

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

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

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

**Десетата юбилейна международна научна конференция  
11 октомври 2013 г., УНСС, Голяма конферентна зала**

**Tenth Jubilee International Conference  
11 October 2013, UNWE, Big conference room**

**ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС  
София, 2014**

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

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

© Колектив

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 81-95-251  
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 81-95-551  
Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

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

## СЪДЪРЖАНИЕ

<b>ПОЗИЦИЯТА НА ГЕРМАНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ – ПРИЧИНИ И ПОСЛЕДСТВИЯ</b> .....	9
доц. д-р Йорданка Статева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
<b>GERMANY'S STANDPOINT IN EUROPEAN MONETARY UNION – REASONS AND CONSEQUENCES</b>	
Assoc. Prof. Iordanka Stateva, Ph.D., Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>ГРАЖДАНСКОТО ОБЩЕСТВО В БЪЛГАРИЯ – ШЕСТ ГОДИНИ СЛЕД ЕВРОПЕЙСКОТО ЧЛЕНСТВО</b> .....	15
доц. д-р Ивка Цакова, катедра "Политология", УНСС	
<b>BULGARIAN CIVIL SOCIETY – SIX YEARS AFTER THE MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION</b>	
Associate prof. Ivka Tzakova, Ph.D, Department of "Political science", UNWE	
<b>COMPETITIVENESS OF THE EUROPEAN COUNTRIES IN THE WORLD ECONOMY</b> .....	22
Silvana Jovcheska, Natka Jankova, Teaching and Research Assistants, FON University, Skopje, R. of Macedonia	
<b>КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТРАНИ В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА</b>	
Силвана Йовчевска, Натка Янкова, асистенти и изследователи, Университет FON, Скопие, Македония	
<b>TWO DILEMMAS OF SERBIA'S FOREIGN POLICY HARMONIZATION WITH COMMON FOREIGN AND SECURITY POLICY OF THE EUROPEAN UNION</b> .....	27
Vladimir Trapara, Institute of International Politics and Economics, Serbia	
<b>ДВЕ ДИЛЕМИ НА ХАРМОНИЗАЦИЯТА НА СРЪБСКАТА ВЪНШНА ПОЛИТИКА, ОБЩАТА ВЪНШНА ПОЛИТИКА И ПОЛИТИКАТА НА СИГУРНОСТ НА ЕС</b>	
Владимир Трапара, Институт за международна политика и икономика, Белград	
<b>СЪПОСТАВКА НА ТЪРСЕНЕТО НА МЕСТНО И ВНОСНО ВИНО В БЪЛГАРИЯ</b> .....	34
доц. д-р Георги Маринов, гл. ас. д-р Петьо Бошнаков, Икономически университет – Варна	
<b>A COMPARATIVE STUDY OF DEMAND FOR LOCAL AND FOREIGN WINES IN BULGARIA</b>	
Assoc. Prof. Georgi Marinov, Ph.D, Head of "International Economic Relations" Department, Chief Assist. Prof. Ph.D. Petyo Boshnakov, University of Economics – Varna	
<b>СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ И В ОСТАНАЛИТЕ СТРАНИ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ</b> .....	40
гл. ас. д-р Елена Петкова, СУ "Св. Климент Охридски"	
<b>COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENTS IN TOURISM IN BULGARIA AND IN THE OTHER EU MEMBER STATES</b>	
Chief Assist Prof. Elena Petkova, Ph.D, Sofia University "St. Kliment Ohridski"	

<b>КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКОТО СТОПАНСТВО – КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ (АНАЛИЗИРАНЕ С TOWS МАТРИЦА).....</b>	<b>49</b>
доц. д-р Мария Марикина, катедра "Икономикс", УНСС	
THE COMPETITIVENESS OF THE BULGARIAN ECONOMY – COMPETITIVE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES (TOWS MATRIX ANALYSIS)	
Assoc. Prof. Maria Marikina, Economics Department, UNWE	
<b>ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ЦЕНИ НА ЗЪРНО ВЪРХУ БЪЛГАРСКИЯ ЗЪРНЕН ПАЗАР .....</b>	<b>59</b>
гл. ас. д-р Антон Костадинов, Институт за икономически изследвания, БАН	
IMPACT OF INTERNATIONAL PRICES OF CORN ON THE BULGARIAN CORN MARKET	
Chief Assist Prof. Anton Kostadinov, Ph.D, Bulgarian Academy of Sciences, Institute for Economic Studies, Section of "International Economics"	
<b>ПРОМЯНА В КОНКУРЕНТНАТА СРЕДА ЗА ОПЕРИРАНЕ НА БЪЛГАРСКИТЕ ПЪТНИЧЕСКИ АВИАКОМПАНИИ СЛЕД НАЧАЛОТО НА ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....</b>	<b>69</b>
докторант Йовко Йоцев, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
CHANGE IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF BULGARIAN AIR CARRIERS AFTER THE MEMBERSHIP OF BULGARIA IN THE EU	
Iovko Ioccev, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>АНАЛИЗ НА ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ НАГЛАСИ ПРИ ПОКУПКА НА ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ.....</b>	<b>75</b>
Иглика Славчева, катедра "Международни икономически отношения", Икономически университет – Варна	
ANALYSIS OF THE CONSUMER EXPECTATIONS IN FRUITS AND VEGETABLES PURCHASING	
Iglika Slavcheva, "International Economic Relations" Department, University of Economics – Varna	
<b>КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА НА БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ – ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВИ.....</b>	<b>81</b>
докторант Емилия Христова, Аграрен университет – Пловдив	
COMPETITIVE ADVANTAGES OF BULGARIAN AGRICULTURE – POTENTIAL FOR DEVELOPMENT AND PERSPECTIVES	
Emilia Hristova, Ph.D. student, Agricultural University – Plovdiv	
<b>ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ ПРЕДПОЧИТАНИЯ КЪМ БИРАТА В БЪЛГАРИЯ .....</b>	<b>88</b>
Деница Косева, катедра "Международни икономически отношения", Икономически университет – Варна	
CONSUMER PREFERENCES FOR BEER IN BULGARIA	
Denitza Koseva, "International Economic Relations" Department, University of Economics – Varna	
<b>РОЛИ НА СЪПРУЗИТЕ ПРИ ВЗЕМАНЕТО НА РЕШЕНИЕ ЗА ПОКУПКА НА ОСНОВНИ ПРОДУКТОВИ ГРУПИ.....</b>	<b>96</b>
докторант Ирина Кънчева, доц. д-р Георги Маринов, Икономически университет – Варна	
ROLES OF HUSBANDS IN DECISION-MAKING FOR PURCHASES OF BASIC COMMODITY GROUPS	
Irina Kancheva, Georgi Georgiev, "International Economic Relations" Department, University of Economics – Varna	

<b>ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА СОЦИАЛНИТЕ МЕДИИ ВЪРХУ НАБИРАНЕТО НА ПЕРСОНАЛ В ОРГАНИЗАЦИИТЕ</b> .....	104
доц. д-р Кирил Димитров, катедра "Индустриален бизнес", УНСС	
<b>THE IMPACT OF SOCIAL MEDIA ON PERSONNEL RECRUITMENT IN THE ORGANIZATIONS</b>	
Assoc. prof. Kiril Dimitrov, "Industrial business" department, UNWE	
<b>ПО ВЪПРОСА ЗА ФОРМИРАНЕТО НА ИНТЕРЕСА И ОРИЕНТАЦИЯТА НА ФИРМАТА КЪМ ВЪНШНИЯ ПАЗАР</b> .....	115
гл. ас. Олег Лозанов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
<b>ON THE COMPANY ORIENTATION TO THE FOREIGN MARKETS</b>	
Chief Assist. Prof. Oleg Lozanov, Scientific secretary, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
<b>ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ ШЕСТ ГОДИНИ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ</b> .....	125
гл. ас. д-р Илонка Горанова, катедра "Публичноправни науки", УНСС	
<b>STATE POLICY IN THE FIELD OF PUBLIC PROCUREMENT: SIX YEARS AFTER THE ACCESSION OF BULGARIA IN THE EU</b>	
Chief Assoc. Prof. Ilonka Goranova, Department of "Public Law", UNWE	
<b>ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ В СФЕРАТА НА КУЛТУРАТА – ПО ПРИМЕРА НА ПРОГРАМАТА ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО "АДРИАТИКА"</b> .....	133
доц. д-р Веселина Димитрова, гл. ас. д-р Петьо Бошнаков, катедра "Международни икономически отношения", Икономически университет – Варна	
<b>PROJECT MANAGEMENT EFFICIENCY OF CULTURAL PROJECTS: CASE STUDY OF IPA ADRIATIC CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAMME</b>	
Assoc. Prof. Dr. Vesselina Dimitrova, Vice – Head of "International Economic Relations" Department, Chief Assist. Prof. Petyo Boshnakov, Ph.D, University of Economics – Varna	
<b>КРИЗАТА В КИПЪР – ОТРАЖЕНИЕ НА ЗНАЧИМИТЕ ПРОБЛЕМИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ В ЕВРОПА</b> .....	140
ас. д-р Силвия Кирова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
<b>THE CRISIS IN CYPRUS – A REFLECTION OF THE MAJOR PROBLEMS OF THE EU ECONOMIC AND MONETARY UNION</b>	
Assist. Prof. Silvia Kirova, Ph.D, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>КРИЗАТА И ПЕРСПЕКТИВИТЕ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В ЮЖНА ЕВРОПА</b> .....	150
д-р Надежда Иванова, Институт за икономически изследвания, БАН	
<b>THE CRISIS AND THE PERSPECTIVES FOR ENHANCEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE COMPANIES IN THE SOUTH EUROPE</b>	
Nadejda Ivanova, Ph. D. Student, Bulgarian Academy of Sciences, Institute for Economic Studies	

<b>РОЛЯ НА АФРИКАНСКИТЕ ДЪРЖАВИ В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВСКА ОРГАНИЗАЦИЯ – АКТУАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ .....</b>	<b>165</b>
докторант Борислава Гълъбова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
<b>ROLE OF AFRICAN COUNTRIES IN WORLD TRADE ORGANIZATION</b>	
Borislava Galabova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЪЗДАВАНЕТО НА БАНКОВ СЪЮЗ В ЕС .....</b>	<b>176</b>
д-р Калоян Симеонов, СУ "Св. Климент Охридски"	
<b>PERSPECTIVES AND CHALLENGES FOR THE ESTABLISHMENT OF A BANKING UNION IN THE EU</b>	
Kaloyan Simeonov, PhD, Sofia University "St. Kliment Ohridski"	
<b>РАЗВИТИЕ НА ИЗНОСА СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....</b>	<b>191</b>
гл. ас. д-р Александър Шиваров, катедра "Международни икономически отношения", Икономически университет – Варна	
<b>DEVELOPMENT OF BULGARIAN EXPORT AFTER THE EU ACCESSION</b>	
Chief Assist. Prof. Alexander Shivarov, Ph.D, "International Economic Relations" Department, University of Economics – Varna	
<b>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ БАНКОВ КАПИТАЛ И ЛИКВИДНОСТ. РЕГУЛАТОРНИ ПРОМЕНИ И ПОСЛЕДИЦИ ЗА ФИНАНСОВАТА СИСТЕМА .....</b>	<b>207</b>
докторант Мария Чанкова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
<b>INTERACTION BETWEEN BANK CAPITAL AND LIQUIDITY. REGULATORY CHANGES AND RESULTS FOR THE FINANCIAL SYSTEM</b>	
Maria Chankova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>LONG "TURKISH MARCH" – TURKEY'S ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION, BENEFITS AND BARRIERS .....</b>	<b>215</b>
Vladimir Ajzenhamer, University of Belgrade, Faculty of Political Sciences	
<b>ДЪЛГИЯТ "ТУРСКИ МАРШ" – ПЪТЯТ НА ТУРЦИЯ КЪМ ЕС, ПОЛЗИ И ПРЕПЯТСТВИЯ</b>	
Владимир Адженхамер, Белградски университет, Сърбия	
<b>ЕКОЛОГИЧНО – ТЕХНИЧЕСКИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ И ЕВРОПЕЙСКА СИСТЕМА ЗА ТЪРГОВИЯ С ВЪГЛЕРОДНИ ЕМИСИИ .....</b>	<b>226</b>
докторант Нора Маламова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
<b>ECO – TECHNICAL CHARACTERISTICS OF ECONOMIC ACTIVITIES AND EU EMISSIONS TRADING SYSTEM</b>	
Nora Malamova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>ДИНАМИЧНИ ЕФЕКТИ НА РЕГИОНАЛНА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ .....</b>	<b>230</b>
докторант Стоян Г. Канатов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
<b>DYNAMIC EFFECTS OF THE REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION OF REPUBLIC OF BULGARIA IN THE EU</b>	
Stoyan Kanatov, Ph.D student, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	

<b>РАЗВИТИЕТО НА ИНДУСТРИАЛНАТА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВ РАЗТЕЖ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....</b>	<b>239</b>
Христо Иванов Тотев, Технически университет – Габрово	
THE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL POLICY IN BULGARIA AS A FACTOR FOR SUSTAINABLE GROWTH IN THE EU	
Assist. Prof. Hristo Totev, Ph.D, Technical University – Gabrovo	
<b>ДИНАМИКА И СТРУКТУРА НА ТЕРИТОРИАЛНАТА КОХЕЗИЯ В ЕС И БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2012 г. ....</b>	<b>245</b>
проф. д-р Нено Димов, докторант Кристина Минова, катедра "Социално-икономическа география", СУ "Св. Климент Охридски"	
DYNAMIC AND STRUCTURE OF TERRITORIAL COHESION IN THE EU AND BULGARIA IN THE PERIOD 2007 – 2012	
Prof. Neno Dimov, Ph.D, Kristina Minova, Ph.D. student, Sofia University "St. Kliment Ohridski", Faculty of Geology and Geography, Department of "Socio-economic Geography"	
<b>ПРОБЛЕМИ НА ПЛАНИРАНЕТО И УПРАВЛЕНИЕТО НА ГРАДСКОТО ПРОСТРАНСТВО В БЪЛГАРИЯ: НА ПРИМЕРА НА ИПГВР В СОФИЯ, БЛАГОЕВГРАД И СТАРА ЗАГОРА.....</b>	<b>257</b>
проф. д-р Нено Димов, докторант Мая Георгиева, катедра "Социално-икономическа география", СУ "Св. Климент Охридски"	
PROBLEMS OF URBAN PLANNING AND MANAGEMENT IN BULGARIA: THE CASES OF SOFIA, BLAGOEVGRAD AND STARA ZAGORA	
Prof. Neno Dimov, Maya Georgieva, Ph.D. student, Sofia University "St. Kliment Ohridski", Faculty of Geology and Geography	
<b>ОСОБЕНОСТИ НА ПРЕГОВОРИТЕ ПО МНОГОГОДИШНАТА ФИНАНСОВА РАМКА (МФР) НА ЕС ЗА ПЕРИОДА 2014 – 2020 г.....</b>	<b>265</b>
доц. д-р Светла Бонева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE NEGOTIATIONS ON THE MULTI-ANNUAL FINANCIAL FRAMEWORK 2014 – 2020	
Assoc. Prof. Svetla Boneva, Ph.D, Vice-dean of Faculty of "International Economy and Policy", UNWE	
<b>РОЛЯТА НА АГЕНЦИИТЕ ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В ПРОЦЕСА НА ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ .....</b>	<b>273</b>
докторант Милена Михайлова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE ROLE OF REGIONAL DEVELOPMENT AGENCIES FOR THE EUROPEAN INTEGRATION OF BULGARIA	
Milena Mihaylova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE – Sofia	
<b>РОЛЯТА И ВЛИЯНИЕТО НА ЕКОЛОГИЧНАТА КУЛТУРА ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА ЕКОЛОГИЧНО ОТГОВОРНИЯ ТУРИЗЪМ (АНКЕТНО ПРОУЧВАНЕ).....</b>	<b>279</b>
гл. ас. д-р Соня Стефанова, Университет "Проф. д-р Асен Златаров", Колеж по туризъм, Бургас	
ROLE AND INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL AWARENESS ON THE DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTALLY RESPONSIBLE TOURISM	
Chief Assist. Prof. Sonia Stefanova, Ph.D, "Prof. Dr. Asen Zlatarov" University, College of Tourism, Burgas	

<b>ПРОГРАМАТА ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО БЪЛГАРИЯ – РУМЪНИЯ 2007 – 2013 г. – ФАКТОР ЗА ПОВИШАВАНЕ НА ФИРМЕНАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В ОБЛАСТ ВЕЛИКО ТЪРНОВО .....</b>	<b>289</b>
Цанко Стефанов, Великотърновски университет "Св. св. Кирил и Методий"	
TRANSBORDER COOPERATION PROGRAM BULGARIA – ROMANIA 2007 – 2013 – A FACTOR FOR INCREASING BUSINESS COMPETITIVENESS IN VELIKO TARNOVO REGION	
Tsanko Stefanov, St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo	
<b>ОПТИМАЛНА ТЕРИТОРИАЛНА ТОПОЛОГИЯ НА ПАРТНЬОРСТВА ЗА УСПЕШНА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИ ПРОЕКТИ .....</b>	<b>296</b>
докторант Даниела Станева, доц. Матилда Александрова, катедра "Управление", УНСС	
OPTIMAL TERRITORIAL TOPOLOGY OF PARTNERSHIPS FOR REALIZATION OF EUROPEAN PROJECTS	
Daniela Staneva, Ph.D student, Assoc. Prof. Matilda Alexandrova, Ph.D, Department of "Management", UNWE – Sofia	
<b>МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС И ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА – НЯКОИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФОРМИТЕ НА МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС В КОНТЕКСТА НА ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА .....</b>	<b>307</b>
докторант Стела Живкова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
INTERNATIONAL BUSINESS AND GREEN ECONOMY	
Stela Zhivkova, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>ВЪНШНА ПОЛИТИКА НА ЕС КЪМ ДЪРЖАВИТЕ ОТ БРИК .....</b>	<b>314</b>
докторант Мартин Г. Луков, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE EUROPEAN UNION FOREIGN POLICY TOWARDS THE BRIC COUNTRIES	
Martin Lukov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
<b>МОГАТ ЛИ БЪЛГАРСКИТЕ ЕВРОДЕПУТАТИ ДА ЛОБИРАТ В ПОЛЗА НА БЪЛГАРИЯ .....</b>	<b>323</b>
доц. д-р Ивка Цакова, катедра "Политология", УНСС	
BULGARIAN CIVIL SOCIETY – SIX YEARS AFTER THE MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION	
Ivka Tsakova, Assoc. Prof. PhD in Political Science	
<b>ПОДБОРЪТ НА ПЕРСОНАЛ В УСЛОВИЯТА НА СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА .....</b>	<b>331</b>
гл. ас. д-р Кирил Димитров, катедра "Индустриален бизнес", УНСС	
THE IMPACT OF SOCIAL MEDIA ON PERSONNEL RECRUITMENT IN THE ORGANIZATIONS	
Assoc. Prof. Kiril Dimitrov, Industrial business department, UNWE	
<b>ОСНОВНИ ЕТАПИ И ТРУДНОСТИ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕТО НА БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ .....</b>	<b>350</b>
докторант Борислав Иванов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
BASIC STAGES AND PROBLEMS OF THE IMPLEMENTATION OF THE BALLANCED SCOREBOARD	
Borislav Ivanov, Ph.D student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	



## ПОЗИЦИЯТА НА ГЕРМАНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ – ПРИЧИНИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

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

### Резюме

В процеса на търсене на решения за преодоляване на дълговата криза в еврозоната водеща е позицията на Германия. На практика германската позиция и респективно действия имат потенциала да влияят в най-голяма степен върху развитието в паричния съюз. Независимо от несъгласието на редица държави в еврозоната с германските становища това, което им дава сила, е успешният икономически модел на Германия. Фактор в това отношение е и голямата зависимост на еврозоната и на ЕС като цяло от германската икономика.

Представеният материал анализира причините и последствията от германската позиция относно проблемите в еврозоната.

Причините за доминиращата позиция на Германия са както икономически, така и политически. Последствията могат да бъдат определени като противоречиви.

### Abstract

In the process of looking for solutions for the debt crisis in the European Monetary Union, leading is the standpoint of Germany. In fact Germany is the country that has the potential – economic and political – to influence in the greatest degree the developments in the monetary union. Despite disagreements of other countries in the eurozone with German positions, there is something that renders them exceptional strength and it is the successful economic model of Germany. An important factor in this respect is the significant dependence of the monetary union and European Union as a whole on the German economy.

The material analyzes the reasons and consequences of the dominant German standpoint concerning the problems in the eurozone.

The reasons for the dominant position of Germany are economic, as well as political. The consequences can be defined as contradictory.

**JEL класификация: F36, H63**

*Понастоящем водеща е позицията на Германия в процеса на търсене на решения за преодоляване на дълговата криза в еврозоната. На практика германската позиция и респективно действия имат потенциала да влияят в най-голяма степен върху развитието в паричния съюз. Независимо от несъгласието на редица държави в еврозоната с германските становища това, което им дава сила, е успешният икономически модел на Германия. Фактор в това отношение е и голямата зависимост на еврозоната и на ЕС като цяло от германската икономика.*

Германия има най-голямата европейска икономика и четвърта по големина в света. Германия е лидер в износа на ЕС и третият най-голям износител в света. Германската икономика е най-важният двигател на икономическия растеж в еврозоната и ЕС.

Германската икономика е експортно базирана икономика. В продължение на години износът формира повече от 40% от БВП на страната. В изследване на Световната банка се сочи, че към 2012 г. износът на стоки и услуги от Германия е формирал 50,15% от БВП [1]. Само за сравнение – за Япония този процент е по-малко от 20%, а за САЩ е 13%. През 2010 г. 60% от износа на Германия е към другите 26 държави от ЕС, а 42% от германския износ е за държавите от еврозоната. На практика всяко трето работно място в Германия е зависимо от износа. Без преувеличение може да се каже, че германската икономика (респективно екс-

портният ѝ сектор) дължи в голяма степен успешното си развитие през последните повече от десет години на единната европейска валута и по-конкретно на потенциала, който тя създава за реализиране на експанзията на германския износ.

Износът, респективно неговата структура, може да бъде определен като ключов фактор за икономическите успехи на Германия. В това отношение цифрите показват предимствата на Германия пред всички останали държави в паричния съюз и ЕС като цяло. Само за периода 2000 – 2008 г. износът на стоки и услуги от Германия се е увеличил с повече от 70%, а понастоящем износът е с 80% над равнището през 2000 г. Износът от Франция и Италия се е увеличил с 20% за същия период. Конкументните предимства на германския износ са както по линия на разходи за производство, така и по линия на структура на износа, който включва в голяма степен сложни и високотехнологични продукти [2].

Зависимостта на другите държави от еврозоната и ЕС като цяло от Германия е твърде голяма, имайки предвид приноса ѝ в общия бюджет, както и в европейските спасителни фондове. Германските гаранции в подкрепа само на спасителния механизъм European Financial Stability Facility (EFSF) са в размер на 211 млрд. EUR. Германските банки притежават голям обем държавни облигации на застрашени европейски държави, което означава, че те кредитират значително правителствата на тези държави. Германия е формирала най-голяма откритост от всички европейски държави спрямо Гърция, Ирландия, Португалия, Испания и Италия. Общо дълговете на тези държави към германски банки възлизат на 323 млрд. EUR към края на 2011 г. За значимостта на формираната откритост говорят и следните цифри. Общата откритост на Германия към държави от периферията на еврозоната е 4% от общо 7,3 трлн. EUR активи, притежавани от германски банки, и това е около 1/8 от БВП на страната. Най-голяма е откритостта на германските банки към Испания – била е в размер на 200 млрд. EUR в края на 2008 г., но е намаляла до около 113 млрд. EUR в края на 2011 г. в резултат на целенасочена политика в това отношение на банките – притежатели на испански дълг. Обемът на откритостта включва дългове на испански банки, корпорации и държавен дълг. Малко по-малка е откритостта на германските банки към Италия в размер на 103 млрд. EUR. Почти 90 млрд. EUR е откритостта към Ирландия, около 28 млрд. EUR към Португалия [3]. Почти 25 млрд. EUR само от дълга на Гърция е към германски банки, от които стойността на гръцкия държавен дълг е в размер на 10 млрд. EUR и върху този дълг вече са реализирани значителни загуби. Втората по големина банка в Германия (и по-точно частично национализираната Commerzbank) е най-големият притежател на гръцки държавни ценни книжа. При реструктурирането на гръцкия държавен дълг през пролетта на 2012 г. от стойността на общата откритост на германските банки към гръцки държавни облигации в размер на 10 млрд. EUR са отписани 3,2 млрд. EUR, като Deutsche Bank поема около 1 млрд. EUR от загубите, Commerzbank около 1 млрд. EUR и 1,2 млрд. EUR от загубите поемат т.нар. "лоши" банки на правителството, приели токсичните активи при реструктурирането на германските банки по време на кризата.

*На практика се оказва, че дълговите проблеми на Европа са се затворили в голяма степен в рамките на европейския континент – европейски правителства дължат огромни суми на европейски банки, европейските банки са оплетени в дългови зависимости помежду си. Точно неспособността на Европа да прехвърля дълговите си проблеми на останалия свят я отличава от САЩ като начин за справяне с дълговите проблеми и съответно постоянно рефинансиране на дълга на ниска пазарна цена. САЩ имат огромен публичен дълг, но успяват в продължение на години да го прехвърлят на Азия и Европа.*

Голямата откритост на германските банки към рискови дългови ценни книжа на държави от еврозоната има сериозни последствия за германската банкова система. През юни 2012 г. Moody's понижи кредитния рейтинг на шест германски банки, включително Commerzbank. Аргументацията за този акт е кратка и ясна – поради откритост към застрашени държави от

еврозоната. Същевременно Германия първа и навреме извърши необходимата рекапитализация на свои банки, създавайки лоши банки, оздравявайки по този начин останалите и давайки им възможност да продължат нормално процесите на кредитиране в националната икономика. Може да се каже, че формираната голяма откритост на германските банки към дългови ценни книжа на проблемни държави от еврозоната означава и заинтересованост на Германия да допринесе съществено за разрешаване на дълговите проблеми на тези държави.

*Изключително голямата зависимост на еврозоната и ЕС от германската икономика е едната страна на въпроса. От друга страна, германската икономика е в сериозна зависимост от развитието и експанзията на износа в рамките на паричния съюз и целия ЕС.* Може да се каже, че Германия е в печеливша позиция от съвременното развитие в еврозоната и в този смисъл има най-големи задължения към ЕС. Слабостта на единната европейска валута през последните няколко години както всяко икономическо явление има две страни. Най-общо слабата валута създава икономически стимули за оживление и растеж. Всъщност за еврозоната в условията на кризисните процеси е необходимо слабо евро, като главният бенефициент от това е не Гърция – нейните фундаментални икономически проблеми не могат да бъдат разрешени чрез слаба валута. Главният бенефициент е Германия, която изнася еквивалента на повече от 40% от БВП.

**Лидерската позиция на Германия се наложи по естествен начин в условията на съвременната криза в паричния съюз. Налице е силен стремеж германският менталитет за икономическо управление, който включва на първо място строга бюджетна дисциплина и ниска инфлация, да бъде превърнат в доминиращ в Европа.**

Добре известна е позицията на Германия за необходимост от бюджетна дисциплина, която да държи бюджетния дефицит на всяка държава от еврозоната под контрол, включително чрез надзор на общоевропейско равнище. Същевременно обичайно е търсенето на съблъсък между съблюдаването на правилото за нисък бюджетен дефицит и необходимостта от икономически растеж, особено когато националната икономика трябва да изработи своя път за излизане от дългова криза. Германската позиция акцентира на положението, че не бюджетните разходи следва да бъдат основният източник на растеж в една национална икономика, защото това обикновено води до прекомерно увеличаване на публичния дълг. Конкуренетоспособността на икономиката като фундаментален фактор трябва да бъде в основата на увеличаване на БВП. Именно ниската конкурентоспособност на държави от периферията на еврозоната е в основата на големи търговски дефицити, респективно търговските дисбаланси между държави с големи излишъци по текущата сметка на платежния баланс, като Германия, и държави с огромни дефицити по текущата сметка, като Гърция, Португалия, Испания. Поради невъзможност от използване на валутния инструмент и по-конкретно обезценяване на националната валута с оглед създаване на конкурентни преимущества за износителите на съответната държава изпитаният, но противоречив инструмент с висока социална цена в такъв случай е т.нар. "вътрешна девалвация". Известно е, че вътрешната девалвация включва на първо място намаляване на заплати и публични разходи, но тя включва и структурни реформи, които най-общо правят икономиката по-ефективна. Редица държави са използвали този инструмент – Аржентина, Латвия, Ирландия, а също така и Германия. Тежестта при провеждането на вътрешна девалвация определено е върху доходи, заетост и икономически растеж. Доколкото германската стратегия за държавите от периферията на еврозоната включва на първо място необходимост от строга бюджетна дисциплина и вътрешна девалвация, на преден план излиза въпросът за източници и стимули за икономически растеж в съответните икономики. Това означава като най-важна мярка идентифициране на специфичните динамични сектори във всяка отделна национална икономика.

Германия е против емитиране на общи еврооблигации, което означава на практика солидарен дълг. При сегашния състав на еврозоната това би означавало повтаряне на грешката

от близкото минало и по-конкретно една и съща цена за пазарно финансиране на всички държави от еврозоната. В края на 2009 г. финансовите пазари започнаха да диференцират цената за емитиране на дългови ценни книжа от различните държави от еврозоната. При увеличаваща се икономическа диференциация, най-общо между държавите от центъра и периферията на еврозоната, пазарните очаквания за сериозни проблеми на някои държави от паричния съюз могат да бъдат определени като икономически обосновани. В средата на 2012 г. лихвените проценти върху германските държавни ценни книжа се оказват рекордно ниски – примерно за 2-годишни държавни облигации 0%, и дори временно са носели отрицателна възвръщаемост за инвеститорите. Това означава изразяване на инвестиционно становище за германските държавни ценни книжа в качеството на убежище на фона на високи цени за пазарно финансиране на други държави от еврозоната. Основанията за това следва да се търсят в характеристиките и показателите на германската икономика.

Германската икономика е една от малкото в Европа и света, която регистрира икономически растеж в годините след 2008 г. През 2008 г. БВП намалява с 5%, като това е най-лошият резултат за Германия след Втората световна война, в основата на което е намаляване на износа. Считано от 2009 г. нататък, БВП се увеличава, макар и с нисък процент. Тенденцията се запазва и през 2012 г. В началото на 2013 г. растежът е едва 0,1%, но за второто тримесечие БВП е нараснал с 0,7%, като основният принос за това е не толкова на износа, а на вътрешното потребление. Икономическите показатели за германската икономика, които се интерпретират в полза на икономическо оживление, са окуражаващи не само за тази национална икономика, а и за еврозоната като цяло предвид голямата ѝ зависимост от състоянието на германската икономика.

Германия преминава през много труден, включително за държавните финанси, период след обединяването на Източна и Западна Германия, впоследствие извършва необходимите структурни реформи на пазара на труда след създаването на единната европейска валута. Характеристиките на германската икономика, които в най-голяма степен я отличават от другите икономики в паричния съюз и на практика оформят успешния икономически модел на тази държава, включват извършената либерализация на пазара на труда (още от втората половина на 90-те години до средата на първото десетилетие на 21. век), строгата дисциплина, наложена в дейността на германските финансови институции, както и строгата бюджетна дисциплина – изключително отговорното и ефективно разходване на държавния финансов ресурс. Значителна част от икономическия растеж в германската икономика е в резултат на тези реформи и характеристики и потенциала на огромен пазар с една парична единица.

Германската позиция е срещу идеята за масирано изкупуване на държавни ценни книжа на проблемни държави от паричния съюз, защото това демотивира правителствата за извършване на необходимите реформи, включително структурни. Липсата на реформи в проблемните държави пречи в най-голяма степен за отваряне на пътя към икономически растеж. Резултатът от спасителните операции е на първо място увеличаване на дълговото бреме. **Налице е реална опасност спасителните операции да се превърнат в трансфер на финансови ресурси най-общо от севера на еврозоната към юга за неопределен период от време. Опитът на Германия в годините след обединението показва, че финансовата помощ към бедните региони и провинции създава зависимост в това отношение.** В еврозоната Германия плаща най-голямата част от спасителните операции и дори това да е икономически възможно за по-дълъг период от време, то определено е политически невъзможно. Ако се запази сегашната практика на спасителни операции, чиято същност е осъществяване на бюджетни трансфери от по-богатите към по-бедните държави в еврозоната, за да се постигне състояние, в което правителствата на застрашените държави да разполагат с бюджетен ресурс, близък до средното равнище в това отношение в паричния съюз, изчис-

ленията показват, че са необходими годишни трансфери в размер на 250 млрд. EUR, от които 80 млрд. EUR да са осигурявани от Германия – равно на 3% от БВП [4]. Може да се каже, че политическото и икономическото развитие на Германия понастоящем и в близките години зависят от развитието на кризисните процеси в еврозоната и начините за тяхното овладяване.

Кризата в еврозоната възникна като криза на държавните дългове. Впоследствие се очертахта ясно двата компонента на кризата – на държавните дългове и банкова криза. Понастоящем кризата в ЕПС е колкото икономическа, толкова и политическа. Еврозоната трябва да се справя и с криза на доверието. Разпространението на финансовата зараза и създалата се несигурност във и за еврозоната беше определено и като вот на недоверие спрямо политическите лидери и по-конкретно тяхната способност за справяне с дълбоките проблеми. Недоверието е не само спрямо националните политици – развитието на кризисните процеси в Гърция, Ирландия, Португалия, Италия доведе до политически промени и съкращава живота на правителствата. Недоверието към брюкселската администрация и оторизираните европейски органи и институции се превръща в характеристика на съвременното развитие в Европа. При такива обстоятелства прехвърлянето на повече национални правомощия на европейско равнище не би могло да допринесе за благоприятно развитие в еврозоната и ЕС като цяло. **Недоверието, че повече централизация, единна политика би могла да бъде разрешен за проблемите на паричния съюз, може на практика да се превърне в основния проблем. Нерешените или просто пренебрегнати въпроси още при създаването на еврозоната трябва да намерят решение сега при твърде неблагоприятни обстоятелства. Естествен лидер, чиято позиция има най-голяма тежест по чисто икономически причини, е Германия. Доколко обаче народите на най-сериозно застрашените, а и на всички други държави от еврозоната, приемат това положение, доколко позицията на Германия се приема като легитимна от и за всички засегнати?** Недоверието в оторизираните европейски институции, както и неприемането на германския икономически модел от проблемните държави е в основата на криза на легитимността в паричния съюз. Неизбежно проблемите на паричния съюз се превръщат в проблеми на ЕС и актуален стана въпросът дали интеграционните процеси в Европа са необратими.

Трудните решения относно целите на развитието в еврозоната и ЕС могат да бъдат само резултат на компромиси и на практика намиране на точки на съвместимост на несъвместимите цели между всички заинтересовани държави, което включва и съгласие между естествения лидер и останалите държави в паричния съюз. Оформилата се и задълбочаваща се икономическа диференциация между държавите в паричния съюз и на първо място между конкурентоспособността на германската икономика и всички останали държави в този съюз е в основата на трудностите за формулиране и прилагане на съвместни и работещи решения.

Заинтересоваността на Германия от съхраняване на еврозоната е не само икономическа, но и политическа. Неблагоприятно развитие в паричния съюз ще се възприеме преди всичко като неуспех на Германия с последици за политическия ѝ имидж в Европа и света. Не може да се каже същото примерно за Финландия, която в един момент дори изрази склонност да преразгледа участието си в еврозоната на фона на развитието в другите скандинавски държави, които преминават спокойно през съвременната световна финансова и икономическа криза без произтичащи ангажименти в един проблемен съюз с непрекъснато променящи се правила.

Като обобщение: **Причините за доминиращата позиция на Германия в ЕПС са както икономически, така и политически.** Германия има здрава, мощна и конкурентоспособна икономика с водещи позиции не само в Европа, но и в света. Германия има и добри по-

литически позиции – гласът ѝ се чува в европейската и световната политика. **Последиците от доминиращата германска позиция са противоречиви.** От една страна, успешният икономически модели, германският манталитет за икономическо управление са най-добрият пример в съвременното кризисно развитие за проблемните държави. Същевременно големите различия между водещата европейска икономика и другите държави в паричния съюз, особено застрашените и проблемни икономики, които нямат шанса в обозримо бъдеще да постигнат показатели на успешен икономически модел, не приемат манталитета за икономическо управление, който съчетава строга бюджетна дисциплина с ефективни инвестиции и икономически растеж.

Евроната беше създадена около мощната и здрава германска икономика. На първо място тя изпълнява функцията на двигател на растежа в обединена Европа. Същевременно експортно ориентираната германска икономика се възползва по най-добрия начин от единния европейски пазар. Най-общо слабостта на EUR в условията на развиващи се кризисни процеси в паричния съюз създава допълнителни конкурентни преимущества за германския износ в други части на света.

Признаците за икономическо оживление в еврозоната към средата на 2013 г. означават, че макар и бавно и несигурно еврозоната излиза от няколкогодишната рецесия. По този начин се интерпретират икономическите показатели за Германия и Франция. Следва да се има предвид, че излизането от рецесия не означава излизане от дълбоката и многопластова криза, в която изпадна ЕПС след 2010 г. Фундаменталният проблем на паричния съюз, обединил при създаването си държави като Германия, Холандия и от друга страна – Гърция, Португалия, има икономически и политически измерения, чиито последици ще продължават да се разгръщат и през следващите години. Това обуславя разграничението и в голяма степен и противопоставянето на германската позиция по проблемите на паричния съюз срещу позициите на повечето от другите участващи държави.

#### **Литература**

1. Exports of goods and services /% of GDP/ in Germany, [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)
2. Вж. изследванията на Jesus Felipe, Utsav Kumar, Unit labor costs in the eurozone: the competitiveness debate again, Working paper No.651, February 2011; Mickey Levy, Diverging competitiveness among EU nations: constraining wages is the key, [voxeu.org](http://voxeu.org), January 2012.
3. Gareth Gore, Sudip Roy, International Financial Review, Thomson Reuters, 29 June 2012.
4. The Merkel Memorandum, [Economist.com](http://Economist.com), 11 August 2012.

## ГРАЖДАНСКОТО ОБЩЕСТВО В БЪЛГАРИЯ – ШЕСТ ГОДИНИ СЛЕД ЕВРОПЕЙСКОТО ЧЛЕНСТВО

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

### Резюме

Гражданското общество в теоретичен план ще бъде обвързано с въпроса за демокрацията и по-конкретно с процесите на демократизация – политическа, икономическа и социокултурна. Изложението на доклада е структурирано в три части:

- 1) Дискурсът за гражданското общество в годините на българския преход;
- 2) Нови акценти в конструирането на гражданско общество и демокрация в България след 2007 г.;
- 3) Гражданските протести от 2013 г. и зараждането на ново, по-автентично гражданско общество в страната ни като член на ЕС.

**Ключови думи:** българско гражданско общество, демократизация, европейско членство, Български демократичен преход.

### Abstract

In theoretical perspective, civil society is related to the democracy issue, and more specifically to the democratization processes – political, economic and socio-cultural. The content of the paper is structured in three parts:

- 1) The discourse of civil society throughout the years of the Bulgarian transition;
- 2) New focuses on the Civil society building and Democracy building in Bulgaria since 2007;
- 3) The citizen protests in 2013 and the emergence of a new, more authentic civil society in our country as an EU member.

**Key words:** Bulgarian Civil Society, Democratization, Bulgarian Transition, European membership.

Ще обвържа темата за гражданското общество с въпроса за демокрацията и по-скоро с усещаня се повсеместно демократичен дефицит – по света и у нас. Част от надеждите за неговото преодоляване се свързват именно с гражданското общество. Това е така, защото в днешните условия на глобализация и след световната криза от 2008 г. се оказва, че демокрацията (либералната парламентарна, представителна демокрация) с нейните институции и правила сякаш не работи в интерес на мнозинството от гражданите, поради което те непрекъснато са недоволни и протестират срещу политици, партии, институции.

Стартираният демократичен преход в България след 1989 г. беше преход към либерална демокрация (към Демокрация – в ед. ч. и с главна буква). От тогава до днес разбирането ни за демокрацията е като за процедура (с различни правила и ценности като: право на мнозинството, свободни и честни избори, върховенство на закона, разделение на властите и пр.). Днес всички тези правила и процедури звучат до голяма степен като изтъркани фрази, изпразнени сякаш от съдържание, защото демократични институции се създадоха, но тяхното функциониране не доведе до повишаване благосъстоянието на мнозинството от българските граждани. Масово е убеждението, че от прехода спечелиха малцина, а мнозинството се чувстват загубили.

Моето *работно, по-разгърнато определение за гражданско общество* е следното: Гражданското общество е хоризонтална мрежа от доброволни асоциации на гражданите, където се води постоянен дебат по въпроси от общ интерес и като такава е арена на непрекъснатата и задълбочаваща се демократизация. То е обвързано както с публичната сфера, така и с организираната частна сфера и функционира едновременно като партньор и коректив на

държавата (най-вече на правителството, но също така на парламента и партиите), като коректив на капитализма в рамките на едно (социално) пазарно стопанство. Гражданското общество се свързва със социалната власт, защото освен ред в държавата, въвеждан и с помощта на легитимно насилие, демокрацията предполага и социален ред, основаващ се на социална справедливост и солидарност. Затова "правенето на политика" в демократични условия става чрез взаимодействие на държавни институции и граждански организации.

Днес, на седмата година от присъединяването на България към Европейския съюз, в интензивната публична употреба на понятието се усещат нови импулси на демократично въображение – най-вече чрез новите форми на граждански активизъм (на площадите) и в "новите медии" (в киберпространството).

За да обясня какво се случва в българското гражданско общество след присъединяването на страната ни към Европейския съюз, ще структурирам изложението си в три части: а) Дискурсът за гражданското общество в годините на българския преход; б) Нови акценти в конструиране на гражданското общество в България след 2007 г.; в) Гражданските протести от 2013 г. и зараждането на ново гражданско общество в България.

В продължение на 24-годишния преход в България в медиите и в научните среди се разпространяват различни разбирания и интерпретации за гражданското общество. В случая няма да представям различните дискурси подробно, а само ще обобщя, че като цяло фразата се товареше с позитивно демократично звучене, но успоредно с това – с негативната констатация, че гражданското ни общество е слабо, крехко, дори че изобщо не съществува.

Една от първите сериозни монографии, посветена на българското гражданско общество, е на Петя Кабакчиева "Гражданското общество срещу държавата."<sup>1</sup> Акцентът е поставен върху нуждата от структурирано гражданско общество, което да е достатъчно еманципирано от държавната власт, за да може да оказва съпротива върху нея, когато се наложи. Така у нас се наложи дискурсът за **нуждата от граждански контрол върху държавната власт**, когато има прояви на злоупотреба с власт, некомпетентност, корупция и пр. Оформи се консенсус около позитивната роля на такъв контрол, но се появи нов проблем – **кой да упражнява тези граждански контролни функции?**

И с това се отваря един по-широк дебат около евентуални шансове и рискове пред крехкото ни гражданско общество, които могат да се синтезират най-общо така: 1) Голям е рискът от силните патерналистични нагласи от времето на държавния социализъм, които водят до авторитарни изкушения – упование в "твърдата ръка", която да въведе ред и да осигури хляб на множеството бедни хора; 2) Оформи се публична сфера и в частност възможност за медиен контрол върху дейността на политиците, какъвто не съществуваше преди промяната; 3) Появяват се шансове за формиране на средна класа от собственици и професионалисти с възникването на дребен и среден бизнес; 4) Налице е дефицит от активистка гражданска култура, от гражданско образование; 5) Дебат върху външната, западна финансова помощ за създаване на гражданското общество у нас и неговия собствен (вътрешен) потенциал и др.<sup>2</sup>

И така, връщам се отново на въпроса: кой може да упражнява граждански контрол върху държавните институции, когато те злоупотребяват с власт и се отклоняват от своето основно предназначение – защита на обществения интерес. Простият и доста схематичен отговор е – НПО – *създадените в голямата си част със западна помощ "неправителствени организации"*. И точно този отговор започна да се лансира в публичното пространство през първото десетилетие на XXI в. Така обхватът на гражданското общество е стеснен и сведен единствено до НПО.

<sup>1</sup> Кабакчиева, П. Гражданското общество срещу държавата (българската ситуация). Изд. Лик, 2001.

<sup>2</sup> Вж. Кабакчиева, П. Цит. съч., с. 113-210.



Следващият по важност академичен дискурс **обвързва гражданското общество с капитализма и процесите на глобализация**. Тази интерпретация принадлежи на проф. Васил Проданов и е отразена в монография му "Гражданското общество и глобалният капитализъм"<sup>1</sup>. В нея той разширява обхвата на понятието, разграничавайки основни структури на гражданското общество, а именно: а) Граждани с определени права (граждански и политически, социално-икономически и културни, индивидуални и колективни); б) "Идеологически апарати" (в смисъла на А. Грамши) и осъществяваната от тях идейна хегемония – училища, университети (частни и държавни), медии, културни индустрии, аналитични звена и центрове, социологически агенции и др.; в) Понякога в гражданското общество се включва и семейството (когато неговото функциониране има публични следствия); г) Етнически, културни, расови, религиозни, национални общности/организации; д) Фондации, асоциации, организации, съюзи и др.; е) Партии и политически организации (които не са на власт).

А във връзка с функциите на гражданското общество проф. Проданов смята, че *не можем да смятаме гражданското общество за напълно автономно, както от държавата и политиката, така и от бизнеса и икономиката*. Когато обвържем гражданското общество с капитализма, неговият идеален образ на автономен и демократичен коректив се замъглява. Защото съществуват различни взаимовръзки между държавата, партиите и неправителствените организации, а също така – границата между неикономическа (нестопанска) дейност и бизнес е доста неясна. Много неправителствени организации, макар да се обявяват за действащи с идеална цел, развиват дейности с цел печалба. Много от "идеологическите апарати" изпълняват функции с идеална цел, но успоредно с това са подчинени и на определени бизнес интереси. От гражданското общество се очаква да е "деетатизирана и демаркетизирана сфера, действаща по логика, различна от тези на държавата и на пазара"<sup>2</sup>. Но какво се случва на практика?

На практика според проф. Д. Спасов<sup>3</sup> започва да се прокрадва тенденция многозначното понятие за гражданско общество да се заменя просто с НПО (NGOs) – неправителствени организации. А всъщност **гражданските организации** могат да бъдат: **неправителствени** (най-вече), но могат да бъдат и **проправителствени**, **антиправителствени** или **неутрални** (по отношение на правителството). А по отношение на политическите партии – гражданските организации могат да са **антипартийни**, **извънпартийни**, **в подкрепа** на дадена партия. Освен това по отношение на икономиката, на пазара – те са **нестопански** (non-profit, с идеална цел), но някои от тях могат и развиват стопанска (for profit) дейност. Картината е прекалено сложна. И тази сложност идва от капитализма – като икономическа и социално-политическа система.

Такава е и логиката на В. Проданов, който разполага гражданските организации в България в контекста на "втория български капитализъм" след 1989 г., и на тази основа извежда няколко изводи. У нас са регистрирани около 5000 сдружения и фондации по Закона за юридическите лица с нестопанска цел. Огромната част от тях са външно финансирани, силно партизирани и не изразяват адекватно интересите на българските граждани, бидейки по-скоро инструмент на външни влияния. Силната външна зависимост на българските граждански структури пряко кореспондира със "силно зависимия тип капитализъм и развитие на България през 90-те г. на XX век". Обяснение за това може да се търси в общите тенденции на глобализация и подчинението на страната на геополитическите и геоикономически реалности на един монополярен свят с невиджан по своята мощ в предходната история хегемон,

<sup>1</sup> Проданов, В. Гражданското общество и глобалният капитализъм. С., изд. къща "Хр. Ботев", 2003.

<sup>2</sup> Вж. Проданов, В. Цит съч., с. 21-26.

<sup>3</sup> Спасов, Д. Есе за гражданското общество. В: *Философия и социология на XXI век* (избрани студии). С., изд. "З. Стоянов", 2007, с. 519-531.

какъвто са САЩ. Свърхацентът в дейността на някои от граждански организации върху местни и етнически различия дестабилизира държавата и води до социална дезинтеграция. Самият факт на плурализация на българските медии води до увеличаване възможностите за дебатирание на обществено значими проблеми. Малко са автентичните граждански структури, а именно: читалища, училищни настоятелства, някои бизнес асоциации... Прави се изводът, че демокрацията у нас не може да се утвърди само с плурализъм, свобода (права и свободи) и активност на различни НПО-та, а за това са нужни и висока степен на *политическа институционализация* и *съответно равнище на социално-икономическо развитие*<sup>1</sup>.

Нужен е баланс между държава, гражданско общество и пазар (бизнеса), за да се повиши управляемостта на обществените процеси. Затова нашият акцент е върху **три посоки (сфери) на демократизация – политическа, икономическа и социокултурна**. Дебатът за демократизацията в нейните три измерения се води именно в гражданското общество и обхваща въпроси от типа: Какво означава демократична партия?; Вътрешнопартийна демокрация? В какво се изразява икономическата демократизация – как се дава на шанс на малкия и средния бизнес? Как се създават граждански организации и как могат успешно да защитят съответни социално групови интереси, да изразят своя гледна точка към т.нар. обществен интерес? ...

Можем да заключим, че академичният дискурс за гражданското общество в България в първите години на прехода, щрихи от който показахме по-горе, не прониква в медиите и не повлиява на общественото мнение по конструктивен начин. Едва след приемането на България за член на ЕС нещата постепенно започват да се променят.

**Кои са новите акценти в конструиране на гражданското общество в България след 2007?** Ако през първото десетилетие на прехода гражданското общество е конструирано изключително по американски образец (и с американска финансова помощ), то след присъединяването ни към Европейския съюз ситуацията се променя с възприемането на европейски правила и приоритети, както и с намаляване на интереса към българския "трети сектор" от страна на американските донори. Преди да посоча новите съдържателни акценти след еврочленството, искам да открия значението на появилия се нов дискурс за гражданското общество у нас, извеждащ на преден план специалната роля на частните изследователски институти в България (*think-tanks*).

Проблемът за решаващата роля на **"експертите на прехода"** за конструиране на гражданското общество в България е лансиран в едноименната книга на политическия антрополог Достена Лаверн<sup>2</sup>, издадена през 2010 г. – три години след европейското ни членство. Става дума за т.нар. "мозъчни тръстове" или аналитични звена, включени в глобални мрежи на влияние. Ето какви примери дава авторката за техните занимания: Центърът за изследване на демокрацията (ЦИД, Огнян Шентов) произвежда законопроекти и се бори срещу корупцията в България; Центърът за икономическо развитие (ЦИР) внася технологии за икономически реформи и докладва на Световната банка за състоянието на българската икономика; Институтът за пазарна икономика (ИПИ, Красен Станчев) ревностно поддържа неолибералната икономическа парадигма (по въпросите на либерализацията и приватизацията); Институтът за регионални и международни изследвания (ИРМИ, Огнян Минчев) обменя опит в реформите между балканските страни и създава мрежи на гражданското общество заедно със Центъра за либерални стратегии (ЦЛС), чийто директор Иван Кръстев елегантно коментира неуспехите на успешния преход към демокрация в България<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Вж. Проданов, В. Цит. съч., с. 111-130, 175.

<sup>2</sup> Лаверн, Д. *Експертите на прехода*. С., изд. "Изток-Запад", 2010.

<sup>3</sup> Пак там, с. 13.

Появата на тази книга според мен разтърси силно академични и др. интелектуални среди у нас с това, че изведе на показ ролята на уж независимите експерти за "строителството на гражданско общество" у нас и въведе нови теми в публичната дискусия, напр. за това – кой и защо плаща на тези анализатори да "демократизират" България.

Д. Лаверн дефинира think-tanks като "форма на експертиза и лобиране", които произвеждат идеи за развитие и ги прилагат от името на гражданското общество. Финансирани предимно от външни, най-вече американски донори, тези аналитични звена съществуват под формата на неправителствени организации, като със своята дейност оформят една "сива зона", която смесва частни и обществени, национални и международни интереси. По-важното е, че създаденото с техните усилия и зависимо от чужди влияния гражданско общество не защитава реални граждански интереси. Това гражданско общество е "свят на проектите", чрез които се налага интелектуален монопол върху дебата за прехода и за демокрацията (в смисъла на А. Грамши за интелектуална власт на "органичните интелектуалци"), в който дебат се стесняват възможностите за критична публичност, която да замени бутафорната публичност от времето на държавния социализъм.

Дейността на **българските мозъчни тръстове** се анализира през призмата на една социология на мрежите – те функционират в мрежа с представители на науката, бизнеса, медиите, политиката, международни институции, а тези мрежи са както национални, така и глобални. С аналитичните материали, които разработват (policy papers – анализи, чернови на законопроекти, становища, оценки и пр.), те влияят върху вземането на законодателни и правителствени решения в подкрепа на либералните (неолиберални) реформи, каквито са приоритетите на техните донори. В контактите си с висши политици и администратори те лансират императивите на една "пазарна демокрация" и "Вашингтонския консенсус"<sup>1</sup>.

Тук само ще вмъкна, че такава "пазарна демокрация" няма общо с нашето разбиране за икономическа демократизация, която поставя акцента върху разкриване на реални хоризонти за развитие на малък и среден бизнес, който всъщност е в основата на средната класа. Такава средна класа в България така и не се появи – беше само един от идеологическите митове в началото на прехода. Едва ли може да ни успокои признанието на Фр. Фукуяма, който се отказа от либерално-демократичния капитализъм като "край на историята" и започна да говори за "бъдеще на историята" с отворен финал, тъй като настоящата форма на глобализирания неолиберален капитализъм разрушава базата на средната класа, на която почива либералната демокрация<sup>2</sup>.

"Експертите на прехода" (наречени оригинално от Л. Деянова "невидимата ръка на прехода" по аналогия с "невидимата ръка" на А. Смит) налагат разбирането, че гражданското общество – това е мрежата от НПО (като много от тези НПО са създадени с тяхна помощ и експертиза). Те "оформят" (конструират, изграждат) гражданското общество у нас като състоящо се от ефикасни проектно ориентирани неправителствени организации. В процеса на това "социално строителство" (социален конструктивизъм) "експертите" боравят с "наръч от думи и понятия" заимствани от английския, а именно – проект, демократизация, изграждане на консенсус (Consensus building, NGO Building, Civil Society building), чрез които създават историята на българския демократичен преход. А тази история не е поредица от факти, а история за създаване на идеологически митове – за "падането на Стената", за "края на комунизма", за "прехода към пазарна икономика и демокрация". През първото десетилетие на прехода тези "конструктори" отъждествяват гражданското общество у нас с антикомунистическата опозиция, въплъщаваща политическата промяна. А "мозъкът на

<sup>1</sup> Лаверн, Д. Експертите на прехода. С., изд. "Изток-Запад", 2010, с. 79-86.

<sup>2</sup> Фукуяма, Ф. Бъдещето на историята (преводна статия от Foreign Affairs, бр. 1, 2012), <http://novinite.bg/articles/7309/Fransis-Fukuyama-Badeshteto-na-istoriyata>

гражданското общество" са think-tanks (по думите на Деян Кюранов от ЦИД/ЦЛС), финансово подпомогнати от "Отворено общество", Американската агенция за развитие (USAID), Световната банка и др. Решаващ е и приносът на експертите анализатори за присъединяването на България към НАТО, Съвета на Европа, ОССЕ, ЕС, към "семейството на евроатлантическите структури"<sup>1</sup>.

Първоначално гражданското общество у нас се създава предимно по американски образец, но процесът на европейска интеграция на България извежда на преден план нови акценти. Така напр. създадената "Фондация за развитие на гражданското общество" се превръща в медиатор между програма PHARE и българските НПО, които разработват проекти, свързани с европейското ни членство.

След присъединяването на страната ни към ЕС последва намаляване на интереса на американските донори към конструиране на гражданско общество по американски образец – основно чрез дейността на мозъчните тръстове. Появяват се **европейски мозъчни тръстове** (Европейски политически институт, напр.), а и много от създадените с американски средства частни изследователски институти се включват успешно в усвояването на европейски средства, променяйки своите приоритети в синхрон с общоевропейските.

Нови европейски надежди се съсредоточиха в **новия консултативен орган** – Икономически и социален съвет, наречен "гражданския парламент" на България. Той включва представители на профсъюзни, работодателски и неправителствени организации, които изготвят становищата и препоръките към правителството и парламента. Очакването е, че чрез този орган в България ще се утвърждава европейският модел на лобиране – лобиране чрез консултиране.

Откриват се възможности български граждански организации да се присъединяват към свои **европейски двойници** ("организации чадъри"). Напр. Българската стопанска камара е член на BUSINESSEUROPE. Някои български организации (Националното сдружение на общините) откриват свои представителни офиси в Брюксел, за да следят отблизо процеса на европейско законодателство.

През последните няколко години у нас се появяват граждански организации, занимаващи се с **действия по застъпничество** (масови акции, подписки, петиции) в подкрепа и в защита на конкретни общественозначими каузи – екологични, правозащитни, на хора с увреждания... Започна да се усеща необходимостта от нов образ на гражданско общество в България – като мрежа от граждански (а не от неправителствени) организации – организации, защитаващи реални интереси на български граждани, а не проектноориентирани около финансиращи програми и външни донори. Такива бяха акциите на гражданско неподчинение – окупиране на Орлов мост на еколозите срещу строежите на скилифтове в Банско и др., акциите срещу АКТА, срещу шистовия газ и др. Именно на този фон от по-масови граждански инициативи се появиха и протестите през 2013 г.

И последно, ще се опитам да отговоря на въпроса: **Може ли гражданските протести от 2013 г. да поставят началото на ново, по-автентично гражданско общество в България?**

Днес, когато у нас се говори за гражданско общество (а се говори доста често!), то вече не се отъждествява с проектно ориентирани и външно финансирани НПО, а става дума за нова гражданска енергия, въплътена в безпрецедентните по своята продължителност граждански протести – започнали през февруари, реактивирани през юли и продължаващи до момента – октомври, 2013 г. Тук се включва и разгърнатата се нова гражданска активност в мрежата, появата на една "дигитална гражданственост". Постепенно се стига до убеждението, че самите граждани трябва да се самоорганизируют, да артикулират и защитят свои конкретни интереси, а не да разчитат някой друг да се погрижи за тях. Защото вече става ясно,

---

<sup>1</sup> Вж. Лаверн, Д. Цит. съч., с. 115-117.

че чрез отъждествяването на гражданското общество с НПО бяха подкрепени повече структурите, отколкото дейностите, повече организациите, отколкото гражданите<sup>1</sup>.

След избухването на Февруарските протести, провокирани от повишените сметки за електроенергия, мозъчните тръстове изпаднаха в странно мълчание, неспособни да предложат своите готови рецепти за "добро управление". С тези протести стана ясно, че изграденото "отгоре" (чрез тинк-танкове) гражданско общество вече не ни върши работа (в това число демократична работа). Разбираната като процедура "Демокрация" се изпразни от съдържание. Множество граждани осъзнаха необходимостта от едно **породено "отдолу" гражданско общество**, а не изградено "отгоре" – от мозъчни тръстове и НПО-та. Огромни са надеждите, че новото гражданско общество вече **няма да е "свят на проектите", а "свят на каузите"**<sup>2</sup>. Първите стъпки са направени, поставено е началото, но основната работа тепърва предстои...

Да се надяваме, че зараждащото се ново гражданско общество в България вече няма да се нуждае от външно социално инженерство. Основание за това ни дават промените в "пазара на демократичен бизнес". USAID и "Отворено общество" считат мисията си за до голяма степен изпълнена и постепенно се насочват към други региони. *А Брюксел не изглежда чак толкова щедър, колкото Вашингтон.* И може би това е за добро – българските граждани сами трябва да се научат да действат, да станат актьори на собствената си съдба, а не публика, зрители на разработени сценарии за "демократично развитие". Ако ще са публика, да са критична публика на действията на правителството. Вярно е, че засега само протестираат и трудно формулират конкретни искания и алтернативни пътища за изход от кризисната ситуация. Промяна наистина може да настъпи с граждански протести, но те не бива да залагат само на негативизъм и отрицание, на лозунги от типа: *Долу! Оставка! Стига!...* За да успеят, *протестите трябва да прераснат в едно социално движение, споено от обща позитивна визия за дълбока промяна.* Не е ясно кога ще се случи това...

Но все пак в страната ни се случи нещо много важно. След протестите не само настоящото, но и следващите **правителства ще се съобразяват с гражданския натиск** – по повод неудачни назначения, сенчести дейности и престъпни обвързаности на български политици с определени бизнес среди – наши и чужди. На вълшебната приказка за "демокрация и пазарна икономика", разказвана от "експертите на прехода" вече почти никой не вярва. Все повече се настоява за такова управление и такива политици, които ще бъдат отговорни пред мнозинството от гражданите и ще работят действително за повишаване на тяхното благосъстояние. Защото какво гражданско общество може да има в най-бедната европейска страна-членка?! Нужна е всеобхватна демократизация – политическа, икономическа, социална – от която да печелят голяма част от българските граждани, а не малцина. И това ще стане, когато се разбие олигархичния и неолиберален модел на прехода, когато се извърши "Смяна на системата!", както скандират протестиращите.

---

<sup>1</sup> Кръстева, А. От (пост)комунистическия към дигиталния гражданин. – Дигиталният гражданин, съст. и научна ред. А. Кръстева, НБУ, 2013, с. 29.

<sup>2</sup> Първанов, К. Шифърът на паралелната власт. – Тема – вж: <http://www.temanews.com/index.php?p=tema&iid=642&aid=14920>

## COMPETITIVENESS OF THE EUROPEAN COUNTRIES IN THE WORLD ECONOMY

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

### **Abstract**

The Balkan countries entrance in the family called European Union meant and still means a challenge for the managers who worked only locally up to that moment to focus their work and the effective entrance on the European land, taking the risk which daily involves the permanently changing global surrounding. But, the same challenge raises the question **whether those domestic managers are competitive on European ground i.e. to what extend their: knowledge, interests and skills can be competitive out of their mother country.** This implies a situation in which the manager, who had a home career and is interested in career in the European Union, is competitive in terms of: the extend to which he/she is professionally aware of management, which are his/her managing inclinations and strains, how big are his/her computer skills, the knowledge of foreign languages including the host country language, the extend of adjustment and awareness of a new surrounding etc.

The adjustment is connected with the willingness of the candidate and the member of "his family" to adjust to different culture and a new surrounding. There are different ways and trainings which are used around the world for overcoming cross-cultural differences aimed at adjustment of the selected candidates in the new surrounding.

Since all international business corporations are connected with communication, a knowledge of intercultural communication and international business communication are of a huge significance in order to prepare business people to compete successfully in international environments, in this case the European environment.

This paper is inspired by the positive dynamics of applying the contemporary practices in the management of domestic and International Corporation in the Balkan countries in order to accomplish competitive qualities for the European market. The paper strives to note the main benefits from accepting the contemporary management practices underlining the cross-cultural training of the contemporary management and the importance of studying intercultural communication.

**Key words:** cross-cultural differences, training, contemporary management practices, human resources management, intercultural communication

### **Introduction**

In contrast to domestic companies, managers of international corporations face a permanent change of the conditions in the business environment. The need of analysis of the new-made situation and conditions is constant and the managers of those corporations have an ultimate need for an ability of recognition and adjustment to the new-made conditions and circumstances. The managers of domestic companies are focused on domestic customers, the economic and political conditions of their countries and at the same time the culture and traditions of that country. The case of managers of international corporations is different. They face different obstacles in terms of economy, law and culture. Managers of those corporations tend to maximize the value of the corporation in the new environment. They have to predict and find solutions to obstacles in political terms that can be beneficial for the international corporations from one side, but from another side what else may occur is an extreme state of confiscation of property and assets.

The need of excellent awareness of the political situation of the domestic country is undoubtedly helpful for effective work of the corporation. In that direction are also the financial and regula-

tory risks that the managers of the international corporations should predict. This denotes risk in terms of inflation, payment balance as well as the risk of the differences in the legal system, restrictive policies of the domestic country and similar. Managers of those corporations have to develop a system of measures by which the corporation will function on international ground.

### **Cross-cultural training for adjustment to the European environment**

The risk of conflicts of interests occurs when working on international ground. The reasons for those conflicts are the different nations with different cultural and traditional norms. A conflict may occur because of the diverse interests of the countries that are different from the interests of the international corporations with the interests of the domestic country. One of the tasks of the international corporation managers is not to allow such situation of conflicts to occur and even if that is the case, to solve it immediately.

The work of an International Corporation means working on couple of international environments at the same time. The management of those corporations means identification, evaluation and solutions for the changeable variables of the surrounding: organizations, legal and political norms, institutions, culture and traditions of the population, the degree of education of the local population... For that purpose the managers of international companies tend to implement programs for training of the employees for committing effectively to international tasks. It happens very often the companies to make a subsidiary abroad. They strive to find accepted practices of management of human resources (MHR) that would result in effective global working, but the practice of a great number of MHR such as **Johnson Wax, IBM, 3M, McGraw-Hill и Merck**, shows totally the opposite.<sup>1</sup> The implementation of ultimate MHR practices is very successful on a global level. For that purpose the managers of the successful MHR do permanent analysis of the conditions, the habits and needs of the different workforce in the domestic country and for a successful international performance they implement different trainings for the employees.

**Johnson Wax, from Racine, Wisconsin** permanently organizes training for forty-five different subsidiaries around the world and points out that the workers from different cultures adjust differently to the practices of other nationalities and deem that a unique way of working for every cultures does not exist. There may be some similarities in the cultures but the differences are a lot. The trainings organized by Johnson Wax for strengthening the team work is accepted by a huge percentage of the countries are not adequate for **Brazilian** workers. The team spirit in Brazil is on a high level that those trainings are considered offensive for them. The same happens in **China** when a concept for individual development is being made. This is considered preposterous for Chinese people, because of the fact that they believe in "the force of destiny". That is why the company Johnson Wax expects from their managers of human resources to analyze the conditions of the subsidiary and to propose programs for trainings that are to be implemented in the language of the local culture.

The **IBM** Company invests in centralized strategy for permanent education of their employees in the subsidiaries out of the mother country. For that purpose IBM ensures sectors for implementation of the needed trainings for their employees in the branches in the 132 countries. In some countries the trainers are in small number but in the USA the trainers' number is around 2000 people. The managers there choose and plan courses and trainings considering the needs of the local employees. They also organize a practical work in terms of a stay of the managers in the seat of the company in St Paul, MN, USA in order to bring over the practical work effectively in the branches out of the USA. The point of view of MHR of the company, **McGraw – Hill** who is in

---

<sup>1</sup> Schuler R.S., Tarique I., Jackson S.E., "Managing Human Resources in Cross-border Alliances", Advances in Mergers and Acquisitions, New York: JAI Press, USA, 2004

charge of international trainings is that there should be one unique corporate culture for two or more nationalities.

The company **MSD Agvet, from Merck** points out that the trainings should be organized in the seat of the company and the yet trained cadres must bring over their knowledge out of the subsidiaries. For that aim **Agvet** uses three different approaches:

- the training to be implemented by local managers who are acquainted with the local culture of the population and can adopt it to their needs,
- acquiring an independent trainee who is not employed in the organization but understands the local language and culture,
- sending someone from the seat from New Jersey, where the training is usually made in English language. However, there are cases when simultaneous translation is used, so for that aim the training is in smaller groups in order to achieve exchanging information in an understandable language for them.

The conclusion for all of the above mentioned examples is that there is not a common practice for adoption to programs for training in terms of local conditions and culture of one nation, so that is why the international management of human resources should adopt its practices to that surrounding. The fact that the use of unique practices does not give equal results in different parts of the global world is confirmed once again. The same is the case with the company **General Electric**. After working **General Electric acquisition of CieG n rale de Radiologie** – France, and trying to implement the practices of MHR for the American surrounding, in the first year of working, the company faced big financial failure and dismissing 1500 professional employees of significant positions and creating a case of recruit of new cadre which brought a lower competence in Europe. The consequences are seen in the cross-cultural differences of the employees in the USA and France, not speaking the French language and the bad human resource management strategy.

The best strategy to deal with such problems is knowledge of Intercultural Communication i.e. trainings of that nature. Since all international business corporations are connected with communication, a knowledge of the background of the host country and the so-called partner country is crucial. Having in mind the idea that traditional barriers among people of different countries always occur if you do not understand the way of living, the traditions and norms, by understanding intercultural communication, we break down barriers and pave the way for mutual understanding and respect and we avoid prejudice of people of different nationalities. Being as such, we compete in a better way in the business corporate world.

### **Criteria for choosing staff for international environment**

In order to avoid situations as those mentioned above, then selecting management staff there are couple of criteria that should be met in order to make the best choice of staff ready to work abroad.

**Criteria for cultural adjustment** of a person are crucial because this means a bigger integration with people, accepting the national and corporate cultures of the employees, flexibility in working and focusing on the tasks, sense for cultural and individual differences and ability to solve conflicts in the new environment, traditions and habits.

**Criteria for linguistic abilities** mean obligatory knowledge of English language and the language of the host country. The international managers that work on European ground need understanding and speaking of German and French language and for managers that work in North and South America knowledge of Spanish and French language is obligatory.

**Criteria for family status** are crucial as well because this is strongly connected with the productivity of the cadre. In case when the employee does not enjoy the support of the family and we still speak of a person with family profile, it is possible to disregard all other prerequisites by



which the candidate is distinguished. For that purpose there is a routine in the contemporary corporations to interview one of the two spouses for engaging the employee as a spouse. In that case their adaptability is being measured, their readiness to adjust to the new surroundings and challenges and also predicting the obligations to their children, their education, learning the language etc. A crucial characteristic for adapting and accepting a job in another country is a coordination of the career of the spouse with the new-made conditions. Because of that contemporary companies make analysis for professional realization of the spouse in the new environment. After the successfully made selection the practice shows that the managers of the international corporations must obtain couple of trainings among which is the training for culture and studying foreign languages that are crucial in order to adapt successfully in the new surroundings.

**Intercultural/cross-cultural training**'s purpose is to get acquainted with the cultural differences of some civilizations and how the participants understand that. By understanding the culture, managers strengthen the communicative ability for business communication in the host country. They also get training in terms of the history of the country, the politics, economical situation, religion of the local population...

Cross-cultural training has a big influence for the effective entrance of the managers on international level. It is a well-known practice that before a training program is being made in a foreign subsidiary, international managers for HR make analysis of how those cultures accept the education process. For example, for many Asian cultures the education is authoritarian phenomena, with huge respect to trainees and one-direction communication, where for example in USA and Europe more successful are deemed the informal methods of communication and transmitting knowledge. The influence of the culture may have an impact of the perception of genders and their positions in the organization. So we distinguish clear male cultures where the rights of women are still on a low level or are not respected at all. Consequently, the respect for culture and cross-cultural training is measured by the achieved success of the international market.

**Courses for studying foreign languages** is an obligatory training for candidates that do not speak English language and for more effective realization of the organizational aims, there is a need of knowledge of the language of the host country. Speaking the language of the host country gives the opportunity of the employees to communicate more effectively in the company and out of the company with the suppliers, clients and so on. Successful business communication means capability for precise and effective communication. Although English language is primary in the international business environment, the knowledge of the language of the local population is crucial for effective implementation of the organizational tasks and aims. That is why very successful international corporations the knowledge of English and other foreign languages is priority for work engagement of cadre in their organization. English language teaching as a foreign language requires teaching elements of foreign cultures in this case British and American. So by studying foreign languages not only English language, learners learn something more about culture, attitudes, system of values, lifestyles, religion etc of the language they learn.

**Mike Semrau**, president of HR in **Coca-Cola** points out that one of the conditions for employment in the company is knowledge of languages and cross-cultural ability of the applicants<sup>1</sup>. This is confirmed by **George Gourlay**, Coca-Cola vice-president of corporate manufacturing operations: "Understanding how different cultures and different languages work is of fundamental significance for our success. To give our clients what they expect – permanently, everywhere they work, no matter the local conditions – is our challenge."<sup>2</sup>. The challenge to speak more languages has become interesting for many Americans and a lot of them followed the example of their colleagues from Europe and Asia.

---

<sup>1</sup> Laabs J.J., "The global talent search," Personnel Journal, August, 1991, p. 13

<sup>2</sup> Gourlay G. "Of Coke and cargo cults," Across the Board, November, 1989, p. 59–60

## **Conclusion**

The most frequent problems of adjusting to expatriates of their international task that are noted and asserted in the Balkan managers occur as a result of change of everyday routines and adjustment of the new environment and experiencing culture shock. Culture shock is the anxiety that comes from losing all familiar signs and symbols of social intercourse. The symptoms of culture shock are frustration, anxiety, disenchantment and depression<sup>1</sup>. In order to avoid all these negative phenomena before visiting foreign countries, all expatriates must attend intercultural trainings and foreign language courses for their faster adjustment in the new environment. Managers of Balkans should inevitably implement contemporary management practices in their work because the changeable global environment is reserved only for the best qualified easily adjustable cadre.

## **References**

1. Schuler R.S., Tarique I., Jackson S.E., "Managing Human Resources in Cross-border Alliances", *Advances in Mergers and Acquisitions*, New York: JAI Press, USA, 2004
2. Laabs J.J., "The global talent search," *Personnel Journal*, August, 1991
3. Gourlay G. "Of Coke and cargo cults," *Across the Board*, November, 1989
4. Black, Ward C., Kennedy A., "Where's the 'culture' in crosscultural transition?" *Journal of Cross-cultural Psychology*, 24, 1999

---

<sup>1</sup> Black, Ward C., Kennedy A., "Where's the 'culture' in crosscultural transition?" *Journal of Cross-cultural Psychology*, 24, 1999, p. 221–249.

## **TWO DILEMMAS OF SERBIA'S FOREIGN POLICY HARMONIZATION WITH COMMON FOREIGN AND SECURITY POLICY OF THE EUROPEAN UNION**

*Vladimir Trapara,  
Institute of International Politics and Economics, Serbia*

### **Abstract**

EU accession is among the key priorities of Serbia's foreign policy. In order to become an EU member, Serbia has to meet many conditions, including the harmonization of its foreign policy with the EU's Common Foreign and Security Policy. Yet it is not such a simple task, given the contradictions of the CFSP itself, as well as the unique characteristics of Serbia's international position and its national interests. This causes two interesting dilemmas.

First, to harmonize one country's foreign policy with the CFSP, means to harmonize it with something which is not harmonized within itself. The main reason behind this is the fact that the EU is not a single state; therefore it is not a unitary rational actor in a traditional sense. Neither is it a typical international institution. In fact, it is *sui generis* international relations actor, "stuck" between an international institution and a state, as the result of factors that influenced its complex historical development. This has two consequences. One is a rivalry between the leading countries of the EU regarding the CFSP decision-making process, which resulted in the creation of overlapping blocs of members with different foreign policy visions. The other is decreasing of both the EU and its members' influence in world politics, even in its own neighborhood, in comparison to some great and regional powers whose actions are not constrained by membership in some supranational entity (above all, the United States, China, Russia, and Turkey).

Second, there are four specific issues in Serbia's foreign policy, which make harmonization with the CFSP without harming the country's national interests difficult. The first one is Kosovo problem, where the majority of the EU members recognize unilaterally proclaimed independence of Kosovo, while European bureaucracy and political leaderships of the main members put pressure on Serbia to accept unfavorable final solution to the problem. The second one is possible forced NATO membership for Serbia, where it is not clear whether it will be required as one of the conditions for the EU accession. The third issue is of good neighborly relations in the Western Balkans region, where there is suspicion that some requirements unacceptable to Serbia (such as distancing from the Republic of Srpska) could be hidden under the guise of this phrase. Finally, there is issue of Serbia's relations with some non-European powers, which may be jeopardized as the result of its foreign policy harmonization with the CFSP.

In order to effectively harmonize its foreign policy with the CFSP, Serbia should firstly harmonize it with its own national interest, by formulating strong and clear goals regarding the four mentioned issues, which would comply with this interest. Afterwards, it should look for allies and partners among the EU members and blocs, as well as the influential non-European actors, whose interests are compatible with Serbian one regarding each of the issues separately. If harmonization of the country's foreign policy with the CFSP after this procedure proves to be impossible, Serbia should place its national interest above the EU membership.

**Key words:** EU, Serbia, CFSP, foreign policy, harmonization, national interest

### **Introduction**

The EU membership as a goal of one country's foreign policy implies that it has to prepare to become a part of what is called Common Foreign and Security Policy. As one of the aspirants to this membership, Serbia has to be careful in formulating and carrying out its foreign policy moves, in order to avoid their incompatibility with the CFSP. Harmonization of Serbia's foreign policy with the CFSP is a parallel process to that of accession. In this paper, I aim to outline the basic contradiction of this process, essence of which could be briefly described as – Serbia is harmonizing with something which is not harmonized within itself. Given that the EU is not a state in a

classic sense (a rational unitary actor), it should be assessed which actors inside the EU have greatest influence on the CFSP because these actors are the ones with whom Serbia is actually harmonizing its foreign policy. Also, the compatibility of Serbia's interests with interests of these actors has to be taken into account.

In the rest of the paper, I assess the EU as the international relations actor, comparing it to classic states and international institutions. Implications of the assessed state of affairs to the overall CFSP are pointed out, as well as how it is related to the Western Balkans region and Serbia. What follows are concrete foreign policy issues Serbia has to resolve during its EU accession. An inquiry into compatibility of Serbia's national interest with those of influential actors regarding these issues should show us whether harmonization of Serbia's foreign policy with the CFSP is really beneficial for the country.

### **History the CFSP and its contradictions**

Contemporary European Union is the result of European states' efforts since 1950 to achieve peace and security on the continent by overcoming traditional strategic competition, and to enhance quality of life of their citizens through economic integration. So far the EU managed to enlarge its territory by admitting former Eastern bloc countries into its membership, as well as to raise the level of its internal integration way above the typical international institution. Nevertheless, the EU is not a classic state, and it most probably will not become one. This *sui generis* character of the EU – being something between an international institution and the state – has some implications for both EU and its members' actions in international arena.

States opt for creating international institutions as one form of integration with other states when they have some common interest. To make cooperation among states in the field of common interest ceaseless and enduring, states have to agree on some basic rules and principles which would serve as legal foundation of the institution. However, international institutions are not the ones who impose rules of behavior on states – their existence does not transform anarchical international system into hierarchical one. The states still chose whether they shall obey rules agreed upon.<sup>1</sup> It is especially the case with the most powerful states – great powers – which cannot be easily forced to obey the rules if they run contrary to their interests. On the other hand, small and middle powers could be brought in line with these rules more easily, but great powers do not need international institutions to achieve this.<sup>2</sup> Realist school of thought in international relations considers international institutions as reflection of interests of states which established them. If these interests change over time as the result of shifts in power relations, or some other cause, international institutions are unlikely to survive. The best examples are global collective security institutions. The first one – League of Nations – ceased to exist, while the second one – United Nations – faces huge difficulties in performing its most important duty – taking care of international peace and security.<sup>3</sup>

European Union, established by Maastricht Treaty in 1992 (the most recent revision of which is Lisbon Treaty, which came into force in 2009), has its origin in three European communities. These communities have been formed in economic area, but contained a security element since the beginning. Their aim was to raise the level of cooperation and interdependence of European states to such a level which would make armed conflict among members (especially France and Germa-

---

<sup>1</sup> John J. Mearsheimer, "The False Promise of International Institutions", *International Security*, Vol. 19, No. 3, Winter 1994-1995, p. 9.

<sup>2</sup> Randall L. Schweller, "The Problem of International Order Revisited: A Review Essay", *International Security*, Vol. 26, No. 1, Summer, 2001, p. 182

<sup>3</sup> Vladimir Trapara, "Pravila o međunarodnom miru i bezbednosti u svetlu odnosa između velikih sila", *Međunarodna politika*, god. LXI, br. 1140, oktobar-decembar 2010., pp. 80-92.

ny) unrepeatable, at the same time consolidating Western Europe and making it more capable of deterring perceived Soviet threat. This security role remained in the shadow of NATO, but these two types of European/Western integration were nevertheless considered compatible. They became the core of Euro-Atlantic community, which was enlarged after the Cold War to encompass new Eastern European members as well. The end of the Cold War and the disappearance of a common threat brought pessimistic forecasts regarding the future of European unity.<sup>1</sup> Difficulties in further integration, especially in formulating CFSP, fostered some opinions that national interests of member states are now once again dominant since there are no more reasons for integration. Some forecasts even assume that the EU shall wither away in the near future.<sup>2</sup> However, more than two decades have passed since the end of the Cold War, and the progress of EU integration from Maastricht to Lisbon is not negligible. The EU is obviously still here, and it is to stay here. Why?

It is true that international institutions usually fall apart when the reasons for their establishment cease to exist, but the EU is more than international institution. The foundations of its *sui generis* character were laid down in the final phase of the Cold War, while the original reasons for integration still existed.<sup>3</sup> That the EU is more than a typical international organization is obvious from jurisdiction and decision-making of its permanent organs. The Rubicon regarding the jurisdiction of supranational organs (Commission and Parliament) and decision-making by qualified majority in Council was already crossed by Maastricht, and this trend continued with further revisions. The anarchical structure of interstate relations in Europe is in some way transformed to a hierarchical one, which affects behavior of the states differently than anarchy. Nevertheless, this hierarchy is not a classic mode of hierarchy between more and less powerful states.<sup>4</sup> In the EU case there is European supranational bureaucracy capable of hampering actions of member states, even the most powerful ones (Germany, Great Britain, France and Italy). Without being members of the EU, these states would have greater maneuvering space for playing roles of great powers on international stage, given that they have necessary resources for this – Germany is world's fourth economy, while Britain and France are the only countries in the world besides the U.S. that have some global power projection capabilities.<sup>5</sup>

On the other hand, European Union is far from being transformed to an absolute hierarchy and becoming a state in a classic sense. Although they have agreed to transfer a part of their sovereignty to supranational institutions, member states are not ready to give up on it completely. It is visible in the CFSP, where member states still have a decisive word. Indicators of this are found in member states' contradictory positions on important international issues, such as American war in Iraq, recognition of Kosovo independence, and Libyan intervention. The reason for member states to hold on to their sovereignty is already mentioned – there is no more common threat which would foster further integration, whether from the Soviet Union, or German-French conflict. There are some opinions that the will of European powers to balance against the United States could be a new motive for their integration in the areas of foreign policy and security.<sup>6</sup> I think such opinions are unfounded, because they neglect compatibility of interests between most of European powers and the U.S., which keeps them together in Euro-Atlantic community. Given that European Union

---

<sup>1</sup> See John J. Mearsheimer, "Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War", *International Security*, Vol. 15, No. 1, Summer 1990, pp. 5-56.

<sup>2</sup> See Sebastian Rosato, "Europe's Troubles: Power Politics and the State of the European Project", *International Security*, Vol. 35, No. 4, Spring 2011, pp. 45-86.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 73

<sup>4</sup> Vladimir Trapara, "Pravila o međunarodnom miru i bezbednosti u svetlu odnosa između velikih sila", *op.cit.*, pp. 80-81.

<sup>5</sup> Barry R. Posen, "European Union Security and Defence Policy: Response to Unipolarity?", *Security Studies*, 15, No. 2, April-June 2006, p. 152.

<sup>6</sup> *Ibid.*, pp. 149-186.

is not a state, its capability of playing a role of great power on an equal footing with the United States, China, or Russia, is minimal.

Let us sum up – the fact that the EU is "stuck" between an international institution and a classic state, on the one hand hampers individual foreign policy actions of powerful member states, while on the other limits the possibility that European Union itself acts on the international stage as a single player. This situation leads to two kinds of consequences, one of which is within the EU, while another is between the EU and other international actors.

The first consequence is the rivalry among European powers over formulating the CFSP, which is manifested through formation of different blocs inside the EU. There are many possible dividing lines, which create overlapping blocs.<sup>1</sup> I shall mention two of them, which I consider the most interesting. One is the division between the "Old" and the "New" Europe, which was introduced by Donald Rumsfeld, U.S. Secretary of Defense on the eve of American intervention in Iraq, 2003. As the "Old" Europe he considered traditional European powers (Germany and France, while Britain was pro-American), which were then against the war in Iraq. The "New" Europe encompassed several countries of former Eastern bloc (Poland was the most important), which stood by the Americans.<sup>2</sup> These countries were not the EU members then, but joined in the following year (2004), bringing with them the mentioned division to the EU. This division is present even today. Countries of the "New" Europe, alongside with Great Britain, are far more Russophobic and pro-American than countries of the "Old" Europe are. Eastern European countries, relying on the U.S., through the decision-making process in the EU hamper traditional European powers' will to play independently from the United States on the world's stage and to build strategic partnerships with Russia. Another division appeared at the beginning of Libyan intervention in 2011, between the member states who were pro (France and Italy) and contra intervention (Germany).<sup>3</sup> This, alongside with the crisis of European common currency, draw the line between Mediterranean bloc (led by France), and Northern bloc (led by Germany). It is to be expected that Germany will strive to use Northern bloc of member states to increase its independent role and influence both inside the EU and on a global scale, while countries of Mediterranean bloc (possibly with the assistance of Britain and the U.S) would try to contain it.

The second consequence is weakening of the influence that both European powers separately and the EU as a whole have in broader international relations, even in their own neighborhood, compared to the increasing influence of the United States and China, as well as some regional powers (like Russia and Turkey), all of which having an advantage of not being tied in a decision-making process of some supranational institution. Europe as a continent is getting marginalized in international relations, while U.S.-China rivalry becomes the most important in strategic terms, and Asian-Pacific area in economic. In the immediate neighborhood, European powers cannot keep up even with regional powers – Russia in post-Soviet space, and Turkey in the Balkans. So, the influence and interests of some non-European actors should also be taken into account while considering the meaning of membership aspirants' foreign policy harmonization with the CFSP.

### **What does this mean for Serbia?**

From my analysis, two important lessons for harmonization of Serbia's foreign policy with the CFSP are derived. The first one is that this is harmonization with something which is not harmonized within itself, thus attention should be paid to member states and their respective blocs' poli-

---

<sup>1</sup> For example, see Marko Papić, "The Divided States of Europe", STRATFOR, June 28, 2011, Internet, <http://www.stratfor.com/weekly/20110627-divided-states-europe> 28/09/2011.

<sup>2</sup> See Bezen Balamir Coskun, "Does 'Strategic Culture' Matter? Old Europe, New Europe and the Transatlantic Security", *Perceptions*, Summer-Autumn 2007, pp. 71-90.

<sup>3</sup> Similar division appeared in Syrian case in 2013, but this time Italy was against the intervention.

cies. The second one is that the EU and its members are not the only actors Serbia should adapt to; other great and regional powers, whose foreign policies are not hampered by membership in some supranational institution, are also important. At every foreign policy move, Serbia should make two assessments: it should consider which of the mentioned actors are most influential regarding specific issues that are of Serbia's concern; it should weigh the compatibility of its own national interest regarding these issues, with the interests of influential actors. Issues I consider in this paper are: how to solve the problem of Kosovo; whether to join NATO, or not; what sort of relations with neighbors to establish; what sort of relations to have with non-European powers.

The Kosovo problem is in the focus of Serbia-EU relations for years, since this province unilaterally proclaimed independence in 2008. Serbia is under huge pressure to recognize Kosovo within its actual borders, and this way open the possibility of the new state's broader international recognition and accession to relevant international organizations. One of the most efficient means of this pressure is the EU's conditionality policy – conditioning Serbia's accession to the EU by accepting that Northern Kosovo (where Serbian majority lives, outside Priština's control) is a part of independent Republic of Kosovo. Unfortunately, distribution of influence among the most important actors regarding this issue is not in Serbia's favor. Only Russia supports Serbia in its will to resist Kosovo's independence, but Russia's influence here is much smaller than that of the U.S., and even Turkey, while inside the EU Serbia cannot rely on any of the blocs, given that most of the relevant EU members recognized Kosovo's independence *de jure* (the EU itself recognized it *de facto*, by sending the EULEX mission, whose aim is state-building in Kosovo).<sup>1</sup> However, Serbia can win some of these actors for its interests, if it offers a compromise solution – recognition of Kosovo's independence, in exchange for Northern Kosovo. The so-called Brussels agreement from April 2013 could be the first step towards offering such a compromise. The compatibility of interests is obvious – the most influential actors would have one problem less in the EU's backyard, while Serbia would win back a (small) part of its territory. Such compromise solution would also bring regional stability, given that none of the sides would have a motive to revise it forcefully.

The issue of membership in NATO is for now of a lesser priority than the problem of Kosovo, but it has the potential of becoming an obstacle on Serbia's path towards the EU. So far there is no official EU's policy which would put NATO membership before applicants as one of the conditions for membership in the EU, even an informal one. There is just an empiric record that all former socialist countries in Eastern Europe first joined NATO, and then the EU. However, Serbia's security imperatives are far different than these countries'. There is no sense in Serbia's NATO membership, for there is neither a threat from which NATO would protect it (Eastern European countries see such threat in Russia, and former Yugoslav republics in Serbia), nor there is compatibility of interests between Serbia and the strongest NATO countries. The latter concerns asymmetrical political solutions in Western Balkans which NATO countries imposed during 90's, mostly at Serbia's expense. NATO membership would mean that Serbia recognizes all these anti-Serbian solutions, which it of course does not want. So, military neutrality is what Serbia favors in this situation, and this is something which it has right to pursue according to the latest OSCE Astana declaration.<sup>2</sup> Serbia can get Russia's support in this, yet she also needs some influential partner. Given that it is most likely that the U.S. together with "New" Europeans could put pressure on Serbia to join NATO, it is natural to rely on countries of the "Old" Europe (Germany and

---

<sup>1</sup> Under Treaty of Lisbon, the EU is a legal personality, thus it can decide on recognition or non-recognition of states. See Vladimir Trapara, "Zajednička spoljna i bezbednosna politika Evropske unije prema Sporazumu iz Lisabona", *Evropsko zakonodavstvo*, 33-34, 2010, pp. 189-191.

<sup>2</sup> Astana Commemorative Declaration – Towards a Security Community, Internet, <http://summit2010.osce.org/sites/default/files/documents/444.pdf> 27/09/2011

France) to get support for neutrality, because these countries also have problem with NATO's eastern enlargement which decreases their role in the alliance compared to the Eastern European states.

Good neighborly relations are certainly among the conditions Serbia has to meet on its European path. Yet there is danger that some requests that could damage Serbia's national interest are hidden under the guise of this phrase. These requests could contain some elements of recognition of mentioned unfavorable political solutions in the region. If "good neighborly" relations mean that Serbia should accept that Republic of Srpska ceases to exist, or that denying the identity of Montenegrin Serbs is a natural thing – then such good neighborly relations are unacceptable for Serbia. The first Serbia's priority in its relations with neighbors is the protection of political status and cultural identity of Serbs throughout the region. Thus, it should seek support from those international actors that are willing to support it in resisting mentioned asymmetrical solutions. Given that these solutions are sources of regional instability, there are certainly some actors who would also oppose them – mainly "Old" European countries, but also Turkey, who should naturally understand Balkan relations better than the United States do.

Finally, there is an issue of relations to non-European powers. It is of strategic importance for Serbia to keep partnership with Russia. To keep it even after it joins the EU, Serbia should look for a support at countries that are also interested in cooperation with Russia, such as Germany. As far as relations with the U.S. are concerned, Serbia should support its rapprochement with Russia, which has been put at jeopardy by the so-called "reset" failure. The comprehensive and indivisible security regime in Euro-Atlantic and Eurasian area<sup>1</sup> that could come as the result of such rapprochement would also benefit Serbia. Turkey is also among the non-European countries which Serbia is interested in keeping strategic partnership with. If Turkey does not become a EU member, these relations could suffer, but relying on the U.S. (who support Turkey's EU membership) could be helpful.

### **Conclusion**

To harmonize its foreign policy with the CFSP of the EU, Serbia should first harmonize it with its own national interest. To fulfill this task, it is necessary to solve two dilemmas. First, to acknowledge that the EU is not a unitary rational actor – under the guise of the CFSP lie influences of powerful EU members and their blocs, as well as of several non-European actors. Second, to assess the compatibility of its national interest with interests of influential actors regarding the specific foreign policy issues. The test for this model of policy is whether Serbia manages to establish partnership with all relevant actors in order both to preserve its national interest regarding the four mentioned issues, and to join the EU. If it fails, Serbia will have to choose between its national interest and EU accession. It is clear that every serious country would choose its national interest, because the EU accession is not an end in itself, but means to achieve such interest. Nevertheless, *realpolitik* is an opportunity for Serbia to avoid such a difficult choice and achieve both ends.

---

<sup>1</sup> See President of Russia Dmitry Medvedev's Speech at Meeting with German Political, Parliamentary and Civic Leaders, Berlin, June 5, 2008 (kurziv V.T.), Internet, [http://www.ln.mid.ru/brp\\_4.nsf/0/C080DC2FF8D93629C3257460003496C4](http://www.ln.mid.ru/brp_4.nsf/0/C080DC2FF8D93629C3257460003496C4) 28/09/2011; Sergei Lavrov, "The Euro-Atlantic Region: Equal Security for All", Russia in Global Affairs, No 2, April-June 2010, Internet, [http://eng.globalaffairs.ru/number/The\\_Euro-Atlantic\\_Region:\\_Equal\\_Security\\_for\\_All-14888](http://eng.globalaffairs.ru/number/The_Euro-Atlantic_Region:_Equal_Security_for_All-14888) 28/09/2011



## **Bibliography**

1. Astana Commemorative Declaration – Towards a Security Community, Internet, <http://summit2010.osce.org/sites/default/files/documents/444.pdf> 27/09/2011
2. Coskun, Bezen Balamir, "Does 'Strategic Culture' Matter? Old Europe, New Europe and the Transatlantic Security", *Perceptions*, Summer-Autumn 2007, pp. 71-90
3. Lavrov, Sergei, "The Euro-Atlantic Region: Equal Security for All", *Russia in Global Affairs*, No 2, April-June 2010, Internet, [http://eng.globalaffairs.ru/number/The\\_Euro-Atlantic\\_Region:\\_Equal\\_Security\\_for\\_All-14888](http://eng.globalaffairs.ru/number/The_Euro-Atlantic_Region:_Equal_Security_for_All-14888) 28/09/2011
4. Mearsheimer, John J, "Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War", *International Security*, Vol. 15, No. 1, Summer 1990, pp. 5-56
5. Mearsheimer, John J, "The False Promise of International Institutions", *International Security*, Vol. 19, No. 3, Winter 1994-1995, pp. 5-49
6. Papić, Marko, "The Divided States of Europe", *STRATFOR*, June 28, 2011, Internet, <http://www.stratfor.com/weekly/20110627-divided-states-europe> 28/09/2011
7. Posen, Barry R, "European Union Security and Defence Policy: Response to Unipolarity?", *Security Studies*, 15, No. 2, April-June 2006, pp. 149-186
8. President of Russia Dmitry Medvedev's Speech at Meeting with German Political, Parliamentary and Civic Leaders, Berlin, June 5, 2008 (kurziv V.T.), Internet, [http://www.in.mid.ru/brp\\_4.nsf/0/C080DC2FF8D93629C3257460003496C4](http://www.in.mid.ru/brp_4.nsf/0/C080DC2FF8D93629C3257460003496C4) 28/09/2011
9. Rosato, Sebastian, "Europe's Troubles: Power Politics and the State of the European Project", *International Security*, Vol. 35, No. 4, Spring 2011, pp. 45-86
10. Schweller, Randall L, "The Problem of International Order Revisited: A Review Essay", *International Security*, Vol. 26, No. 1, Summer, 2001, pp. 161-186
11. Trapara, Vladimir, "Pravila o međunarodnom miru i bezbednosti u svetlu odnosa između velikih sila", *Međunarodna politika*, god. LXI, br. 1140, oktobar-decembar 2010., str. 80-92.
12. Trapara, Vladimir, "Zajednička spoljna i bezbednosna politika Evropske unije prema Sporazumu iz Lisabona", *Evropsko zakonodavstvo*, 33-34, 2010, str. 184-191.

## СЪПОСТАВКА НА ТЪРСЕНЕТО НА МЕСТНО И ВНОСНО ВИНО В БЪЛГАРИЯ

*доц. д-р Георги Маринов,  
гл. ас. д-р Петьо Бошнаков,  
Икономически университет – Варна<sup>1</sup>*

### **Резюме**

С проучването целим да изведем основните показатели, влияещи и дефиниращи потребителското поведение при консумацията на вина.

Въз основа на анкетно проучване, базирано върху концепцията за семантичния диференциал определяме факторите, формиращи нагласите на българския потребител. Целим да оценим доколко специфични маркетингови техники могат да повлияят върху търсенето на един традиционен продукт за българския пазар, какъвто е виното.

Предвид, че българският потребител едва отскоро има възможност да се запознае с чуждестранни вина, за тях се съди предимно по формирани се предубеждения, а не по личен опит.

Откриваме устойчивост в тези предубеждения и придържане към "стандартни" определения за "престиж" и качества на вината.

Затова и потреблението у нас е силно вероятно да продължи и в бъдеще да е насочено главно към български вина.

**JEL: D12, M31, Q17**

### **Abstract**

We use a semantic differential based instrument to assess the main factors in demand attitudes of Bulgarian customers. We aim to find out whether specific marketing techniques could alter the demand for such a traditional product as the wine in Bulgaria.

Given the fact that the Bulgarian customer only recently received the possibility to know them, we find that foreign wines are evaluated mainly with a prejudice of past knowledge, not linked to the actual product.

We discover a rigidity in such prejudice and adhering to "standard" definitions of "prestige" and quality of wines.

Most likely demanded in Bulgaria will continue to be mainly Bulgarian wines.

С настоящето проучване се опитваме да изведем основните показатели, влияещи и дефиниращи потребителското поведение при консумацията на вина. От една страна ще опитаме да определим доколко елементите на маркетинг микса: цена, имидж, марка, опаковка, визия влияят върху консумацията на случайния потребител при избора на вино. От друга страна, за нас представлява интерес дали съществените показатели за качеството на виното (по които се оценяват вината в дегустационни комисии), като дълбочина, ароматност, киселинност, интензивност имат значение сред масовия потребител и дали са във връзка с елементите на маркетинговия микс или не се влияят от него.

Последната група показатели ще покажат къде ценителите на вина, дали приоритет на средната група, най-често биха консумирали и къде би потреблявал масовият потребител. Стандартната хипотеза е масовият потребител да пазарува в супермаркети, да се влияе от цената и да не дава приоритет на средната група показатели, а да се влияе силно от маркетинговите. От друга страна, истинският ценител на вино се очаква да пазарува в специализирани магазини и ресторанти, да е по-малко чувствителен към цената и по-малко да се влияе от първите няколко показатели.

---

<sup>1</sup> Докладът е разработен в рамките на научен проект НП 107/2013 – ИУ – Варна.

Изследването ще потвърди или ще отхвърли подобна концепция и ще даде възможност да се оцени степента, с която могат да се повлияят потребителите от специфични маркетингови техники за един традиционен продукт за българския пазар, какъвто е виното.

### **Изследването**

Използваме анкетен инструмент във формата на семантична решетка, подход, при който се цели да се реконструира семантичното пространство, в рамките на което са възприетията на респондентите.

Концепцията за семантичния диференциал е разработена от Ч. Осгуд (Osgood et al., 1957) за целите на изследванията тя се допълва с концепцията на личностните конструкти на Дж. Кели (Kelly 1955); класически текст за прилагането на подхода е този на В. Петренко (Петренко 2010). В последно време семантични изследвания за целите на маркетинга вече не са рядкост, имат добра популярност.

От респондентите ни се иска да дадат оценка (от -3 "напълно не съответства" до +3 "напълно съответства") по 26 показателя за 16 типа вино – "С добра опаковка", "С красив етикет", "С добър имидж", "Популярно", "С ниска цена", "Балансираност", "Дълбочина", "Интензивност", "Киселинност", "Леко", "Остатъчна захар", "Остро (парливо)", "Свежо", "Цветисто", "Стипчиво", "Послевкус", "Скъпо", "Търсено в България", "Търсено по света", "Може да се намери навсякъде", "Заслужава си парите", "Получавах каквото плащаш", "Бих искал(а) по-често да пия такава", "Потребявам в заведения", "Закупувам в супермаркети", "Закупувам в ресторанти".

Подбрахме 8 бели и 8 червени вина, съответно от България, Франция, Италия, Нова Зеландия, САЩ, Чили, Аржентина, България голяма опаковка (3-5 литра) и Италия голяма опаковка (3-5 литра).

Тъй като основната ни идея е да определим мястото, което заемат българските вина в съзнанието на българските потребители, съпоставяме местните вина на тези, които биха могли да бъдат възприемани като основни конкуренти. През последните години пазарът на вино се разширява значително, с включване на вина от Западното полукълбо, а повишаването на жизнения стандарт у нас (поне до преди кризата) дава възможност за разширяване на търсенето и към по-скъпи, но приемани за по-престижни вина като френските и италианските.

Подборът на конкретни държави до голяма степен възпроизвежда структурата на пазара на вино към момента.

Приемаме, че бутилираните вина формират определена категория продукт, но същевременно у нас има наложен отдавна стереотип за консумация и на домашно вино, което често е от смесени сортове и с неустановено качество, променящо се от година на година. Считаме, че вината в големи опаковки (3-5 литра) донякъде съответстват на идеята да се пие "някакво" вино, могат да се възприемат като алтернатива на домашните вина, затова включваме и тях в изследваните типове.

За целите на изследването бяха анкетирани 368 български граждани от двата пола, на възраст от 25 до 59 години, от двата пола, от 76 населени места. Стремехът ни е да обхванем икономически активните хора в България, които и се явяват най-активните потенциални консуматори на промишлено бутилирани вина.

След обработка на данните одобряваме за използване 363 набора отговори. Прилагането на метода на основните компоненти подсказва наличието на 3 главни фактора – както Kaiser критерият, така и scree plot графиката и рапан методологията потвърждават това. Те отговарят за 95.1 % от общата дисперсия, като след Varimax завъртане разпределението на дисперсията по фактори се получава съответно 52.9 (за първия фактор), 30.5 (за втория фактор) и 11.6 (за третия фактор) процента.

Натоварванията на съответните фактори (след Varimax завъртане, стойности над 0.7) са както следва:

[,1] [,2] [,3]  
[1,] 0.978  
[2,] 0.965  
[3,] 0.984  
[4,] 0.876  
[5,] 0.835  
[6,] 0.949  
[7,] 0.941  
[8,] 0.940  
[9,] 0.924  
[10,] 0.894  
[11,] 0.771  
[12,] -0.968  
[13,] 0.781  
[14,] 0.781  
[15,] -0.754  
[16,] 0.933  
[17,] 0.787  
[18,] 0.860  
[19,] 0.891  
[20,] 0.708  
[21,] 0.843  
[22,] 0.813  
[23,] 0.897  
[24,] 0.816  
[25,] 0.941  
[26,] 0.809

[,1] [,2] [,3]

SS loadings 13.764 7.938 3.029  
Proportion Var 0.529 0.305 0.116  
Cumulative Var 0.529 0.835 0.951

Първият фактор (52.9 процента от дисперсията) се формира от следните показатели (знакът на натоварванията не е от значение):

0.984	С добър имидж
0.978	С добра опаковка
0.965	С красив етикет
0.949	Балансираност
0.941	Дълбочина
0.94	Интензивност
0.933	Послевкус
0.897	Бих искал(а) по-често да пия такава
0.891	Търсено по света
0.876	Популярно
0.843	Заслужава си парите
0.813	Получаваш каквото плащаш
0.787	Скъпо
0.781	Свежо
0.781	Цветисто

Най-силният фактор можем да обозначим като "Престиж", той е оценката "по принцип" която дават респондентите на съответното вино. Факторът обхваща както качествени показатели за виното (балансираност, дълбочина, интензивност, послевкус, свежо, цветисто), така и имиджови възприятия (с добър имидж, с добра опаковка, с красив етикет, бих искал/а по-често да пия такова, търсено по света, популярно, заслужава си парите, скъпо).

Вторият фактор (30.5 процента от дисперсията) съдържа:

0.708	Може да се намери навсякъде
0.771	Остатъчна захар
0.809	Закупувам в ресторанти
0.816	Потребявам в заведения
0.835	С ниска цена
0.86	Търсено в България
0.924	Киселинност
0.941	Закупувам в супермаркети

Този фактор обхваща предимно показатели, свързани с цената и решението за покупка. Можем да го обозначим като "достъпност".

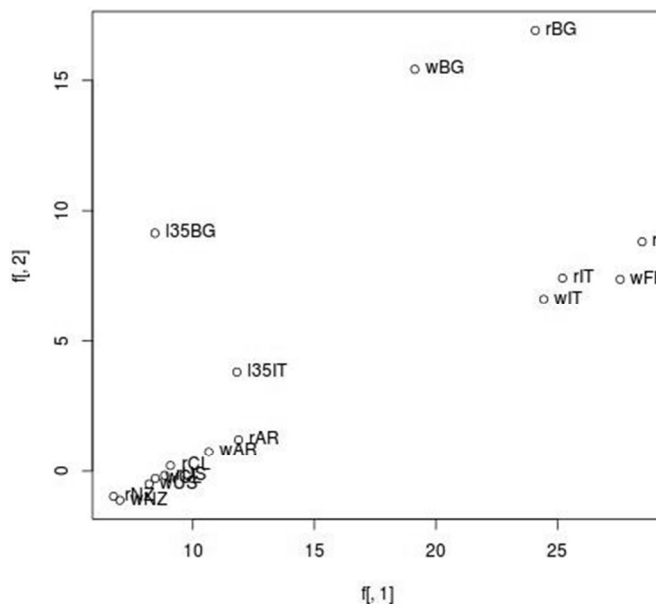
Факторът следва да отразява реалните възможности на респондентите да консумират съответното вино.

Третият фактор (11.6 процента от дисперсията):

0.894	Леко
-0.754	Стипчиво
-0.968	Остро (парливо)

Третият фактор обхваща най-изразените вкусови качества на съответното вино, обозначаваме го като "вкус".

Противопоставят се физически възприятия, свързани с виното – "леко" в единия край на оста, спрямо "стипчиво" и "остро (парливо)" в другия.



Фиг. 1. Разположение на вината по фактори 1 и 2

На фиг. 1 можем да проследим разположението на различните вина по първите два фактора.

Най-вдясно на графиката се намират френските и италианските вина, те биват определяни от респондентите като най-престижни и това е логично, предвид формираната в продължение на столетия репутация на тези вина. Сравнително близо до тях са и българските вина. От една страна, на пазара има множество висококачествени български вина, от друга страна, българският потребител е по-добре осведомен за тях.

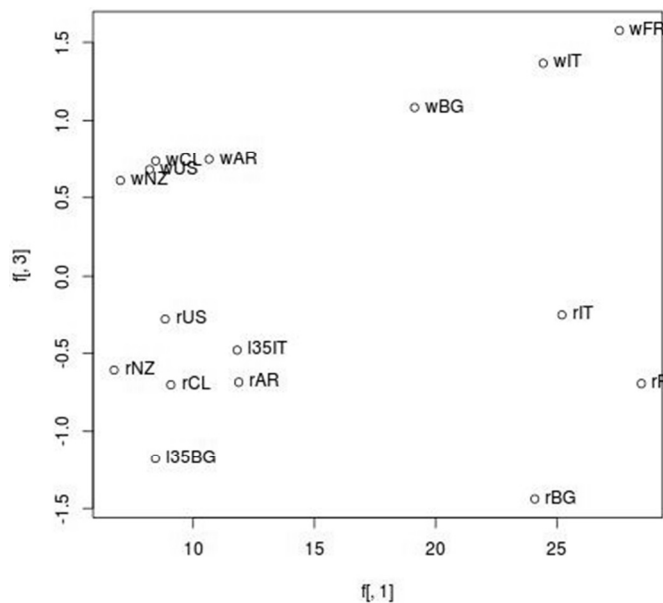
Останалите вина са в другия край на оста по този фактор. При това "големите опаковки" са отделно от всички останали, които формират клъстер.

Аржентина, Чили, САЩ и Нова Зеландия не се възприемат от потребителите като страни, в които се прави добро вино, затова и вината оттам заемат "непрестижната" част от графиката. Освен това тези вина се възприемат като скъпи, което ги изпраща в долната част на графиката, прави ги "недостъпни".

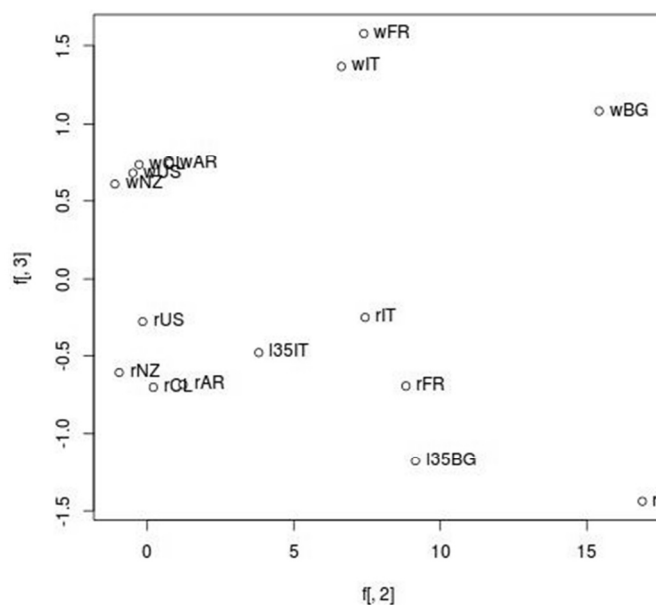
Съответно – вината в големите опаковки са по-достъпни за потребителя, въпреки че и те са "непрестижни".

Връзката "престиж – качество" може добре да се види на графиката по фактори 1 и 3 (фиг. 2).

Белите вина са възприемани като по-скоро "леки", за разлика от червените, и това е ясно видно от графиката. Интересно е и че респондентите възприемат вината в големи опаковки като по-скоро тежки, намират се в долната част от графиката.



Фиг. 2. Разположение на вината по фактори 1 и 3



Фиг. 3. Разположение на вината по фактори 2 и 3

Достъпността на съответното вино, и вероятното му потребление много ясно проличават от графиката на вината по втори и трети фактор. Българските вина, в т. ч. в големи опаковки, са следвани от френските и италианските, при това червените вина изглеждат по-предпочитани от съответните бели.

Това отговаря на установилите се у нас стереотипи на потребление на вино.

### Заклучение

Българският потребител има едва от скоро възможността да направи сравнение между вина от различни държави. Само допреди две десетилетия изборът му бе предимно от местни вина. Формиралите се многогодишни представи се отразяват и върху съвременните възприятия – като най-престижни и с най-добри качества биват определяни най-вече френските и италианските вина, въпреки че в световните класации на предни места има и редица вина и от останалите разглеждани държави.

Ето защо считаме, че българският потребител може би няма достатъчно опит с чуждестранни вина.

Така или иначе консумацията е предимно на български вина, и за чуждестранните се съди предимно по формирани се предубеждения, а не по личен опит.

Поне засега няма изгледи тази ситуация да се промени, затова и потреблението у нас е силно вероятно да продължи и в бъдеще да е насочено главно към български вина.

### Литература

1. Osgood, C., Suci, G. and Tannenbaum, P. (1957) The measurement of meaning. Urbana, IL: University of Illinois Press.
2. Kelly, G. (1955) The psychology of personal constructs. Vol. 1. A theory of personality. Oxford, England: W. W. Norton.
3. Петренко, В. (2010) Основы психосемантики 3-е дополненное издание СПб : Питер.

## СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В ТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ И В ОСТАНАЛИТЕ СТРАНИ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*гл. ас. д-р Елена Петкова,  
СУ "Св. Климент Охридски"*

### **Резюме**

Целта на публикацията е да се представи сравнителен анализ на инвестициите в туризма между България и останалите държави – членки на ЕС. В тази насока на първо място е разкрито значението на инвестициите за повишаване на конкурентоспособността на сектора туризъм на държавата. След това са сравнени инвестициите в туризма в България с тези на останалите страни – членки на ЕС, като са избрани подходящи за целта показатели. Особено внимание е обърнато на сравнението на страната с някои конкретни държави от ЕС, които са преки конкуренти с оглед на факта, че се стремят да привлекат туристи от същите национални туристически пазари като България. Накрая са изведени някои изводи и препоръки, които кореспондират с цялостното изследване, представено в публикацията.

**Ключови думи:** инвестиции, туризъм, България, ЕС, конкурентоспособност

### **Abstract**

The aim of the paper is a comparative analysis of capital investments in tourism sector between Bulgaria and the other member-states of European Union to be presented. In this regard, firstly, the significance of investments for competitiveness improvement of tourism sector of a country is revealed. Then, using the appropriate indicators, tourism investments in Bulgaria are compared to those of the other member states of EU. A particular attention has been paid to the comparison between Bulgaria and some other specific EU countries, which are direct competitors of Bulgaria in terms of the national tourist markets they are trying to attract and the tourism products they are offering that are the same as those of Bulgaria. Finally, some conclusions are drawn and recommendations are given, which correspond to the overall study presented in the publication.

**Key words:** investments, tourism, Bulgaria, EU, competitiveness

### **Въведение в проблематиката – същност и значение на инвестициите в туризма с оглед повишаване на конкурентоспособността на икономиката на държавите**

Целта на настоящата публикация е да се представи сравнителен анализ на инвестициите в туризма между България и останалите държави – членки на Европейския съюз (ЕС). В тази насока на първо място е разкрито значението на инвестициите за повишаване на конкурентоспособността на сектора туризъм на държавите. След това са сравнени инвестициите в туризма в България с тези на останалите страни – членки на ЕС, като са избрани подходящи за целта показатели. Особено внимание е обърнато на сравнението на страната с някои конкретни държави от ЕС, които се явяват преки конкуренти с оглед на факта, че се стремят да привлекат туристи от същите национални туристически пазари като България. Накрая са изведени някои изводи и препоръки, които кореспондират с цялостното изследване, представено в публикацията.

Според публикациите на ЕС "на индустриално равнище "конкурентоспособност" означава способността на националните предприятия да постигат устойчив успех спрямо чуждестранните конкуренти в пазарна среда" (Study on the Competitiveness of the EU Tourism Industry. 2009). Следователно конкурентоспособността представлява способността на предп-



риятата в една държава, които оперират в конкретен отрасъл, в случая в туризма, да се конкурират успешно на пазара с предприятията в чуждите държави. В резултат на това предприятията в тази държава отчитат растеж и стойности на ключови показатели за устойчив успех, които са сходни с тези на другите държави (Петкова, Е., Рашкова Г. 2013).

При анализа на конкурентоспособността на отделните държави в туризма следва да се отчита силата на влияние на отделните фактори, така че да се открият причините за получените резултати по отношение на равнището на конкурентоспособност. Ето защо е полезно да се познава същността и да се извърши анализ на всеки от тези фактори. Един от значимите фактори за постигане на конкурентоспособност на туризма на национално равнище са инвестициите, които се правят в отрасъла.

От представените в научната литература дефиниции на понятието може да се заключи, че инвестициите са:

- "насочване на финансови средства към определена търговска дейност" (Костов, Е. 1997);
- "влагането на капитали за покупка и създаване на ДМА" (дълготрайни материални активи) (Пеев, П. 2001);
- "превърщането на ликвидни средства на фирмата и заемни средства в дълготрайни активи" (Луканов, К. 2012);
- "краткосрочни и дългосрочни вложения, респективно разходи на капитали (собствени, заемни и привлечени) за увеличаване на стопанските средства (активите) или тяхното модернизирание с цел нарастване в бъдеще време на печалбата или получаване на други положителни ефекти" (Рашкова, Г. 2012).

Може да се заключи, че инвестициите представляват разходи за закупуване на имущество на предприятията. Важна тяхна особеност е, че това са вложения, направени в настоящия момент, от които обикновено не могат да се очакват доходи или печалби веднага. Това означава, че инвестиционният процес има определена продължителност във времето. Вложените средства се възвръщат за определен период от време. От тези средства предприятието се надява да има някаква полза в бъдеще.

Инвестициите представляват "икономическа дейност, при която днешното потребление се отлага, жертва с оглед повишаване на бъдещото потребление" (Samuelson, P., W. Nordhaus. 1998). В този смисъл чрез инвестирането "се увеличава капиталът с надеждата да се получи по голям резултат в определен бъдещ период" (Пеев, П. 1998).

Инвестициите на туристическите предприятия имат различен характер. Те могат да бъдат насочени, от една страна, към нова дейност, към придобиване на нови активи и изграждане на нова материално-техническа база, като се използват: за строителство на нови сгради, за монтиране на съоръжения и инсталации, за покупка на машини и техническо оборудване, за проучване и проектиране, за стопански инвентар, за управление, за обучение на персонала и т.н. От друга страна, инвестициите могат да бъдат насочени към съществуващата дейност и материално-техническа база на туризма, като се използват: за модернизация, реконструкция и реновация на сгради; за покупка на нова техника, за въвеждане на иновации, които повишават ефективността на производството и продажбите на туристическите продукти, както и ефективността на обслужването на потребителите.

Инвестициите в туризма, подобно на инвестициите в останалите сектори на икономиката, се подразделят на следните три групи:

- Инвестиции за придобиване чрез покупка или изграждане, или за увеличаване на стойността чрез ремонти, модернизации и реновации на дълготрайни и краткотрайни материални активи като: земя, сгради с предназначение на туристически обекти, хотели, ресторанти, транспортни средства, материални запаси (материали и суровини) и т.н.

- Инвестиции за придобиване или подобряване на нематериални активи като: разходи за образование, концесионни права, право на строеж и ползване, ноу-хау, търговски и фирмени марки, програмни продукти и т.н.
- Инвестиции за придобиване на финансови активи като: покупка на акции, облигации, държавни ценни книжа и т.н.

Инвестициите в туризма са важни както за настоящата, така и за бъдещата стопанска дейност на повечето страни по света. Ролята и значението на инвестициите в туризма се състоят в това, че чрез тях се създават нови активи и се подобряват съществуващите, като се усъвършенства техниката, технологията и организацията, обновява се продукцията, спазват се изискванията за екологичност и безопасност и се намаляват последствията от редица проблеми. В резултат на инвестициите се внедряват нови технологии, които повишават производителността на труда, въвеждат се редица иновации, по-ефективно се използват ресурсите, повишава се качеството на продуктите и професионалните умения в сектора, което води до по-ефективни доставки на ресурси, производство и реализация на продукти, както и обслужване и съответно до по-голяма удовлетвореност на потребителите, т.е. туристите.

Инвестициите в туризма могат да доведат и до разрешаване на проблеми като намаляване на отрицателните ефекти, породени от сезонността, до увеличаване на диверсификацията на предлаганите туристически услуги и развитие на специфични видове туризъм, както и до постигане на устойчиво в икономически, социален и екологичен аспект туристическо развитие. В този смисъл инвестициите в туризма водят до увеличаване на туристическото развитие, като така нарастват ползите за държавите, които развиват туризъм. Някои от тези ползи са, че нарастват доходите и благосъстоянието, съответно покупателната способност на местното население, намалява безработицата и се увеличава заетостта в дадена страна, нарастват приходите на предприятията, които произвеждат стоки и услуги за туристите, както и на предприятията от останалите отрасли на икономиката, които се явяват доставчици на суровини, материали и други ресурси за туристическите предприятия (като предприятията от хранително-вкусовата и текстилната промишленост).

Може да се обобщи, че "процесът на инвестиране е предпоставка за икономическо развитие на туристическия бизнес на нова екологична основа и източник на неговата адаптация към динамичните условия на търсене, предлагане и конкуренция" (Рашкова, Г. 2001). По този начин инвестициите в туризма подпомагат международния икономически обмен между различни страни или региони и стимулират конкуренцията и съответно водят до повишаване на конкурентоспособността на икономиката в света.

"Всяко нарастване на инвестициите води до допълнителни средства за развитие на икономиката..., увеличаване на туристопотока и развитието на инфраструктурата в туризма. ... Днес привличането на инвестиции в реалния сектор на икономиката и по-конкретно на туризма и обслужващата му инфраструктура е въпрос на оцеляване. Инвестициите са необходими на първо време за обезпечаване на разширено възпроизводство, за нови производства на стоки и услуги с подобрени качества, което да им предаде привлекателност и конкурентоспособност" (Славейков, П., К. Найденов. 2009).

Следователно инвестициите в туризма са фактор за конкурентоспособността на икономиката на държавата. Като фактор за конкурентоспособност инвестициите в туризма определят до каква степен предприятията в туристическата индустрия в една държава са способни да се конкурират успешно с тези в други страни и по този начин предопределят до определена степен и доколко интензивна ще бъде конкуренцията в сектора на международно равнище.

Трябва да се има предвид обаче, че инвестициите са само един от многото фактори за конкурентоспособност. За успеха на туризма допринасят и други фактори, като например инвестиции в останалите сектори на икономиката, свързани с туризма: имидж на държавата като туристическа дестинация и т.н. Освен това влагането на инвестиции в туризма не озна-

чава, че държавата веднага ще постигне ползи. Следователно от размера на инвестициите не може да се направи оценка за това какво е настоящото равнище на конкурентоспособност на туризма.

Въпреки това инвестициите следва да се изследват и анализират, тъй като са ценен инструмент за повишаване на привлекателността на държавата като туристическа дестинация за привличане на посетители и съответно за развитие на конкурентоспособен туризъм в бъдеще.

### **Анализ на инвестициите в туризма в България и в останалите страни – членки на Европейския съюз**

Представените постановки обосновават необходимостта от извършването на сравнителен анализ на инвестициите в туризма в България спрямо тези на останалите държави – членки на ЕС. За целта стойностите на избрани показатели за инвестиции в туризма за България се сравняват с тези за останалите. Особено внимание е обърнато на страните от ЕС, които се явяват преки конкуренти на България в туризма, а именно: Австрия, Чехия, Гърция, Унгария, Италия, Румъния и Словакия. Като туристически дестинации тези държави предлагат подобен на българския туристически продукт и се конкурират за туристи от същите пазари по националност на туристите. Някои от тези страни са и съседни на България по географско разположение ([www.wttc.org](http://www.wttc.org)).

За целите на анализа капиталовите инвестиции в туризма се определят като разходите за капиталови вложения на всички сектори, директно включени в туристическата индустрия, в дейности, като например покупка на нов самолет и изграждане на нов хотел. Те включват инвестиционни разходи за конкретни туристически активи като нови места за настаняване, нови средства за пътнически транспорт, както и ресторанти и други обекти, които се посещават от туристите ([www.wttc.org](http://www.wttc.org)). В този смисъл туристите са хора, които пътуват извън района на своето постоянно местожителство за период до една година.

Инвестициите в туризма се разделят на частни и публични. Публичните инвестиции включват разходи на правителството за: 1) оборудване и 2) земя, сгради и инфраструктура. Тук не се включват правителствените инвестиции в инфраструктура с многофункционално предназначение като пътища, въпреки че те могат да се използват интензивно при туризма, както и за други цели. Частните инвестиции в туризма включват както инвестиции в жилищни сгради като ваканционни къщи, така и инвестиции в нежилищни сгради като хотели, мотели и конферентни центрове. Инвестициите за оборудване в туризма включват разходи за самолети, пътнически влакове и кораби, автобуси, таксите и коли под наем ([www.wttc.org](http://www.wttc.org)).

Резултатите от анализа показват, че България се нарежда на двадесет и първо място от общо двадесет и седем държави – членки на ЕС, по отношение на показателя капиталови инвестиции в туризма (с 0,687 US bn \$) през 2012 г. През същата година най-голямо количество инвестиции в туризма са вложени в следните държави – членки на ЕС: Франция (27,449), следвана от Германия (23,869), Испания (19,061), Италия (14,655) и Великобритания (14,096). Причината вероятно е, че всички тези държави са силно развити в икономическо отношение страни и следователно са по-привлекателни за инвеститорите, както и могат да влагат повече публични инвестиции в туризма. От тези държави само Италия се явява пряк конкурент на България по отношение на туристически продукти (вероятно морски ваканционен туризъм) и пазари.

Със средно равнище и значително по-малко от водещите държави инвестиции в туризма се очертават страните от ЕС: Ирландия (6,087), Португалия (4,527), Гърция (4,021), следвани от Румъния (3,63), Холандия (3,586) и Полша (3,244). Малко по-малко е равнището на инвестициите в туризма в европейските държави: Швеция (2,989), Австрия (2,873), Дания (2,708), Белгия (2,047) и Чехия (2,044).

Останалите държави от ЕС влагат по-малко инвестиции в туризма. От тях по-високо равнище от това на България (0,687) е отчетено във Финландия (1,336), Люксембург (1,053), Словения (1,051) и Унгария (0,81). По-малко инвестиции в туризма, отколкото в България са вложени в Словакия (0,517), Кипър (0,338), Естония (0,306), Латвия (0,297), Литва (0,238) и Малта (0,196).

От страните – членки на ЕС, които са преки конкуренти на България на туристическия пазар, значително повече инвестиции в туризма влага Италия (14,655). Над два пъти повече инвестиции в туризма в сравнение с България влагат Гърция (4,021), Румъния (3,36), Австрия (2,873) и Чехия (2,044). Близко до инвестиционното равнище на България (0,687) са тези на Унгария (0,81) и на Словакия (0,517) (вж. табл. 1).

**Таблица 1**

Капиталови инвестиции в туризма в страните от ЕС през 2012 г.

2012 г. Държава	Капиталови инвестиции в туризма (2011, US bn \$)	Ранг
<b>България</b>	<b>0,687</b>	<b>21</b>
<b>Австрия</b>	<b>2,873</b>	<b>13</b>
<b>Чехия</b>	<b>2,044</b>	<b>16</b>
<b>Гърция</b>	<b>4,021</b>	<b>8</b>
<b>Унгария</b>	<b>0,81</b>	<b>20</b>
<b>Италия</b>	<b>14,655</b>	<b>4</b>
<b>Румъния</b>	<b>3,63</b>	<b>9</b>
<b>Словакия</b>	<b>0,517</b>	<b>22</b>
Белгия	2,047	15
Кипър	0,338	23
Дания	2,708	14
Естония	0,306	24
Финландия	1,336	17
Франция	27,449	1
Германия	23,869	2
Ирландия	6,087	6
Латвия	0,297	25
Литва	0,238	26
Люксембург	1,053	18
Малта	0,196	27
Холандия	3,586	10
Полша	3,244	11
Португалия	4,527	7
Словения	1,051	19
Испания	19,061	3
Швеция	2,989	12
Великобритания	14,096	5

Източник: [www.wttc.org](http://www.wttc.org) – 2013 г.

Делът на инвестициите в туризма от общите инвестиции в икономиката на България е по-голям от този на повечето страни – членки на ЕС (по-голям от седемнадесет общо от двадесет и седем страни). През 2012 г. 6,5% от общите капиталови инвестиции в икономиката на страната са вложени в сектора туризъм.

Най-висок дял на инвестициите в туризма от инвестициите общо за цялата икономиката на страната са вложени в страните – членки на ЕС, Ирландия (където почти една трета или 29,6% от инвестициите са вложени в сектора туризъм), следвана с по-малки, но отново значителни дялове, от Малта (14,2%), Гърция (13,7%), Португалия (13,1%) и Словения (13%). Малко по-ниски са дяловете на Люксембург (9,1%), Кипър (8,8%), Испания (7,3%), Румъния (7,3%) и България (6,5%).

**Таблица 2**

Дял на инвестициите в туризма спрямо общите капиталови инвестиции в икономиката в ЕС през 2012 г.

2012 г. Държава	Дял на инвестициите в туризма спрямо общите капиталови инвестиции в икономиката, %	Ранг
<b>България</b>	<b>6,5</b>	<b>10</b>
<b>Австрия</b>	<b>3,3</b>	<b>20/ 21/ 22</b>
<b>Чехия</b>	<b>4,3</b>	<b>15</b>
<b>Гърция</b>	<b>13,7</b>	<b>3</b>
<b>Унгария</b>	<b>3,9</b>	<b>17/ 18/ 19</b>
<b>Италия</b>	<b>3,9</b>	<b>17/ 18/ 19</b>
<b>Румъния</b>	<b>7,3</b>	<b>8/ 9</b>
<b>Словакия</b>	<b>2,5</b>	<b>26</b>
Белгия	2	27
Кипър	8,8	7
Дания	4,8	13
Естония	6,2	11
Финландия	2,7	24/ 25
Франция	5,1	12
Германия	3,9	17/ 18/ 19
Ирландия	29,6	1
Латвия	4,7	14
Литва	3,3	20/ 21/ 22
Люксембург	9,1	6
Малта	14,2	2
Холандия	2,7	24/ 25
Полша	3,3	20/ 21/ 22
Португалия	13,1	4
Словения	13	5
Испания	7,3	8/ 9
Швеция	3	23
Великобритания	4	16

Източник: [www.wttc.org](http://www.wttc.org) – 2013 г.

По-малък дял на инвестициите в туризма от общите инвестиции в икономиката от България е отчетен в Естония (6,2%), Франция (5,1%), Дания (4,8%), Латвия (4,7%), Чехия (4,3%), Великобритания (4%), Унгария (3,9%), Италия (3,9%) и Германия (3,9%). Тези страни са следвани от Литва (3,3%), Полша (3,3%), Австрия (3,3%), Швеция (3%), Финландия (2,7%), Холандия (2,7%), Словакия (2,5%) и най-малък е делът на Белгия (2%).

От преките по отношение на туристическите продукти и пазари конкуренти на България в ЕС в по-голяма степен на туризма в сравнение със страната разчитат Гърция, чийто дял на инвестициите в туризма от общите инвестиции в икономиката е почти два пъти по-висок (13,7%) и Румъния – с малко по-висок от България дял (7,3%). Значително по-малки от тези на България дялове на инвестициите в туризма от общите инвестиции в икономиката са тези на останалите държави от ЕС, които са преки конкуренти на страната в туризма, а именно: Унгария (3,9%), Италия (3,9%), Чехия (4,3%), Австрия (3,3%) и Словакия (2,5%) (вж. табл. 2).

От анализа на двата показателя може да се заключи, че България разчита в по-голяма степен на туризма от редица европейски държави, но няма такива възможности и средства за инвестиране като повечето страни – членки на ЕС.

Спрямо предходната 2011 г. през 2012 г. България отчита реален растеж на инвестициите в туризма от 1,1%. За същия период в ЕС най-висок е реалният растеж на тези инвестиции в Португалия (13%), следвана с близки стойности от Румъния (12,1%), Швеция (11,1%) и Кипър (10,2%). Малко по-нисък е реалният растеж на инвестициите в туризма в Латвия (9,5%), Литва (8,1%) и Холандия (7%). По-нисък реален растеж на инвестициите в туризма е отчетен в Австрия (4,9%), Дания (4,8%), Люксембург (3,9%) и Финландия (3,6%), следвани от Естония (2,5%), Словакия (2,1%) и Белгия (1,8%). Всички тези държави имат по-висок реален растеж на инвестициите в туризма от този на България (1,1%).

По-нисък реален растеж на инвестициите в туризма от този на България отчита Малта (0,8%). Останалите държави – членки на ЕС, отчитат спад на реалния растеж на инвестициите в туризма, като най-голям е спадът в Гърция (-21,7%), значително по-малък е този спад в Италия (-9,9%), Великобритания (-8,7%), Испания (-7,5%), Унгария (-5%), Ирландия (-2,7%) и Чехия (-1,3%) и по-незначителен е спадът във Франция (-0,9%), Полша (-0,6%), Германия (-0,6%) и Словения (-0,2%). Тези спадове вероятно се дължат на световната икономическа криза.

Що се отнася до държавите в ЕС, които са преки конкуренти на България за туристическото търсене и предлагане, следва да се отбележи, че през 2012 г. спрямо 2011 г. по-голям от България (1,1%) растеж на инвестициите в туризма е отчетен в Румъния (12,1%), Австрия (4,9%) и Словакия (2,1%). Останалите конкурентни на България държави отчитат спад на инвестициите в туризма, като най-висок е този спад в Гърция (-21,7%), следвана от Италия (-9,9%), Унгария (-5%) и най-нисък спад отчита Чехия (-1,3%) (вж. табл. 3).

**Таблица 3**

Реален растеж на капиталови инвестиции в туризма в страните от ЕС през 2012 г. (спрямо 2011 г.)

2012 г. Държава	Реален растеж на капиталовите инвестиции в туризма	Ранг
1	2	3
<b>България</b>	<b>1,1</b>	<b>15</b>
<b>Австрия</b>	<b>4,9</b>	<b>8</b>
<b>Чехия</b>	<b>-1,3</b>	<b>21</b>
<b>Гърция</b>	<b>-21,7</b>	<b>27</b>
<b>Унгария</b>	<b>-5</b>	<b>23</b>

Продължение

1	2	3
<b>Италия</b>	<b>-9,9</b>	<b>26</b>
<b>Румъния</b>	<b>12,1</b>	<b>2</b>
<b>Словакия</b>	<b>2,1</b>	<b>13</b>
Белгия	1,8	14
Кипър	10,2	4
Дания	4,8	9
Естония	2,5	12
Финландия	3,6	11
Франция	-0,9	20
Германия	-0,6	18/19
Ирландия	-2,7	22
Латвия	9,5	5
Литва	8,1	6
Люксембург	3,9	10
Малта	0,8	16
Холандия	7	7
Полша	-0,6	18/19
Португалия	13	1
Словения	-0,2	17
Испания	-7,5	24
Швеция	11,1	3
Великобритания	-8,7	25

Източник: www.wttc.org – 2013 г.

### Заклучение

От анализа, представен в настоящата публикация, могат да се направят следните по-важни изводи за инвестициите в туризма в България като страна – членка на ЕС. Обща тенденция в ЕС е, че в някои държави членки се влага значително по-голямо количество инвестиции в туризма, отколкото в други. Като обща сума инвестициите в туризма в България са сравнително по-малко, отколкото тези в много от останалите държави членки. В допълнение, в България се влагат по-малко инвестиции в туризма в сравнение с всички държави-членки на ЕС, които са преки конкуренти на страната по отношение на туристическото търсене и предлагане с изключение на Словакия.

Делът на инвестициите в туризма от общите капиталови инвестиции в икономиката на България е приблизително на средното за ЕС равнище. Страната разчита на туризма в значително по-висока степен от останалите държави членки на ЕС, които са ѝ преки конкуренти по отношение на туристическите продукти и пазари. От тези държави – преки конкуренти, единствено Гърция и Румъния разчитат в по-голяма степен на туризма, отколкото България.

През 2012 г. спрямо предходната 2011 г. някои страни – членки на ЕС, отчитат растеж, докато други – спад на инвестициите в туризма. Положително е, че България отчита, макар и слаб реален растеж за същия период. От страните, преки конкуренти на България, по отношение на туристическото търсене и предлагане, най-висок растеж на капиталовите инвес-

тиции в туризма отчита Румъния. По-висок от България растеж отчитат също Австрия и Словакия, а останалите държави (Чехия, Гърция, Унгария и Италия) бележат спад на инвестициите в туризма спрямо предходния период.

Въз основа на този анализ може да се направи препоръка да се насърчават инвестициите в туризма в България с оглед постигане на по-висока конкурентоспособност на икономиката на страната спрямо останалите страни от ЕС.

В тази насока следва да се прилагат мерки за подобряване на цялостния инвестиционен климат, включващи помощ и стимул от правителството като: промени в законодателството с оглед улесняване на инвестирането; осигуряване на информация за потенциалните инвеститори за възможности и ползи от инвестиране в страната; планиране и осигуряване на инфраструктура чрез разработване на планове и финансиране от правителството на проекти за осигуряване на комунални услуги, пътища, летища; намаляване на изискванията за инвестиране, осигуряване на земя на изгодна цена, напр. срещу дялово участие; заеми с изгодни условия и концесии; намаляване на данъците; даване на субсидии; финансиране на обучението на персонала и т.н. (Lawson, F. 1995).

### **Литература**

1. Костов, Е. Икономика и мениджмънт на хотелиерството. Дионис, 1997.
2. Луканов, К. Финансово-икономически анализ на предприятието, Пловдив, 2012.
3. Пеев, П. Въведение в туризма, Пловдив, 2001.
4. Пеев, П. Икономика и мениджмънт в ресторантьорството. София, ИК "Люрен", 1998.
5. Петкова, Е., Г. Рашкова. Насоки за оценка и повишаване на конкурентоспособността на хотелиерството в България като страна членка на Европейския съюз. Международно Висше бизнес училище Ботевград, Издателство на МВБУ, 2013.
6. Рашкова, Г. Финанси и туризъм. Финансово управление на туристическото предприятие. София, 2001.
7. Рашкова, Г. Финансов анализ на туристическата фирма. София, Авангард, 2012.
8. Славейков, П., К. Найденов. Икономика на туризма. София, Университетско издателство "Св. Климент Охридски", 2009.
9. Lawson, F. Hotels and resorts. Planning, Design and Refurbishment. 1995.
10. Study on the Competitiveness of the EU Tourism Industry – with specific focus on the accommodation and tour operator and travel agent industries, 2009, within the Framework Contract of Sectoral Competitiveness Studies – ENTR/06/054, Client: Directorate-General 645 Enterprise and Industry, Final Report, Ecorys, Research and Consulting, September, 2009.
11. Samuelson, P. Nordhaus W., Economics, Sixteenth Edition, McGraw-Hill, 1998  
www.wttc.org – 2013



## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКОТО СТОПАНСТВО – КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ (АНАЛИЗИРАНЕ С TOWS МАТРИЦА)

доц. д-р Мария Марикина,  
катедра "Икономикс", УНСС

### Резюме

Икономическите аспекти на конкурентоспособността са *актуални и значими въпроси* както за българската, така и за международната теория и практика. В тази категория е от голямо значение познаването на *конкурентните предимства и недостатъци* на всяка една нация. Това се дължи на факта, че всяка нация се нуждае от *стратегия за конкурентоспособността* си в рамките на световното стопанство. Тази необходимост от стратегия може да бъде обоснована от няколко актуални факти и обстоятелства, а именно:

1. Незадоволителното равнище на конкурентоспособност на България в международните сравнителни изследвания и класации.

2. Членството на България в ЕС и постигането на ангажиментите от страна на държавата по повод на изпълняването на целите и програмите на ЕС за постигане на висока конкурентоспособност.

3. Отражението на световната финансова и икономическа криза върху стопанството на България и необходимостта от преразглеждане на възможностите и инструментариума за постигане на по-висока конкурентоспособност.

За актуалността на проблематика, свързана с конкурентоспособността и на международно, и на национално равнище, свидетелстват ежегодните срещи на Световния икономически форум (СИФ) в Давос, както и опасенията за "Загубата на увереност в лидерството на правителствата" по повод конкурентоспособността на икономиките (Лий Хауел, управляващ директор в Световния икономически форум, отговорен за доклада на WEF 2013), програмите на ЕС и специално рамковата програма за конкурентоспособност и иновации, показателните мероприятия по изпълняването на ангажиментите, свързани с ОП "Конкурентоспособност" на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма и т.н.

В разбирането за националната конкурентоспособност има редица представи, в които се дава трактовка на понятието и категорията. За нашия анализ би било подходящо позоваването на годишния доклад на Световния икономически форум, съгласно който *конкурентоспособността се разбира като "съчетание на институции, политики и фактори, които определят равнището на производителност на страната"*<sup>1</sup>. И ако в световната научна общност е налице интерес към такова разбиране за конкурентоспособността, за българските условия интерес ще представлява доразвиването на тази представа с проучване на възможностите за идентифициране на конкурентните предимства и недостатъци (силните и слабите страни на българската конкурентоспособност) и чрез анализирането им да се достигне до *стратегия за националната ни конкурентоспособност*.

В този смисъл *целта на този доклад е да се идентифицират силните и слабите страни за националната конкурентоспособност и да се анализира ефективният процес на развитие на стратегия за конкурентоспособността ни*. Като инструмент ще бъдат използвани данни, представени от СИФ, от които ще се направи опит да се разкрият силните и слабите страни за конкурентоспособността на България. С помощта на **TOWS Strategic Alternatives Matrix** ще се направи опит и за очертаване на българските национални стратегии за конкурентоспособност, като се вземе предвид актуалната икономическа реалност.

**Ключови думи:** национална конкурентоспособност, глобален индекс за конкурентоспособност, TOWS Strategic Alternatives Matrix

**JEL класификация:** O11

---

<sup>1</sup> WEF, Schwab Klaus – Global Competitiveness report 2012 – 2013, p. 4.

1. Най-представителното изследване за конкурентоспособността на националните стопанства е това на Световния икономически форум (СИФ), чието начало на публикуване започва от преди близо тридесет години и включва над сто и четиредесет страни в света. Това изследване е утвърдено през годините като важен източник на знания и информация, даващи възможност да бъде оценено поотделно и в сравнителен аспект социално-икономическото развитие на страните в света. Основава се на **глобалният индекс за конкурентоспособност (GCI)**, който отразява микро- и макроикономическите аспекти на конкурентоспособността, като за изчисляването на този индекс са заложили редица фактори, с различно тегло за отделните обхванати компоненти. Според изготвящите доклада факторите са декомпозирани на 12 стълба в три групи:

***Базисни фактори (предпоставки) за развитие:***

1. Институции;
2. Инфраструктура;
3. Макроикономическа среда;
4. Основно образование и здравеопазване.

***Фактори за ефективност на икономиката:***

5. Висше образование и обучение;
6. Ефективност на стоковите пазари;
7. Ефективност на пазара на труда;
8. Развитие на финансовите пазари;
9. Технологична готовност;
10. Размер на пазара.

***Иновативност и степен на развитие на бизнеса:***

11. Развитие на бизнеса;
12. Иновации.

Трите групи фактори определят етапа на развитие, на който се намира всяка страна. Първата група определя най-ниския етап на развитие – факторно обусловения, вторият етап включва факторите, свързани с постигането на ефективност в стопанството; третият, най-висшият етап, включва такива фактори като зрелост на бизнеса и иновативен потенциал. Според изследването България е на втория етап на икономическо развитие, (за разлика от почти всички останали страни от ЕС, които са на по-висок етап) по отношение на потенциала си за постигане на висока конкурентоспособност. Страните са поставени в трите групи (етапи на развитие) на базата на два основни критерия – първият е БВП на човек от населението, а вторият зависи от дела на износа на суровини в общия износ на съответната страна. Страните, при които делът на този износ надхвърля 70 на сто, са в много голяма степен зависими именно от факторните условия. Всеки един от 12-те стълба участва с различно тегло във формирането на субиндексите. В 12-те стълба са включени множество индикатори като част от тях са количествени, получени на базата на статистическа информация и данни, а друга част са получени въз основа на социологически проучвания в отделните страни, включени в доклада. Така СИФ представя в доклада си съчетаване между обективен и субективен подход при оценка на конкурентоспособността. По този начин с публикуването на индекса на глобалната конкурентоспособност може да се определи мястото на отделното стопанство спрямо останалите, да се потърсят силните и слабите страни за конкурентоспособността на страната и да се проследи промяната в конкурентните ѝ позиции през годините.

## 2. Каква е позицията на България в класацията за GCI на СИФ?

В резултат от изчисляването на показателите, които се равняват на 4,3 за 2012 г. България се намира на 74-о място от общо 144 страни в класацията на форума. Преди позицията на България са страни като Китай, Южна Африка, Мароко, Перу, а след нас са Румъния, Украйна, Албания и др. Това място на България е обобщено от позициите на отделните дванадесет стълба на индекса на глобалната конкурентоспособност (вж. табл. 1).

**Таблица 1**

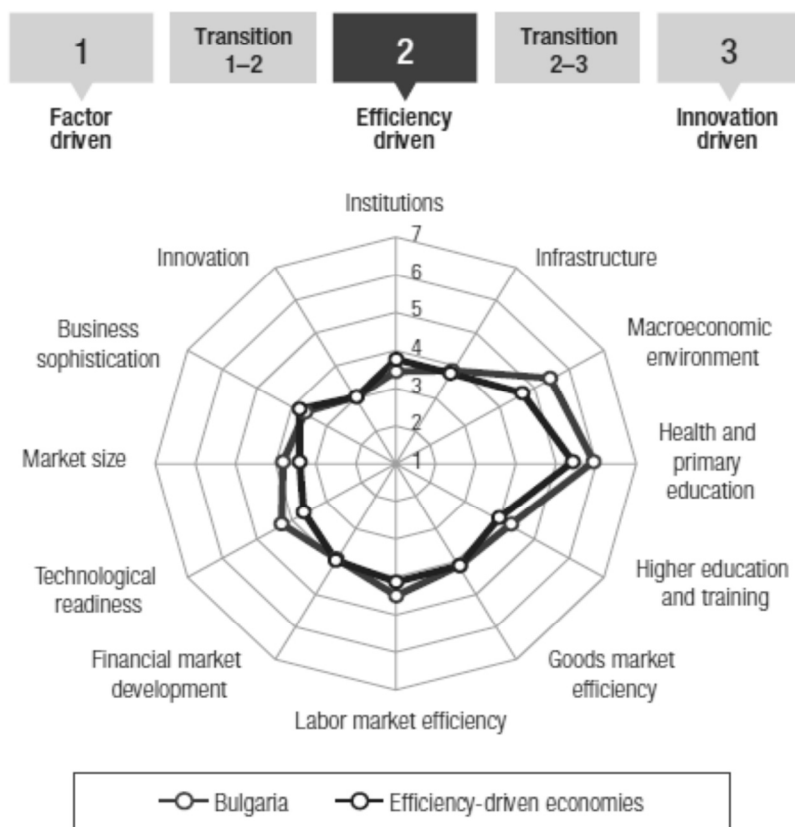
Индекс на глобалната конкурентоспособност

The Global Competitiveness Index		
	Range (144)	Score (1 от 7)
GCI 2012–2013 .....	74 .....	4,3
<b>Базисни фактори за развитие (40,0%) .....</b>	<b>65 .....</b>	<b>4,6</b>
Институции .....	108 .....	3,4
Инфраструктура .....	76 .....	3,8
Макроикономическа стабилност .....	31 .....	5,4
Здраве и основно образование .....	49 .....	5,9
<b>Фактори за ефективност на икономиката: (50,0%) .....</b>	<b>59 .....</b>	<b>4,2</b>
Висше образование и подготовка .....	63 .....	4,3
Ефективност на пазара на стоки .....	83 .....	4,2
Ефективност на пазара на труд .....	49 .....	4,5
Развитие на финансовите пазари .....	80 .....	4,0
Технологична готовност .....	52 .....	4,3
Размер на пазара .....	62 .....	3,8
<b>Иновативност и степен на развитие на бизнеса (10,0%) .....</b>	<b>97 .....</b>	<b>3,3</b>
Развитие на бизнеса .....	97 .....	3,6
Иновации .....	92 .....	3,0

Източник: The Global Competitiveness Report, 2012 – 2013, p. 120.

Тази позиция на България, представена в сравнителен аспект по отделните стълбове, или по-светлата линия със средните резултати на всички страни в изследването на СИФ със степен на развитие подобно на България или по-тъмната линия може да бъде видяна на фиг. 1.

## Stage of development



Източник: The Global Competitiveness Report, 2012 – 2013, p. 120.

**Фиг. 1.** Резултати за България по стълбове

Според изследването България е на *втория етап на икономическото си развитие*, при който с нарастване на производителността страната ни се е придвижила към състояние, свързано с по-високата ефективност на икономиката. Налице е вече изграден потенциал да развива по-ефективни производствени процеси и да повишава качеството на продукцията. На този етап конкурентоспособността расте на базата на фактори като по-висока степен на образование и квалификация на населението (5-и стълб), развити стокови пазари (6-и стълб), ефективни и гъвкави пазари на труда (7-и стълб), развити финансови пазари (8-и стълб), обширни вътрешни и външни пазари (10-и стълб), способност за прилагане на нови технологии (9-и стълб). Намирайки се в този етап обаче, България е на 74-о място в класацията на СИФ. Причината е, че *страната ни се представя не особено добре по почти всички показатели*. Над средното ниво на другите страни със сходна степен на икономическото си развитие са показателите макроикономическата стабилност на България, здраве и основно образование, технологична готовност и ефективност на пазара на труда. Според данните от доклада през последните 5 – 6 години добри са позициите на България по отношение на макроикономическата политика, с данните за управлението на държавния дълг, бюджетния

дефицит и др. Другите показатели, според които страната ни е добре позиционирана, е технологичната готовност с брой на интернет потребители на човек от населението, брой на абонати на широколентов интернет, скорост на интернет и др., ефективността на трудовия пазар, неговата гъвкавост, с дела на жените в работната сила, разходите при назначаване и съкращаване, връзка между работна заплата и производителност – гъвкави практики при определяне на работната заплата и др. Високи са резултатите за здраве и основно образование конкретно с показателите за записаните за начално образование, защита и предпазване срещу СПИН, премахване на случаите на малария и т.н.

В същото време силно незадоволителни са показателите за институции, инфраструктура и равнище на иновации. За стълба институции най-проблемни са сложните административни процедури, неефективната и тромава съдебна система, лобирането и разпространението на корупционни практики, съществуващите проблеми, свързани с неефективната правна рамка за решаване на търговски спорове и ниската степен на независимост на съдебната система. За иновациите България изостава значително по повечето показатели – мероприятията са недостатъчни, най-сериозният проблем е отсъствието на връзка между бизнеса и науката, ограничени са възможностите за учените, инженерите и т.н.

### 3. TOWS Strategic Alternatives Matrix

След като можем да оценим позиционирането на България в доклада на СИФ и да видим в кои направления за българската конкурентоспособност, се явяват предимства и недостатъци за конкурентоспособността ѝ, може да бъде направен опит за обогатяването на анализа с използването на един инструмент от стратегическото управление, какъвто е т.нар. **TOWS** матрица на връзките<sup>1</sup>. С него по-скоро ще се обогатят идеите от доклада, като се оформят поотделно вътрешните силни и слаби страни за конкурентоспособността на България, като се потърсят възможностите и заплахите пред нея в глобални измерения и се стигне до рамка за разработване на възможна национална стратегия за конкурентоспособност. Подобно на разработването на стратегия за компания, индустрия или нация е необходимо да се извърши системен анализ на силните страни (S) и слабите страни (W) на съответната система или националното стопанство (конкурентните предимства и недостатъци), която от своя страна е поставена в условия на възможности (O) и заплахи (T) отвън. Тези четири групи фактори е възможно да бъдат представени в таблица 2.

Тези фактори могат да се превърнат в основата за четири различни стратегии. Най-благоприятна ситуация ще има, ако една нация използва силните си страни (S), като се възползва от външните възможности (O). Това е т.нар. **S-O Strategy: maxi-maxi**, защото страната, използвайки възможностите си, засилва силните си страни. В конкурентна среда националното стопанство или нацията може да се справи със заплахите (T) чрез силните си страни, като такава ситуация се смята за т.нар. **S-T Strategy: maxi-mini**, а целта е да се увеличат силните страни и да се намалят заплахите.

По отношение на другите ситуации – при наличие на слабости (W), които е необходимо да бъдат преодолявани, може да се получи предимство от външните възможности или т.нар. **W-O Strategy: mini-maxi**. Такава стратегия може да се разглежда и като план за развитие, при който слабостите се конвертират или превръщат в силни страни. Най-неблагоприятната ситуация, породена от връзките в матрицата, е, когато една нация е поставена в ситуация пред външни заплахи и вътрешни слабости, или т.нар. **W-T Strategy: mini-mini**. Стратегията за националното стопанство в този случай е да се минимизират вътрешните слабости и външните заплахи.

---

<sup>1</sup> За повече информация вж.: [http://www.mindtools.com/pages/article/newSTR\\_89.htm](http://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_89.htm)

**Таблица 2**

TOWS Strategic Alternatives Matrix

	<b>Външни възможности О</b>	<b>Външни заплахи Т</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Целенасочена интеграционна политика от ЕС.</li> <li>2. Усвояване на европейски фондове от България.</li> <li>3. Усъвършенстване и хармонизиране на българското законодателство.</li> <li>4. Отвореност на стопанството ни.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проблемно прилагане на законодателството на ЕС.</li> <li>2. Затруднен достъп до финансиране.</li> <li>3. Различия в международните практики и стандарти.</li> <li>4. Липса на стратегически партньорства за бизнеса.</li> </ol>
<p><b>Вътрешни силни страни S</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стабилна макроикономическа среда</li> <li>2. Ефективност на пазара на труд</li> <li>3. Благоприятна данъчна среда</li> </ol>	<p><b>S-O Strategy: maxi-maxi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стабилна макроикономическа среда, устойчив и стабилен ИР, усилване на интеграцията в конкурентните стопанства.</li> <li>2. Гъвкав трудов пазар, усъвършенствани положителни промени в инфраструктурата, човешки ресурси и предприемачество.</li> <li>3. Стабилна макросреда до по-лесно прилагане на европейски политики и усвояване на фондове.</li> </ol>	<p><b>S-T Strategy: maxi-mini</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Промяна в нуждите от финансиране, съсредоточаване към реални предложения с възможни финансови ресурси.</li> <li>2. Създаване на стойност чрез растеж върху знанието, повече възможности за всички.</li> <li>3. Засилване на европейска политика за развитие на административните и стопански райони</li> </ol>
<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Технологична готовност</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Образование и информационна кампания за по-ефективно използване на информационните технологии в бизнеса.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Благоприятен данъчен климат привлича инвеститори.</li> </ol>
<p><b>Вътрешни слабости W</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Корупция, неефективно правителство и бюрокрация.</li> <li>2. Неадекватна инфраструктура.</li> <li>3. Неадекватно образована работна сила.</li> <li>4. Намаляващи иновации.</li> </ol>	<p><b>W-O Strategy: mini-maxi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Създаване на централна структура, за да се олекотят процедурите за управление на средствата от ЕС.</li> <li>2. По-голяма възможност за отделяне на средства за базова инфраструктура, водещо до хармонизиране с ЕС.</li> <li>3. Подкрепа на фирмите чрез мерки за стимулиране на иновативните форми и трансфер на технологии.</li> <li>4. Нова индустриална политика за насърчаване на иновативна и екологична икономика в Европа</li> </ol>	<p><b>W-T Strategy: mini-mini</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ускоряване подобряването на административния капацитет в ключови области на държавното управление, регулационни органи и съдебната система</li> <li>2. Мерки за бързо прилагане на действия за подобряване на бизнес средата чрез намаляване на бюрократичните пречки при начало и прекратяване на дейност.</li> <li>3. Осигуряване на стратегическо учене през целия живот.</li> <li>4. Осигуряване на дългосрочни стабилност на публичните финанси.</li> </ol>

Тази рамка, която ни предоставя матрицата, ще използваме за анализа на конкурентоспособността на България и представянето на практически варианти за стратегии, които биха могли да я подобрят.

**3.1. S-O Strategy.** Основавайки се на изследването и доклада за глобалната конкурентоспособност на СИФ, вътрешните силни страни за конкурентоспособността на България заедно с външните възможности, които намираме в целенасочената интеграционна политика от страна на ЕС, усвояването на европейските фондове от страна на България, усъвършенстването и хармонизирането на българското законодателство, възможностите, предоставени от единния европейски пазар към отвореното ни стопанство, дават основание за формиране на възможно най-добрата стратегия за България. Тази стратегия ще води до състояние в националното ни стопанство, при което стабилната макроикономическа среда е предпоставка за устойчиво нