveys, SME Telecommunications Services Survey, Dublin, November 2001.
16. Irish Marketing Surveys Limited, SME Telecommunications Services Survey, Dublin, October 2000.
17. Leisch, M. IT-Business Mobil 2001 – 2003, Vienna, 2003.
18. Ministry of Transport and Communications, Telepalvelutkimus 2001 (Quality of telecommunication services in 2001), Helsinki, 2001.
19. Oftel, Business use of fixed telephony – Oftel Small and medium business survey, London, May 2002.
20. "SMEs and the liberalisation of Network Industries: telecommunications and electricity markets", Observatory of European SMEs 2003, No. 3, KPMG Special

Services and EIM Business & Policy Research in the Netherlands in co-operation with European Network for SME Research (ENSR), and Intomart.

21. Study on Market Entry Issues In EU telecommunications Markets After 1st January 1998, A Report for the European Commission, Teligen Ltd, 26 July, 2000.

22. Verdonk Klooster & Associates, Telecommunications infrastructure and services in the Netherlands: A benchmark study for the Dutch Ministry of Transport, Public Works and Water Management, The Hague, 2000.

ОГЮСТ ВАЛРАС (1801 – 1866) И НЕГОВИЯТ ПРИНОС ЗА НАУЧНА ПРОГРАМА ПО ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ

ас. Маргарита Карачанова,
катедра "Политическа икономия", УНСС

Огюст Валрас (1801 – 1866) заема особено място в историята на политическата икономия, макар и да не фигурира в списъка на забележителните френски икономисти на XIX в. Личността на Огюст Валрас остава почти непозната до появата на произведението на Модест Лерой: "Икономиста Огюст Валрас, живот и творчество" (1923). Той има заслуга за прехода от "политическа икономия към икономическата наука"¹, а според неговия син – Леон Валрас, той е "предшественик на новата политическа икономия"².

За неговото призвание към политическата икономия свидетелстват и биографичните данни: след като на 19 години е получил първа награда за своето есе по философия, отлични резултати в *College Royal*, Монпелие (неговият роден град), после за репутацията му допринасят и изявите му в *Ecole Normale*, където следва литература и философия (под ръководството на Виктор Кузен³ – оказващ и голямо влияние в произведенията му).

Огюст Валрас оставя своите занимания по право и се посвещава изцяло на политическата икономия, на проблема за стойността и въпроса за организацията на обществото. Ценното в разработките на Огюст Валрас не е в изграждането на някакви изключително нови научни принципи в политическата икономия, а в установяването на единна икономическа, социална и философска система. Ще си послужим с думите на Етиен Вашро⁴ (автор, върху който Огюст Валрас дълго разсъждава): "Човешкото познание не ще бъде пълно, докато не обхване трите степени, през които минава мисълта... научна степен, философска степен, метафизична степен."⁵

Валрас намира добър прием в университетските среди – като професор по риторика в *Collège d'Evreux*. След смъртта на Ж. Б. Сей през 1832 г. Огюст Валрас очаква да получи по-добра признателност – една от двете катедри по политическа икономия в Париж, но катедрите се поемат от А. Бланки (крайно революционен либе-

¹ Diemer, A., Auguste Walras. Les premiers pas de l'économie scientifique. Economie et sociétés. – Cahiers de l'Ismea, tome XL, № 12, p. 1753-1776.

² Walras, Leon. Un initiateur en Economie Politique. Paris, 1908.

³ Виктор Кузен (1792-1867), френски политик и философ (водач на еклектическата школа), изнася лекции по история на философията в Сорбоната, преподавател в *Ecole Normale*, автор на много философски есета за Аристотел, Декарт, Кант, Лок, на "История на философията на 18 в." (1829.), "За истинското, хубавото и доброто" (1853) и т.н.

⁴ Етиен, Вашро (1809-1897) – известен френски философ и политик. В "Метафизиката и науката" (1858) уточнява, че "свободната воля е преди всичко индивидуалната воля на личността" и "материална реализация на тази свобода е собствеността" (1858 г., том 2, с. 420).

⁵ Vacherot, E. La métaphysique et la science ou principes de métaphysique positive, 1863, t. 2, p. 689.

рал) в *Conservatoire nationale des arts et métiers* и от П. Роси (либерал) в *Collège de France*.

Огюст Валрас продължава своя курс по политическа икономия (за влиянието и за напредъка на нравствените и историческите науки) в гр. Еврьо (Франция) и печели интереса на голяма аудитория – политическата икономия е тази, която остава завинаги в сърцето му.

През 1839 г. вече е професор по философия в гр. Лил (Франция), след което заминава за гр. Каен (Франция), където бива приет от научното общество на *Академията на науките* и от тамошния университет, участвайки в различни дискусии по проблемите за: бедността, нравственото обучение на гражданите, свободата на труда, работническите асоциации.

Огюст Валрас има вече изградена позиция от практиката и написва "La vérité sociale" (1848) – система, описваща и построяваща идеята за т.нар. национализация на земята. Тази система позволява държавата да получи една земеделска рента, която, според представите на автора ще увеличи в бъдеще прогреса на икономическата цивилизация. Същата идея се среща и в трудовете "La théorie de la propriété" (1848), "Théorie de la richesse sociale ou résumé des principes fondamentaux de l'économie politique" (1849) и "Examen critique et réfutation du livre de M. Thiers sur la propriété" (1849).

Да се критикува частната собственост се оказва нелека задача за Валрас и той намира много противници дори и сред най-близкото си обкръжение. Отказва се от публикациите си и до края на живота си се отдава на чисто административна дейност, неприемлива за самия него (заема поста на инспектор във Франция в градовете Дуге, Тюл и По през 1854 г., където се и пенсионира).

Огюст Валрас залага на таланта на сина си Леон Валрас и оказва сериозно влияние върху професионалната ориентация и разработки на наследника си. Това е доказано от сериозна кореспонденция между двамата (повече от 300 писма).

Благодарение на баща си Леон Валрас решава да остави своята първа страст – литературата – и да се посвети изцяло на икономически разработки:

*"Съгласно желанието на моя баща, обещах да се посветя по-специално на политическата и социалната икономия. Ето защо, най-важната част от целия ми живот беше една вечер през лятото на 1858 г., когато по време на разходка в долината на Гав дио По, моят баща пламенно ме убеждаваше..."*¹

Социалните идеи на Огюст Валрас са именно тези, които са наследени от Леон Валрас.

Фаталният край на Огюст Валрас през 1866 г. не му позволява да се зарадва на назначението на сина му в Лозана през 1870 г., нито на предоставената му възможност да преподава политическа икономия в гр. По (Франция).

¹ William, Jaffé (éd.). Correspondence of Léon Walras and Related Papers, vol. I, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1965, pp. 1-15.

От началото на 90-те години на XX в. значителен брой икономисти признават основния принос на Огюст Валрас, т.е. неговото разделение на политическа и социална икономия¹, теорията му за справедливостта² и неговата научна програма³.

Огюст Валрас и неговата научна програма за политическата икономия

Огюст Валрас предлага подход в политическата икономия, който е в разрез с идеите от основните произведения на икономистите през първата половина на XIX в. След Трактата по политическата икономия на Ж. Б. Сей (1802) те свързват икономическата наука с три части: производство, потребление и разпределение.

"Някои икономисти разделят теорията за социалното богатство на три направления или я разпределят в три книги, наречени: "За производството", "За разпределението" и "За потреблението на богатството". Други... отбелязват, че потреблението е твърде обикновено явление, за да бъде предмет на обширни и задълбочени научни търсения... Тези икономисти базират техните разработки върху два важни градивни елемента: производството и разпределението. Съгласен съм с последното разделение... Да се произвежда и разпределя – това са двата основни момента, свързани с понятието "богатство".⁴

Огюст Валрас приема политическата икономия двустранно, разделя я на две теории (Потие, 1994):

1. теорията за социалното богатство, която се базира на математиката, и трябва да се издигне до ранга на "точните науки";

2. теорията за собствеността, която принадлежи към "естественото право", и препраща към "социалната наука".

Теорията за собствеността, свързана с естественото право, кара Огюст Валрас да изучи задълбочено икономиката и затова той си поставя за цел да се намери основата на стойността чрез теорията за социалното богатство. Тази задача е важна, защото за него понятието "собственост" не би могло да бъде разбрано, без да има една истинска теория за стойността: *"...изучаването на естественото право и на политическата икономия могат и е нужно да вървят заедно, като едновременно с това и на едната, и на другата дисциплина трябва да бъде отдадено подобаващо внимание. А теорията за стойността е едно необходимо въведение на теорията за собствеността"⁵.*

Според Огюст Валрас източникът на стойността се намира в "редкостта", т.е. в ограничението на количеството на някои блага, на някои полезни предмети.

Политическата икономия, представяща теорията за социалното богатство, е тясно свързана с политическата икономия (теория за собствеността) по отношение на това, че богатството и собствеността имат общо помежду си: ограничението в количеството на някои блага. Остава да разберем коя от тези две науки трябва да бъде разгледана първо.

¹ Potier (1994).

² Dockes (1996), Diemer (2006).

³ Diemer (2008).

⁴ Walras, Auguste. Mémoire sur l'origine de la valeur d'échange, 1849, p. 224.

⁵ Walras, Auguste. Avant-propos du De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur, p. 55.

Според изследванията на Огюст Валрас е по-добре да се започне с феномена на стойността (политическата икономия), който да се свърже със собствеността (естественото право). Всъщност стойността е причина за притежанието *"На политическата икономия принадлежи привилегията да изясни естественото право, а не обратното – естественото право да изяснява политическата икономия."*¹

От друга страна, трябва да уточним, че Огюст Валрас приема един философски подход спрямо разглеждането на юридическите и икономически въпроси.

*"Отдавайки се на философски търсения, свързани с природата и произхода на собствеността, се озовах на терена на политическата икономия. Принципите на тази наука ми бяха свършено непознати, когато за пръв път се опитах да разреша един от най-важните въпроси... и да стигна до теорията за прякото влияние на човека върху нещата."*²

Още в предговора на *"De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur"* (1831) Валрас твърди, че използвайки философския метод за изследване на природата и произхода на собствеността, той достига до политическата икономия. Той установява, че двете теории засягат идеите за едни и същи блага (тези, които съставляват нашето наследство, са част от богатството), но те трябва и да се разграничават: *"Правата и задълженията, правата и политическите задължения, и както правата и индивидуалните задължения, са явления от вътрешния свят..., докато богатството е едно външно явление, което не е свързано със същността на човека..."*³

Политическата икономия, наука за социалното богатство

Преоткривайки политическата икономия през годините чрез произведенията на Ж. Б. Сей, Адам Смит, Дейвид Рикардо, Дестю дьо Траси⁴, Чарлс Ганилх⁵, Никола Масиас⁶ и др., Огюст Валрас формулира една унитарна теория за стойността и я изразява чрез няколко основни понятия: **богатство, стойност, полезност, редкост**. Тази негова концепция се разглежда основно в три произведения: *"De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur"* (1831), *"Théorie de la richesse sociale ou résumé des principes fondamentaux de l'économie politique"* (1849) и *"Esquisse d'une théorie de la richesse"* (1863).

Политическата икономия е представена най-напред като наука за социалното богатство, свързана с математическата наука. Валрас приема произведението на

¹ Walras, Auguste. Avant-propos du De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur, 1831, p. 58.

² Пак там, с. 52.

³ Walras, Auguste. Cours a Evreux (1832-1835). - In Walras Auguste et Leon. Oeuvres économiques completes, vol. 3, p. 88.

⁴ А. Дестю дьо Траси (1754-1836), френски философ и политик. Неговите произведения оказват влияние на философи и икономисти от XIX в. като Томас Браун, Дж. Ст. Мил, Херберт Спенсър и др.

⁵ Ганилх, Чарлс (1758-1836), френски адвокат и политик, който се интересува от въпросите, свързани с политическата икономия и финансите в началото на XIX в. Той редактира "Аналитичният речник" по политическа икономия (1826), предназначен да популяризира тази нова наука и доктрините, които я съпътстват.

⁶ Масиас, Никола (1764-1848), френски философ и писател, автор на "Отношение на природата към човека и на човека към природата" (4 тома).

Курно "Математически принципи на теорията на богатствата" (1838) и го препоръчва на своя син Леон Валрас, пледирайки за използването на математиката в политическата икономия: "Аз не съм отхвърлил математиката от областта на социалното богатство. Напротив, искрено се застъпих за нейното участие..."¹. Науката политическа икономия трябва да бъде така точна, както физиката, химията, механиката и дори аритметиката.

Концепцията на Валрас за богатството се потвърждава: "...може да се види, че богатството, както всички други важни величини, се подчинява на законите, които контролират числата..."². Според Валрас **богатството** е един основен факт "също така необходим, както теглото, както топлината или светлината"³.

Валрас отбелязва, че природата на богатството има двустранно тълкуване. В по-широк смисъл богатството се смесва с полезността. Богатството се състои "в притежаването на полезни неща – неща, за удовлетворяването на нашите нужди..."⁴. Става въпрос за "абсолютното" богатство. В по-тесен смисъл богатството ни препраща към понятието за разменна стойност. Това "относително" богатство засяга нещата, които са предмет на движение "на някаква търговия"⁵.

Социалното богатство според Огюст Валрас включва "непроизведените богатства" (естествените, природни блага) и "произведените богатства" (резултат от производството). За разлика от Ж. Б. Сей, за когото естествените ресурси не са богатства, а "дар" на природата.

Според Валрас богатството е свързано с получаването на благо чрез размяната и в резултат на това е налице едно социално явление – явление, което предполага съществуването на обществото. Ето откъде идва и наименованието "социално богатство".

Стойността е "това качество, чрез което един предмет представя друг предмет с различна природа и с което този предмет може да замести другия предмет по отношение на богатството, т.е. да достави на притежателя на стоката една равна сума от предимства, макар че сумата и стоката са от различен род"⁶. Това обяснява: най-напред едно сравнение – сумата на предимства, а след това и съществуването на едно определено явление – размяната, и понятието "разменна стойност".

Когато Огюст Валрас говори за стойност, няма предвид индивидуална стойност, нито анализ на индивидуалната психология (Австрийската школа), нито пък сравнява полезността на различни стоки. Според Гаetan Пиру (1938) разсъжденията на Огюст Валрас се отнасят към една група от индивиди, които притежават разнообразни богатства: "да си богат означава да притежаваш стойност от каквато и да било природа"⁷. Богатствата (притежанията) на едните са сравними с тези на други-

¹ Писмо на Огюст Валрас до Леон Валрас, 18.05.1861 г.

² Walras, Auguste. De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur. 1831, p. 270.

³ Walras, Auguste. Esquisse d'une théorie de la richesse. 1863, p. 8.

⁴ Walras, Auguste. Théorie de la richesse sociale ou résumé des principes fondamentaux de l'économie politique. 1849, p. 12.

⁵ Walras, Auguste. Esquisse d'une théorie de la richesse, p. 10.

⁶ Walras, Auguste. De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur. 1831, p. 79.

⁷ Walras, Auguste. De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur. 1831, c. 16.

те и има много възможности да се осъществява размяна. Това явление, свързано със стойността, има социален характер.

Въпросът за произхода на стойността ни насочва към две доктрини "във философския смисъл на думата" (Лалман, Диермер, 2005). Това са т.нар. "Английското вдъхновение" и "Френското вдъхновение".

"Английското вдъхновение" – Смит, Рикардо, Мил и Мак-Кюлош – тези учени обясняват стойността чрез труда или издръжките по производството;

"Френското вдъхновение" – Кондияк и Сей – те поставят основата на стойността в полезността.

Осъждайки концепцията на английската школа, Огюст Валрас е по-благоприятно положен към тезата на Ж. Б. Сей относно **полезността**. "*За мен доктрината на Сей е един прогрес в политическата икономия.*"¹ Но относно въпроса за произхода на стойността Сей прави три важни грешки, които Огюст Валрас критикува (Диермер, 2007): 1) полезността не се ограничава само в полето на икономическия анализ; 2) богатството не се състои само от продукти; 3) полезността е истинската основа на стойността.

Огюст Валрас уточнява, че не полезността на един предмет го прави желан и не тя кара хората да се жертват, за да го претежават. Редкостта е истинската причина за стойността, полезността е условие. Теорията му за стойността, обяснена с редкостта или "науката за бедността"², отхвърля всички други: "*Съгласен съм с А. Смит, с Рикардо, с Маккилош за двата важни принципа, че политическата икономия е наука за социалното богатство и че социалното богатство е съставено от различни стойности. Що се отнася до произхода на разменната стойност, в мнението си аз се разграничавам напълно от всички тези известни икономисти. Разменната стойност черпи своя източник от редкостта.*"³ Анализът на теорията му за стойността се свързва с принципа на ограничението на полезните неща – ограничени в собственото им количество или в трайността им.

Политическата икономия, теория за общността и собствеността.

Проблематиката на теорията за общността и собствеността на Огюст Валрас е засегната основно в неговите произведения – "De l'abolition des impots et l'établissement de la loi agraire" (1831), "La verité sociale" (1848), "La théorie de la propriété" (1848), "Examen et réfutation du livre de Mr Thiers sur la propriété" (1849). Тя е вдъхновена от работите на Бюрламакуй (1820), Дестйю дио Траси (1823) и от анализ на естественото право на Хобс (De Cive, 1631).

Огюст Валрас смята, че една добра система за собствеността, базираща се на естественото право, трябва да съдържа: 1) наблюдение на човешката личност; 2) наблюдение на природата (класификация на нещата, които служат за удовлетворяване на нуждите); 3) принципите (законите) на политическата икономия.

Още в един негов курс в Еврьо (1832) Огюст Валрас твърди, че човек е преди всичко свободна сила. Ако свободата представлява природата на човека, следва, че

¹ Walras, Auguste. De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur. 1831, p. 208.

² Пак там, с. 81.

³ Walras, Auguste. Mémoire sur l'origine de la valeur d'échange. 1849, p. 339.

неговите права и задължения могат да съществуват само в рамките на свободата му: "свободата води неизбежно до отчетността на действията и до отговорността на хората"¹.

Според Валрас човечеството се състои от свободни и равни хора, които имат еднакви права и задължения. Съществуването значи на естествени права прави възможно обществото (така Огюст Валрас базира собствеността върху естественото право и поставя основите на познанието за човешката природа в обществото). Бивайки равни, всички хора имат естествени индивидуални права и естественото индивидуално право на всеки човек е ограничено от това на останалите:

"Индивидуалното право има винаги за ограничение правото на другите индивиди. Точно защото хората са равни, защото всички са личности и имат същото право на щастие като останалите и защото са много, правото на всеки от тях е изключително ограничено от правото на другите. Правото е ограничено от задължението, задължението на всеки е право на другия".²

Пиер Докс в "La société n'est pas un pique-nique" (1996, с. 31) казва, че двамата Валрас (баща и син) "отричат идеята за съществуването на естествени права единствено у индивида, утвърждавайки естествените права на индивидите от цялото общество, като по този начин Валрас баща и син отхвърлят идеята за естественото състояние на изолираните индивиди".

От теорията полезност – рядкост на Валрас следва, че всеки един предмет (полезен и рядък) може да бъде притежаван в качеството му на богатство, но не може да бъде собственост. Тя е по-ограничена от притежанието и се определя като "изключително и легитимно притежание... съгласувана с правото и закона се нарича собственост". (1831, 51). Значи собствеността е легитимна проява на едно изключително притежание. Това притежание според Огюст Валрас обхваща цялото социално богатство – "непроизведените богатства" (естествените, природни блага) и произведените богатства (резултат от производството) за разлика от Ж. Б. Сей, за когото естествените ресурси не са богатства, а "дар" на природата.

Огюст Валрас уточнява, че **собствеността**: "това е правото да извлечаш полза от едно нещо..., да разполагаш с него..., да я даваш в наследство на своите деца, да я посветиш на една публична дейност или на една благотворителна организация. Без да навреждаш на правата на другия"³.

Огюст Валрас отбелязва, че човек може да използва полезните и присвоени неща, частната собственост или обществената собственост на общността (Докс, 1996; Диемер, 2006). В този смисъл той свързва въпросът за равенството между хората с този за общността, а този за неравенството с частната собственост: "има винаги някакво неравенство между хората в това отношение и това се дължи на част-

¹ Walras, Auguste. Memoire sur l'origine de la valeur d'echange. 1949, p. 202.

² Walras, Auguste. Un chapitre de Mr. Guizot annoté par un travailleur (1849). – A.W., OEC, vol. 2, p. 539.

³ Walras, Auguste. La theorie de la propriete. 1848, p. 177.

ната собственост, дължи се на това, че всеки от нас има лични и особени предимства"¹.

Оформя се една борба между двете системи – индивидуализма и частната собственост и социализма и колективната собственост на земята (конфликтът е от времето на Платон и Аристотел). Огюст Валрас се произнася за един либерален социализъм или научен социализъм (който се противопоставя на утопичният социализъм на Прудон), установявайки следният принцип за политическата икономия: "земята принадлежи на нацията, работата на индивида, земята е предмет на една обща собственост между всички граждани, труда е предмет на частна собственост"².

Въпросът за **поземленият данък** заема важно място в цялостната социална система на Огюст Валрас. Той го определя като "една част от социалното богатство или разменна стойност, която всеки гражданин отделя всяка година от своето обособено богатство..., за да допринесе за публичните разходи, т.е. за разходите, които се правят за общия интерес на обществото"³. Данъкът е наложен облог за покриване на разходите на държавата. Според Огюст Валрас държавата има абсолютно право да увеличава поземления данък, защото така обществото присвоява цялата принадлежна стойност от земята. Във връзка с това той прави следните заключения:

- поземленият данък е конфискация на една част от поземленият капитал в полза на държавата;
- поземленият данък се заплаща от собствениците на земя, не от капиталиста и от работника;
- поземленият данък не може да се премахне, трябва даже да се увеличава прогресивно и тази добавена стойност от земята допринася за прогреса на нацията.

Чрез това Огюст Валрас си поставя за цел в политическата икономия реализирането на справедливост – данъкът да не засяга заплатите на работниците, а само поземлената рента и печалбата. Според него това е концепция "неизбежно либерална", защото благоприятства гражданската и политическата свобода, основните интереси на обществото. Най-големият недостатък обаче на тази негова позиция остава факта, че тези идеи остават неприемливи за поземлените собственици в началото на XIX в. във Франция.

¹ Walras, Auguste. Examen critique et refutation du livre de M. Thiers sur la propriete (1849). – A. W., OEC, vol. 2, p. 284.

² Walras, Auguste. La verite sociale par un travailleur (1848). – A. W. OEC, vol. 2, p. 51.

³ Walras, Auguste. De l'impôt sur le capital, lettres a M. Emile de Girardin, representant du peuple (1849). – A. W. OEC, vol.2, p. 596.

САМОРЕГУЛАЦИЯТА В МАРКЕТИНГОВИТЕ КОМУНИКАЦИИ: ГЛОБАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ И ПРАКТИКИ В БЪЛГАРИЯ

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

Резюме

В доклада ще бъдат представена и обоснована позицията, че саморегулационните дейности в теорията и в практиката на маркетинговите комуникации (реклама, връзки с обществеността, дейности по стимулиране на продажбите) в България е необходимо да претърпят допълнително усъвършенстване, така че да бъдат в унисон с глобалните тенденции в областта. Това предполага разглеждането им в сравнителна перспектива, както и анализ и възприемане на някои добри практики. Това се осъществява на фона на почти пълната и адекватна на световните тенденции и на европейските регламенти хармонизация на нормативните актове по отношение на маркетинговите комуникации, на защитата на потребителите в страната и др. В този контекст е застъпена също така позицията, че в редица случаи саморегулационните механизми в областта на маркетинговите комуникации са по-ефективни от нормативните регулации по отношение на спазването на етичните норми, избягването на негативните въздействия и защитата на правата на потребителите. При това съществува и необходимост от активност на потребителите в тези процеси – като форма на допълнителен натиск за съобразяване върху маркетинговата и комуникационна дейност на компаниите.

Ключови думи: саморегулация, реклама, връзки с обществеността, защита на потребителите

SELF-REGULATION IN MARKETING COMMUNICATIONS:
GLOBAL TRENDS AND PRACTICES IN BULGARIA
Assist. Prof. Alexander Christov, PhD

Summary

A position will be presented and grounded in the report, that the self-regulation activities in the theory and practice of marketing communications in Bulgaria (advertising, public relations and sales promotion activities) has to be subject of additional improvements in order to be aligned with the global trends in this field. For this reason their analysis in comparative perspective is required, as well as adoption of some good practices. On the background there is nearly complete and fully adequate to the world trends and European regulations harmonization of the legislation regarding marketing communications, consumer protection, etc. In this context the position is also mentioned, that in many cases self-regulation mechanisms in the field of marketing communications are more effective for avoiding negative influences and consumer protection practices. The necessity of the activeness of the consumers is also required in this processes – this

will put an additional pressure to conform the marketing and communication activity on the companies.

Key words: self-regulation, advertising, public relations, consumer protection

Преди няколко години Европейският парламент прие доклада "Относно влиянието на маркетинга и рекламите върху равенството между жените и мъжете" на Ева-Брит Свенсон, насочен срещу половата стереотипизация и срещу несправедливото изобразяване на двата пола в рекламите и произтичащите от това негативи. Докладът предизвика бурни дискусии, отчасти заради спорния характер на някои постановки в него, но най-вече заради темата, която засяга – за въздействията на рекламата върху обществените отношения, често простиращи се далеч отвъд комерсиалните цели на рекламодалея.

Всъщност именно бурните дискусии преди приемането на този доклад, бурните реакции в медиите и в обществото и последвалата тишина след това, а и на съдържателно ниво – огромните разлики между първоначалния и приетия в крайна сметка вариант добре символизират провала на усилията за разширяване на полето на нормативните регулации в областта на маркетинговите комуникации. И всъщност затвърждават убеждението, повече в практиката, отколкото в институционалните и академични среди, че саморегулацията в тези сфери (реклама, връзки с обществеността, промоционни дейности, стимулиране на продажбите и други) поне в Европейските страни може с достатъчна степен на ефективност да покрие областите, които поради редица причини трудно се поддават на регулационен контрол.

Насочвайки вниманието си към България, от една страна, възниква въпросът дали и доколко нормативните регулации в областта на маркетинговите комуникации и защита на потребителите тук съответстват на европейските практики и доколко логиката и духът на заложените в българското законодателство норми отговарят на добрите практики в областта. Това е свързано и с допусканата възможност тези норми да бъдат по-свободни или по-рестриктивни в съответната страна, ако такава е направената преценка от страна на местните законодателни и изпълнителни органи и когато това съответства на социално-икономическите особености в съответната държава. От друга страна, възниква и въпросът какво се случва в областите по отношение на маркетинговите комуникации, които не се поддават на регулации или поради други причини не са обхванати от такива – дали и доколко глобалните тенденции и добрите европейски практики са приложени на местно ниво. Това е важно предвид нееднократно заявяваните позиции, че правната и регулаторна среда по отношение на маркетинговите комуникации оказват влияние върху компаниите в посока на все повече отговорност към начините, по които те организират комуникацията си със своите вътрешни и външни публики¹.

По отношение на първия въпрос може спокойно да се определи, че е налице почти пълна и адекватна на световните тенденции и на европейските регламенти хармонизация на нормативните актове в областта на маркетинговите комуникации, на защитата на потребителите в страната и в останалите сродни области. При това

¹ Carroll, Craig. Evaluate to communicate. – In: Communication Director, Vol. 1, 2011, p. 58.

практиката показва, че е налице максимално висока степен на демократичност на регулациите, които сравнително добре защитават интересите както на крайните потребители, така и на компаниите. Второто е изключително важно, тъй като това дава възможност на юридическите лица да бъдат защитени от прекомерни и неоснователни искания от страна на гражданите, което определено би било предпоставка за хаос. Това от своя страна подобно на бумеранг ще се върне отново при потребителите.

В този смисъл нормативната база в страната по отношение на маркетинговите комуникации и на защитата на потребителите е достатъчно обхватна и се простира както върху формата, така и върху съдържанието. Основните нормативни актове в тази област са:

- Закон за защита на потребителите (обхваща защита на потребителите, заблуждаваща, непочтена и сравнителна реклама).
- Закон за защита на конкуренцията (също съдържа регулации за заблуждаващата и сравнителната реклама, както и за промоционални дейности).
- Закон за радиото и телевизията (регулира определени рекламни форми, изисква разделение между редакционно и рекламно съдържание, което има отношение към редица ПР дейности).
- Закон за електронните съобщения.
- Закон за потребителския кредит.
- Определени аспекти се регулират в законите за здравето, Закона за лекарствените продукти в хуманната медицина, Закона за хазарта и други законови и подзаконови нормативни актове.

От друга страна, основните Европейски директиви, които третират тези въпроси, са:

- 84/450/ЕИО за заблуждаващата реклама.
- 97/55/ЕС, допълваща 84/450/ЕЕС и включваща сравнителната реклама и 2006/114/ЕС, допълваща и усъвършенстваща я – с идеята за съгласуване на законодателството, прилагано в страните членки.
- 89/552/ЕИО ("Телевизия без граници") и 2010/13/ЕС, ревизираща и допълваща я.
- 2005/29/ЕС за нелоялните търговски практики.
- 2003/33/ЕС относно рекламирането и спонсорството на тютюневи изделия.

Така в рамките на Европейския съюз развитието на рекламната дейност се регулира на достатъчно високо равнище – съгласно особеностите на пазара и социалните специфики във всяка една страна членка, съответно подлежи на стегната и достатъчно сериозна обща законодателна регламентация и контрол от европейските институции. Въпреки тези съществени по обем и съдържание дейности обаче, по отношение на маркетинговите комуникации се застъпва виждането, при това с доста сериозни основания, че дейността на практиците се нуждае не толкова от нормативна регулация, а от създаването и спазването на правила вътре в самия бранш, т.е. от саморегулация. Причините за това са много. Маркетинговите комуникации са динамични и постоянно усъвършенстващи се области и фиксирането на правила в закони и наредби създава опасност те да станат неприложими съвсем скоро след като бъдат приети. Освен това като цяло те са хлъзгав терен за приложение на за-

конодателни норми, тъй като много техни аспекти позволяват достатъчно свободно тълкуване – което от своя страна е предпоставка за нереализируемост на нормите. А спорове и дискусии колко трябва да бъдат законовите ограничения и върху какво трябва да се разпростират винаги ще има, а и практиците винаги ще смятат, че като брой и като обхват превишават необходимостта¹. Накрая, саморегулацията служи като индикатор към публиките, че браншът на маркетинговите комуникации е осъзнал своите отговорности и действа в съответствие с тях. Това носи позитиви както за тях, така и за самите маркетингови специалисти, а в крайна сметка и за потребителите. Всичко това дава основание да се смята, че в редица случаи саморегулационните механизми в областта на маркетинговите комуникации са по-ефективни от нормативните регулации по отношение на спазването на етичните норми, избягването на негативните въздействия и защитата на правата на потребителите.

Разбира се, съществуват и мнения, идващи преимуществено от страна на някои представители на бизнеса, според които е работа на правителствата да регулират и да определят кое в областта на маркетинговите комуникации е правилно и кое – погрешно. Преобладава обаче мнението, че по този начин комуникационния бранш повече вреди на себе си, лишавайки се от възможността да определя степен и граници на регулация, които биха били от полза за всички по веригата. А това в крайна сметка омаловажава поддържаните от тях бизнес ценности².

По принцип саморегулацията като система възниква и се развива най-често в области, където други форми на организация и контрол на дейностите са проблематични и по-трудно осъществими или прекалените ограничения могат да породят съмнения за цензура или прокарване на необосновани външни интереси. Своеобразната концентрация на регулационни и контролни механизми в ръцете на субектите в съответния бранш, т.е. създаване на възможности за самоорганизация и самодисциплина, има за предпоставка обаче достигане на определено ниво на зрялост и постигане на висока професионална саморефлексия. В този смисъл при саморегулацията спазването на нормите и етичните принципи е резултат от увереност, че това трябва да бъде така, затова контролът "функционира не поради налагането на административна принуда, а при наличието на осъзната необходимост от защитата и утвърждаването на приетите ценности"³. Именно тук става ясна приложимостта на саморегулацията, конкретно в случая на маркетинговите комуникации и защитата на потребителите – тя има смисъл да съществува и ще работи, ако съответните професионални дейности са достатъчно добре развити и ако компаниите, агенциите и професионалистите в бранша осъзнават, че имат общи интереси и трябва да ги поддържат. Всяко неправомерно или некоректно действие от страна на един участник подкопава доверието и влошава имиджа на маркетинга като цяло, което озна-

¹ Христов, Ал. Проблеми в приложението на нормативните регулации и етичните принципи към рекламата // Медии и обществени комуникации. Изд. УНСС, Алма комуникация. № 1. 2008, <http://media-journal.info/?p=item&aid=18>

² Tolani, R. Is "advertising" really a dirty word?; In: <http://www.advertisingcrossing.com/article/170095/Is-Advertising-Really-a-Dirty-Word/>, 2012.

³ Пандова, Д. Саморегулация. В: Медийно право. Речник на основните понятия. С., Труд, 2005, с. 398.

чава, че негативизмът се разпростира и върху останалите, извършващи тази дейност. Оттук честността и принципността на техните комуникационни действия също биха били подложени под съмнение. В този смисъл успешната саморегулация води до това бизнесът да бъде отговорен за своите действия, до това неоснователните критики към маркетинговите комуникации да намалее и в крайна сметка това доверието към дейностите на компаниите, на агенциите и дори на самите реклами да се увеличи¹, разбира се, в рамките на разумното.

Саморегулацията (включително и в областта на маркетинговите комуникации), предполага изработването и приемането на правила от името и в полза на тези, които поемат ангажимента да ги спазват, както и създаване на механизми за тяхното прилагане. Важна предпоставка за създаването на саморегулационни механизми е така нареченото колективно действие, което има три основни цели: (1) реализация на икономии от мащаба; (2) интернализация на ползите и (3) промяна в съотношението на силите между участниците в процеса². Колективното действие в случая на рекламата предполага сътрудничество между основните участници (компани, рекламни, ПР и промоционни агенции и медии), които трябва да бъдат в (приблизително) еднаква степен въввлечени в процеса и които да имат своите задължения и ангажименти. Необходимо е те да работят съвместно за постигане на целта от общ интерес – маркетинговите комуникации да бъдат истинни, етични и социално отговорни. Именно поради това в рамките на бранша се формират и приемат етични кодекси, които са и най-важните документи при действието на саморегулационните механизми и би трябвало да имат поне такава тежест, каквато имат европейските директиви, законите и подзаконовите нормативни актове.

При това принципите, които защитава саморегулацията в маркетинговите комуникации, са много и обхващат както аспекти, които са под защита от нормативните документи, така и такива, които по някакви причини не са или не могат да бъдат обхванати от тях. На първо място това са истинността и достоверността на рекламите. Акцентът е поставен върху това рекламите да бъдат съобразени със закона, да са истинни и честни по отношение на потребителите, а също и да следват принципите на лоялната конкуренция – и в крайна сметка да предполагат високо ниво на социална отговорност към потребителите и обществото³. На второ място са поставени изисквания относно морални и по-общо художествени изисквания към рекламата, с цел да не се допусне дискриминация или публична обида на определени потребители или обществени групи, както и да не се излезе от "добрия тон" (както и да се тълкува това) при комуникацията. Проблематичността на този аспект често бива обсъждана, но например при саморегулацията в рекламата тази по същество обтекаема категория вероятно е обект на една идея по-универсално съгласие по

¹ Tolani, R. Is "advertising" really a dirty word?;

In: <http://www.advertisingcrossing.com/article/170095/Is-Advertising-Really-a-Dirty-Word/>; 2012.

² Harker, D. Michael Harker. The role of codes of conduct in the advertising self-regulatory framework. – In: *Journal of Macromarketing*, Vol. 20, No. 2, 2000, p. 156.

³ Monye, S. O. Global advertising. – In: *The handbook of international marketing communications*. Oxford, Blackwell publishers, 2000, p. 77.

отношение на интерпретацията – заради общите професионални характеристики, познанията и начин на мислене на рекламните специалисти.

Накрая, етичните кодекси регулират и някои частни въпроси на този вид комуникация като същността и използването на сравнителната реклама, комуникирането на специфични по отношение на употребата продукти като цигари, алкохол, лекарствени средства, хранителни добавки и други. В тях задължително намират място и правила по отношение на рекламата, насочена към някои отделни потребителски групи – най-вече деца. В този конкретен случай европейската практика в създаването и приложението на саморегулационни механизми е предвидила поддържането на три основни взаимосвързани ценности: (1) уважение към необходимостта от образователно и личностно развитие на децата; (2) честност и недопускане на използването на послания, които биха могли да оставят погрешни впечатления заради отсъствието на възможност за критично мислене, каквото притежават възрастните и (3) избягване на показването на т.нар. "adult content" – медийни съдържания, които поради различни причини е препоръчително да се показват само пред възрастни¹. При това са налице редица индикатори, че тези практики невинаги се спазват и могат да бъдат заобикаляни. Едно скорошно изследване например представя информация, че независимо от съществуващите рестрикции по отношение на съдържанието на рекламата на алкохол, дори в някои европейски страни рекламодателите продължават да успяват да насочват своите маркетингови комуникации към младите потребители и по този начин да "популяризират пиенето"².

Каква обаче е ситуацията по отношение на тези аспекти в маркетинговата практика в България, в сравнение с тази в страните от ЕС и с глобалните тенденции в областта въобще? Ако сравняваме развитието на саморегулационните механизми, могат да бъдат открити някои съществени разлики в равнището, което от своя страна може да се приеме като знак за необходимостта от допълнително усъвършенстване на тези дейности в страната ни. Естествено тук е необходимо да се вземе предвид и фактът, че развитието на саморегулационните механизми е в пряка зависимост от развитието на пазара въобще, което е свързано и със зрелостта на взаимоотношенията между потребителите и компаниите. Последното предполага две основни усъвършенствания: от страната на бизнеса това е повишаване на отговорността към клиентите и към обществото като цяло, а от страната на гражданите – необходимостта от еманципацията им като "образовани потребители", активно търсещи и отстояващи своите права и интереси.

Саморегулационните структури в областта на рекламата в страната ни се развива по-интензивно в последните няколко години. В момента действа Национален съвет за саморегулация (НСС)³, конфедеративен регулационен орган, създаден от представители на основните участници в комуникационния процес: Българската асоциация на рекламодателите (БАР) като организация на компаниите, Асоциация-

¹ Gunter, B., O. Caroline, M. Blades. Advertising to Children on TV: Content, Impact and Regulation. – London, Lawrence Erlbaum Associates publ., 2005. p. 142.

² Hastings, G., O. Brooks, M. Stead, K. Angus, T. Anker and Farrell, T. Failure of self regulation of UK alcohol advertising. – In: British Medical Journal, 2010, p. 340.

³ <http://www.nss-bg.org/>

та на рекламните агенции (АРА) като организация на посредниците и Асоциацията на българските радио- и телевизионни оператори (АБРО) като организация, представляваща медиите.

НСС е част от мрежата на Европейския алианс за рекламни стандарти (ЕАСА),¹ организация с изключително интензивна дейност и значими постижения при прилагането на глобалните стандарти в областта на саморегулацията в рекламата. Подобна организация с не по-малка активност в областта е и Комисията за рекламни стандарти (АСА).² Всъщност именно ЕАСА разширява и обогатява тълкуването на саморегулацията в рекламата, обявявайки редица ползи по отношение на потребителите. Например чрез избягване на сложностите и забавянията в един съдебен процес, саморегулацията в рекламата дава възможност за бърз, улеснен, достъпен и (тъй като е финансиран от рекламната индустрия) често безплатен начин за управление на оплакванията. Освен това ЕАСА настоява, че саморегулацията също така е достатъчно гъвкава система, за да се адаптира непрекъснато към променящите се социална среда, както и към рекламните и медийни техники. Това в крайна сметка работи за убеждаването на потребителите в смисъла на целия този процес, което осигурява допълнителна поддръжка за тези взаимоотношения.

Институционализацията на саморегулацията в областта на връзките с обществеността в страната ни е реализирана от по-дълго време, но към момента може да се твърди, че в сравнение с рекламата тя е по-обща и повече насочена към широк спектър от дейности, не единствено регулационни. В страната има няколко организации, при комуникационните специалисти могат да взимат участие като индивидуални членове. Най-голямата и най-активната от тях е Българското дружество за връзки с обществеността (БДВО)³. Съществува и асоциация на юридическите лица в областта на връзките с обществеността – това е Българската асоциация на ПР агенциите (БАПРА). В тази област също действа Етичен кодекс, който е подписан от шест български ПР организации: БДВО, БАПРА, Асоциация ИМАГИНЕС, IRPA България, АСКО и Дружество за връзки с обществеността към СБЖ. Всеки специалист в областта на комуникациите, независимо дали е член на някоя от ПР организациите, може да приеме кодекса, подписвайки декларацията към него, и с това да заяви съпричастността си към етичните принципи и намерението си да ги спазва.

В международен план браншовите организации в областта на връзките с обществеността поддържат връзки и обмяна на опит с организациите Global Alliance for PR and Communication Management (Global Alliance) – конфедерация на най-влиятелните комуникационни и ПР асоциации и институции в Европа и в други страни по света, Европейската асоциация за ПР изследвания и обучение (EUPRERA), Европейската асоциация на комуникационните директори (EACD) и други.

Имайки предвид тази картина, базирана на анализа на европейските практики и глобалните тенденции в областта на саморегулацията на маркетинговите комуникации, могат да бъдат предложени няколко основни насоки за усъвършенстване на практиката в тази област в страната ни.

¹ <http://www.easa-alliance.org/>

² <http://www.asa.org.uk/>

³ www.bdvo.org

1. Изграждане на култура на потребление. Донякъде е парадоксално, че основното нещо, което трябва да се случи, за да бъдат потребителите по-защитени, е в ръцете на самите тях. Факт е, че колкото повече потребителите купуват, толкова повече властта и контролът върху процеса на размяна минават в техни ръце. Те правят своя избор измежду многото предложения и с това в крайна сметка принуждават компаниите да се съобразяват с тях и с техните предпочитания. Съответно колкото по-активно потребяват, толкова по-силно влияят те върху политиката на компаниите. В много страни по света, а вече също и в България, при несъответствие с очакванията потребителите могат да създадат вълна от недоволство и отказ от потребление, като по този начин добиват един достатъчно оригинален инструмент за контрол върху компаниите. Нещо повече: във времето на интернет и на блоговете информацията за това може да се разпространява епидемично. В крайна сметка може да се каже, че потреблението изгражда култура на потребление, то създава потребителски навици и познания, които правят живота на хората и ориентацията им на пазара по-успешни. А това от своя страна способства за еманципацията на хората като образовани потребители, което, измежду всичко останало, означава и умения за отстояване на правата им пред компаниите.

2. Публикуване на изследвания и информационни материали. Асоциациите и институциите, които прилагат саморегулационните механизми в областта на маркетинговите комуникации, имат капацитета да извършват доста сериозна дейност по подготовката и публикуването на ръководства, изследвания, презентации, материали и други. Те трябва да систематизират постиженията, добрите практики и проблеми в съответната област и бъдат достъпни за специалистите и подходящо комуникирани.

3. Публичност за добри и лоши практики. Реализирането на публичност по отношение на нарушенията в областта на маркетинговите комуникации и защитата на потребителите ще постави компаниите в ситуация, която още повече да ги мотивира да спазват правилата – особено ако те са самоналожени. А когато става въпрос за публичност за добри практики, се създават предпоставки за повишаване на доверието към компанията, което от своя страна е фактор за привличане на клиенти. Публичност за лоши практики, разбира се, действа по обратния начин.

4. Развиване на формата *coru advice* (предварителен съвет). В областта на саморегулацията превенцията винаги е по-ефективна, отколкото каквито и да било действия след възникването на проблемна ситуация. Една от най-интересните и често много ефективни дейности е популярния в някои западни страни формат *coru advice* (предварителен съвет). Той представлява възможност компанията или агенцията да се допитат до саморегулационния орган във всяка фаза на творческия процес в рекламата – идея, концепция, дизайн, готов продукт – и да поискат и получат становище от него дали в този случай може да се разпознае нарушение на етичните принципи. Търсенето на съвет в ранна фаза на подготовка на рекламната кампания дава сигурност на рекламодателя, че планираната търговска комуникация съответства на добрите практики. В същото време предварителният съвет дава по-голяма увереност, че рекламната кампания няма да бъде спряна заради нарушение на етич-

ните норми и по този начин ще се избегнат пораженията върху имиджа на компанията и/или напразното изразходване на средства.

В заключение може да се каже, че усъвършенстването на практиките при маркетинговите комуникации по отношение на спазването на етичните норми, избягването на негативните въздействия и защитата на правата на потребителите, е фактор за постигането на отговорно комуникационно поведение към гражданите. В крайна сметка всеки саморегулационен документ се оказва толкова добър, колкото е практиката след неговото приемане. В този смисъл не кодексите, а всеобщото съгласие е базисен фактор за ефективността на саморегулацията – системата се поддържа от всички или от по-голямата част от участниците, тъй като е резултат от свободно приети споразумения между тях, а всеки един е заинтересуван тя да работи.

Литература

1. Пандова, Д. Саморегулация. Медийно право. Речник на основните понятия. С., Труд, 2005, с. 398 – 409.
2. Христов, Ал. Проблеми в приложението на нормативните регулации и етичните принципи към рекламата. Медии и обществени комуникации. УНСС / "Алма комуникация". № 1, 2008, <http://media-journal.info/?p=item&aid=18>
3. Carroll, Craig. Evaluate to communicate. – In: Communication Director, Vol. 1, 2011, p. 58 – 61.
4. Gunter, B., O. Caroline, B. Mark. Advertising to Children on TV: Content, Impact and Regulation. – London, Lawrence Erlbaum Associates publ., 2005.
5. Harker, D., M. Harker. The role of codes of conduct in the advertising self-regulatory framework. – In: Journal of Macromarketing, Vol. 20, No. 2, 2000.
6. Hastings, G., Brooks, O., Stead, M., Angus, K., Anker, T., and Farrell, T. Failure of self regulation of UK alcohol advertising. – British Medical Journal, 2010
7. Monye, Sylvester O. Global advertising. – The handbook of international marketing communications. Oxford, Blackwell publishers, 2000, p. 69 – 85.
8. Tolani, R. Is "advertising" really a dirty word?; 2012, <http://www.advertisingcrossing.com/article/170095/Is-Advertising-Really-a-Dirty-Word/>

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ И РЕГУЛАЦИЯ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПЕНСИОННИ СХЕМИ В БЪЛГАРИЯ

*д-р Станислав Димитров
катедра "Финанси", ВУЗФ*

Докладът е насочен към провокиране на задълбочена дискусия за усъвършенстване на пенсионната система в България. Акцент се поставя върху ролята на капиталовите пенсионни схеми и в частност на тяхното развитие. Усъвършенстването на капиталовите пенсионни схеми се разглежда през призмата на подобряване на регулацията и постигане на либерализация в определени аспекти на дейността. Разглеждаме регулацията и либерализацията на капиталовите пенсионни схеми като част от процеса на интегриране на България в Европейския съюз. Вярваме, че иновациите и образованието са едни от обуславящите фактори за постигане на адекватни регулации и либерализация. Мерките по тези две политики трябва да са насочени към постигане на целите на пенсионната система, а именно гарантиране на адекватни пенсионни плащания и устойчивост на пенсионната система.

Изследването е структурирано в четири основни раздела: ролята на капиталовите пенсионни схеми в пенсионната система на страната; състоянието на регулацията на дейността; аспекти на либерализация към момента и какви са предизвикателствата и насоките за усъвършенстване на системата. Изследването е структурирано по този начин с цел логически да изведем конкретни насоки за усъвършенстване на капиталовата пенсионна система.

Капиталовите пенсионни схеми се развиват повече от 15 години. 3 713 437 души имат открити индивидуални партиди в допълнителните пенсионни фондове към 30.06.2009 г. В страната функционират 10 пенсионни дружества и 32 допълнителни пенсионни фонда. Лицата, на които се откриват индивидуални партиди в допълнителните пенсионни фондове, са около 300 000 души на година. Въпреки тези числа в развитието на дейността има известен застой през последните 2-3 години. По изследвания на автора проникването сред населението на доброволното пенсионно осигуряване е под 5 % (предвид редовността на плащане на осигурителните вноски). Лицата с редовни месечни вноски за допълнително доброволно пенсионно осигуряване са под 150 000 души. От таблица 1 по-долу може да се направи изводът за наличие на тенденция на забавяне на ръста на осигурените лица – от 18,36 % за 2004 г. до 5,90 % за 2008 г. Очакванията са, че през 2009 г. ръстът в броя на осигурени лица ще бъде под 5 %.

В предходни изследвания стигнахме до извода, че забавянето в ръста на броя на осигурените лица при недостатъчно развит пазар е сигнал за проблем в системата на допълнително пенсионно осигуряване. Тези числа показват, че пазарът на допълнително пенсионно осигуряване има потенциал, който не може ефективно да се използва от пенсионните дружества.

Таблица 1

Брой на осигурените лица в допълнителните пенсионни фондове и ръст в % спрямо предходната година

Към 31.12.	2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	лица	ръст	лица	ръст	лица	ръст	лица	ръст	лица	ръст	лица	ръст	лица	ръст
УПФ	1164482		1613875	38,59%	2004776	24,22%	2239512	11,71%	2442701	9,07%	2640652	8,10%	2813914	6,56%
ППФ	155196	7,04%	164943	6,28%	176175	6,81%	182476	3,58%	192843	5,68%	207357	7,53%	221255	6,70%
ДФФ	484791	7,29%	516148	6,47%	535416	3,73%	549851	2,70%	565782	2,90%	592805	4,78%	608667	2,68%
общо	1804469		2294966	27,18%	2716367	18,36%	2971839	9,40%	3201326	7,72%	3440814	7,48%	3643836	5,90%

Авторът е на мнение, че активизирането и динамизирането на пазара би довело до повишаване интереса на потенциалните осигурени към осигурителните продукти. Същевременно някои несъвършенства се забелязват при функциониране на системата. Примери за области, в които има определени несъвършенства, са: капиталовите изисквания; процедурата на служебно разпределение на неизбралите за първи път задължителен допълнителен пенсионен фонд; информираността на осигурените лица относно инвестиционните резултати и рискове; редовността на постъпване на осигурителните вноски по индивидуалните партиди; контролът върху групата от акционери на пенсионното дружество и свързани лица с тях; дейността на осигурителните посредници и др. В този контекст, на първо място поставяме развитието на пазара на допълнително пенсионно осигуряване като предимства на продуктите и стабилност на пенсионните компании. Ето защо, стигаме до извода, че е необходимо регулацията на дейността на посредниците да върви заедно с либерализация на някои изисквания и ограничения. Смятаме, че, от една страна, е необходима либерализация, а от друга страна, допълнителни регулации на дейността по допълнително пенсионно осигуряване.

Нека да припомним, че при старта на реформата в пенсионната система през периода 1998 – 2001 г. се целеше около 70 % коефициент на заместване на дохода от пенсията. Пенсията по трите направления (стълба) на пенсионната система трябваше да гарантират доходи приблизително: 40 % от първия стълб, 15 % от втория стълб и 10 – 20 % от третия стълб. Това е една от целите поставяна от Европейския съюз, а именно адекватност на пенсията. Друга основана цел е устойчивостта на пенсионната система. Развитието на трите стълба се смята, че е предпоставка да постигане на устойчивост на пенсионната система.

Какви са регулациите

Дейността по допълнително пенсионно осигуряване е силно регулирана. Основните закони са Кодекса за социално осигуряване и Закона за Комисията за финансов надзор. Подзаконовата нормативна уредба се състои от множество наредби, правилници, указания, изготвени и/или приемани от Комисията за финансов надзор, Министерски съвет, Министерство на труда и социалната политика, Министерство на финансите, Българска народна банка, Националната агенция за приходи и Националния осигурителен институт. В допълнение съществуват значителен

брой вътрешни за пенсионните дружества правила и процедури. Сред източниците на правила са и осигурителните договори. Три директиви и два регламента на Европейския съюз са основните регулиращи правила на равнище европейско законодателство: Директива 2003/41/ЕО за дейността и надзора на институциите за професионално пенсионно осигуряване; Директива 98/49/ЕО за гарантиране на допълнителни пенсионни права на наетите и самонаетите лица при тяхното движение в рамките на Европейската общност; Директива 86/378/ЕО за въвеждане на принципа на равно третиране на мъжете и жените в схемите за професионално осигуряване; Регламент 1408/71 за прилагане на схемите за социална защита при движение на хора в ЕС и Регламент 574/72 за прилагане на Регламент 1408/71. В областта на пенсионните системи е възприет Откритият метод на координация в Европейския съюз. В една или друга степен регулациите обхващат всички области на дейността по допълнително пенсионно осигуряване. В таблица 2 е посочена степента на регулация в избрани области, като е използвана градацията: слаба; средна и силна.

Таблица 2

Степен на регулация на допълнителното пенсионно осигуряване и необходимост от промени

Област	Степен на регулираност	Необходимост от допълнителни регулации	Необходимост от либерализация
Предлагани продукти	Силна	Не	Да
Капиталови изисквания	Средна	Да	Не
Изисквания към акционерите	Слаба	Да	Не
Административен и управленски капацитет	Слаба	Да	Не
Определяне на приходите	Силна	Не	Да
Лимитиране на размерите на таксите и удържките	Силна	Не	Да
Отчетност и прозрачност към осигурените лица	Средна	Да	Да
Информация относно инвестициите на активите към осигурените лица	Средна	Да	Да
Инвестиране на активите на пенсионните фондове	Средна	Да	Да
Риск мениджмънт	Слаба	Да	Не
Гарантиране на пенсионните плащания	Средна	Да	Не
Гарантиране на определени инвестиционни резултати	Средна	Да	Не
Свобода на избор на пенсионен фонд	Силна	Не	Да
Информационна система	Средна	Да	Не
Привличане на осигурените лица	Средна	Не	Да
Дейността на осигурителните посредници	Слаба	Да	Да
Обслужване на осигурените лица	Слаба	Да	Да
Режим на данъчно облагане	Средна	Не	Да

Развитието на регулациите и насоките за либерализация са свързани с предизвикателствата пред дейността към момента. Предизвикателствата пред капиталовите пенсионни схеми могат да бъдат обобщени в две области: стимулиране на дейността и защита интересите на осигурените лица.

От гледна точка стимулиране на дейността разбираме не предоставянето на данъчни стимули или облекчения, а провеждането на комплекс от мерки за провокиране на интерес от страна на осигурените лица към продуктите на допълнителното пенсионно осигуряване. Ниският интерес на населението към осигуряването в допълнителните пенсионни фондове има няколко причини и проявления. Към момента на пенсионните дружества не е разрешено да предлагат продукти с различни характеристики – цена, обхванати осигурителни случаи, валута, рисков профил и др. Доброволното пенсионно осигуряване се характеризира с ниско проникване сред населението, малък брой на осигуряващите се с месечни вноски или с редовни годишни вноски и малък размер на средната натрупана сума в пенсионните фондове. Режимът на данъчно облагане на личните вноски за допълнително доброволно пенсионно осигуряване е добър, докато при вноските за сметка на работодател (осигурител) не е намерен подходящия режим. Личните вноски до 10 % от данъчната основа не се облагат с данък, освободена от данък е и разпределяната по индивидуалната партида доходност на осигурените лица, не се облагат с данък и изплатените суми от Доброволен пенсионен фонд, получени след настъпване на осигурителен случай. Налице е липса на достатъчни стимули работодателите да осигуряват служителите си в Доброволен пенсионен фонд. 60 лв. месечно за всеки работник или служител се признават за разходи за данъчни цели и върху тях не се дължат корпоративни или еднократни данъци и не се дължат осигурителни вноски. Работодателите не са достатъчно мотивирани от този режим, а работниците и служителите предпочитат ваучери за храна и доброволно здравно осигуряване. Същевременно законодателството през последните 3-4 години стимулира развитието на алтернативни форми на инвестиране и спестяване – инвестиране в договорни фондове, спестяване в депозити, пряко закупуване на акции, инвестиране в дружества със специална инвестиционна цел и др. В някои случаи цената на услугата по допълнително пенсионно осигуряване се възприема като висока. При допълнителното задължително пенсионно осигуряване имаме голям процент на неизбиращите за първи път фонд за допълнително задължително пенсионно осигуряване – около 50 % от имащите право.

От друга страна, има пропуски в системата на защита интересите на осигурените лица. Броят на жалбите на осигурени лица за некоректно привличане и убеждаване не намалява през последните години. Жалбите обхващат информираността за риска при инвестиране средствата за доброволно пенсионно осигуряване, информираността относно продукта, информираността относно фонда, информираността относно пенсионното дружество, относно отстъпки или предимства по други продукти, обвързани със закупуването на пенсионни продукти и т.н. Тези жалби поставят за решаване проблемите на доброволния избор, на информирания избор, на обслужването. Налице са жалби относно размера на получаваната пенсия от Доброво-

лен пенсионен фонд – при някои дружества срочните пенсии в края на периода на изплащане са с по-малък размер от изплащаните до момента суми. Тук имаме смесване на фазата на натрупване с фазата на изплащане – конфликт между осигуряване на основата на дефинирани вноски и осигуряване на основата на дефинирани пенсии. В законодателството има празнота и решението на този въпрос е оставено на отделното пенсионно дружество.

Либерализация и/или регулация

В таблица 2 е показано мнението на автора къде според него е необходимо да се въведат допълнителни регулации и в коя област да се следва либерализиране на изискванията или правилата. В някои области едновременно е необходимо да се провеждат и двете политики. Това е така, защото в момента съществуват изисквания, които авторът смята, че следва да се изменят или отпаднат.

В областта на предлаганите продукти следва да се даде възможност на пенсионните дружества да предлагат продукти с различни характеристики. По-малката унификация на продуктите би направила по-иновативни дружествата и е предпоставка за провокиране на интерес в осигурените лица. Някои от областите, където може да се даде по-голяма свобода на дружествата, са: цена на продукта; обхват на осигурителните случаи; видове пенсионни плащания; наследяване на сумите; различен данъчен режим при дългосрочното осигуряване; различни валути; различни рискови профили и др.

Световната финансова криза изведе и някои проблеми относно капиталовите изисквания за пенсионно осигурителните дружества. При инвестиране активите на пенсионните дружества съществуват изисквания за възможните инвестиционни инструменти само за специализираните резерви. Останалата част от активите могат да бъдат инвестиране в рискови активи. Това поставя под съмнение устойчивото спазване на изискването за капиталова адекватност.

Същевременно изискванията към акционерите на пенсионните дружества са занижени, като се дава възможност свързани лица да контролират повече от едно пенсионно дружество. Това е предпоставка за споразумения между дружествата и провеждане на общи политики в ущърб на осигурените лица. Освен това се затруднява контролът върху спазване на изискването на забрана за инвестиране активи на допълнителните пенсионни фондове в инструменти, издадени от свързани с акционерите лица.

Не са добре разписани изискванията за административен и управленски капацитет на пенсионно дружество. В момента едно дружество може да функционира на практика без юрисконсулт, без актюер, без служители по управление на риска, без отделен бек офис на инвестициите. Дейността на службата за вътрешен контрол в известна степен се формализира.

За сметка на това в Кодекса за социално осигуряване изчерпателно са записани видовете приходи, които може да има пенсионно дружество. Сред тези приходи например не са приходите от реализацията на проект, финансиран от програми на Европейския съюз или приходи вследствие на използване на мрежата или инфраструктурата на пенсионното дружество от други дружества.

С аргумента за равнопоставеност на осигурените лица в законодателството е заложено изискването за предварително определен размер на таксите и удържките в полза на пенсионното дружество. Пенсионното дружество няма право да определя размера на таксите съобразно клиента. Това лишава от гъвкавост пенсионното дружество и прави непривлекателен осигурителния продукт за потенциални клиенти.

Изискванията за предоставяне на определена информация към осигурените лица най-ясно се виждат в отчитането на инвестиционните резултати в дялове и изпращането на годишни извлечения. Съмнителен е ефектът на ежедневното отчитане на инвестиционните резултати. Също без ясни ползи е изпращането на годишни извлечения. Например още преди години Националният осигурителен институт прекрати практиката да изпраща годишни писма с информация за осигурителните вноски и осигурителния доход на осигурените лица. Едновременно в тези две спорни изисквания, не е добре регламентирано съдържанието на осигурителния и пенсионния договори. Паралелно с либерализиране на дейността по допълнително пенсионно осигуряване може да се въведе изискване за изготвяне на индивидуална пенсионна схема при стартиране на осигуряването в Доброволен пенсионен фонд. Всяка година тази схема може да се променя при съществени промени на допусканията и параметрите на изчисленията. По този начин продуктът ще се доближи повече до клиента и ще стане по-разбираем.

При доброволното пенсионно осигуряване съществува проблем с обхвата и съдържанието на информацията относно инвестициите на активите на осигурените лица. В статистиката на Комисията за финансов надзор на тримесечие се публикува информация за портфейла на всеки фонд за изминалия период по инструменти – в лева и в евро. В тази информация липсват детайли за пазари, за матуритети, за концентрация към банки, за концентрация към управляващи дружества, за инвестиционни имоти, за концентрация към групи от свързани лица. Агрегираната информация не ориентира осигурените лица за поетия риск, за инвестиционните цели и за инвестиционните намерения на фонда.

Регулациите в областта на инвестиране активите на пенсионните фондове се засилиха за периода 2004 – 2008 г. Все още е неефективен контролът върху инвестиране в свързани с акционерите лица. Няма общи рамки за пенсионните дружества за процедурите за вземане на инвестиционни решения. Няма детайлна регламентация на управлението на риска при инвестиране активите на пенсионните фондове.

Проблемите при съдържанието на осигурителните и пенсионните договори, както и липсата на различни рискови профили водят до ниска степен на гарантиране на пенсионните плащания. В тази връзка в ниска степен пенсионните фондове гарантират определени инвестиционни резултати.

Проблемите при информираността за правото на първоначален избор и при смяна на пенсионен фонд обуславят ниска степен на свобода на личен избор на пенсионен фонд.

Надеждното записване на ежедневните операции и архивиране на информацията е сред областите, останали на заден план в законодателството. Софтуерните разработки на модули и приложения за пенсионните дружества не подлежат на никакъв контрол и регулация.

В дейността по привличане на осигурени лица са разписани ограничения за предлагане на привилегии, отстъпки или други стимули, различни от характеристиките на осигурителния продукт. Тук проблем е изискването за нотариална заверка на подписа върху заявления за смяна на фонд. Проблем е наличието на два документа – заявление и договор, както при първоначалния избор, така и при прехвърлянето на средства от един в друг фонд. Ако е пречка премахването на единия документ, то може да се помисли за едновременното подписване, като договорът произвежда действие под условие.

Дейността на осигурителните посредници е част от дейността по привличане на осигурени лица. Изискванията към осигурителните посредници са неадекватни на икономическите условия и процеси в България. От една страна, осигурителният посредник има право да посредничи само за едно пенсионно дружество. От друга, няма изисквания за опита и знанията на посредниците, за съдържанието на договора за осигурително посредничество, не се регулира размерът на комисионните. От тази гледна точка е необходимо да се въведе механизъм за отличаване на различни категории или нива осигурителни посредници – преминалите повече обучения, имащите по-големи знания в областта на допълнителното пенсионно осигуряване, посредниците без жалби от осигурени лица, привлечени от тях. Това разграничаване може да се извърши чрез удостоверение, сертификат, ниво на комисионни, право за организиране на мрежа, включване в определен публичен регистър в Комисията за финансов надзор и др. Пенсионните дружества следва да спазват единни правила за организацията на дейността на посредниците, което лесно може да се извърши с приемането на наредба от Комисията за финансов надзор. Некоректните посредници следва да носят отговорност и съответно санкции. Комисията за финансов надзор следва да води регистър за завършени съдебни дела, за прекратените договори на осигурителни посредници от пенсионните дружества, за влезли в сила наказателни постановления. Правилата следва да предвиждат ясна процедура за проследяване кой посредник е привлякъл клиент или е участвал в изготвянето на осигурителни документи. Комисията за финансов надзор следва да се самосезира и да извършва проверки, когато един договор за посредник е прекратен едностранно от пенсионно дружество поради съмнения за некоректно привличане на осигурени лица. Следва да се даде право за посредничество за повече от едно пенсионно дружество, като могат да се въведат определени изисквания, за ползването на това право. На следващо място, необходимо е да се разграничат два вида посредничество – посредник, сключил договор с клиент, и посредник, убедил клиент да закупи даден продукт. По-нататък следва да се въведат изисквания за минимално съдържание на договора за осигурително посредничество. Ролята на посредника следва да бъде отразена по подходящ начин и в съдържанието на осигурителните договори и заявленията. Например задължението за предоставяне на индивидуална пенсионна схема, което предложихме по-горе, да се вмени за посредника (лицето), убедило клиента да се осигурява с определени вноски в Доброволен пенсионен фонд.

В областта на обслужването на осигурените лица е разумно да се въведе изискване за покритие на страната с офиси и щатни служители от страна на пенсионните дружества. Степента на изпълнение на това задължение да бъде един от критериите

при служебно разпределение на лицата, които не са осъществили първоначален избор на фонд за допълнително задължително пенсионно осигуряване. В тази връзка, може да се въведе обратна информация от Национална агенция за приходи към осигурителите за лицата с право на първоначален избор на фонд за допълнително задължително пенсионно осигуряване.

Режимът на данъчно облагане се приема за добър от повечето експерти. Освен предложенията по-горе, тук е разумно да се обмисли вноските над определен осигурителен доход да са алтернатива на задължителните вноски. Друга идея е с вноските в доброволен пенсионен фонд за сметка на работодател (осигурител) да се намаляват задължителните вноски за фонд Пенсии на ДОО, при осигуряване над определен размер на осигурителен доход.

Регулацията и либерализацията са две политики, които следва да се обсъдят в детайли с участието на всички ангажирани страни: Комисията за финансов надзор, Министерството на труда и социалната политика, Министерство на финансите, Националната агенция за приходите, Националния осигурителен институт, Българската асоциация на дружествата за допълнително пенсионно осигуряване и Комисията по труда и социалната политика към Народното събрание. Дискусията следва да търси отговор основно на два въпроса: как да се стимулира интересът на осигурените лица към осигурителните продукти и как да се защитят в най-добра степен интересите на осигурени лица. В заключение – докладът не дава изчерпателни отговори на поставените проблеми относно либерализацията и регулацията на капиталовите пенсионни схеми в България. Настоящият анализ има за цел да насочи вниманието към тази проблематика, като представи виждането на автора за насоките на развитие и да стимулира дискусия за бъдещото на допълнителното пенсионно осигуряване в Република България.

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ
ЧЕТИРИ ГОДИНИ ПО-КЪСНО

Научна конференция
колектив

Редактор Жана Иванова
Дизайн на корицата Кремена Колева

Дадена за печат на 23.04.2013 г.
Формат 16/70/100. ПК 22,25. Тираж 100
ISBN 978-954-644-453-0

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС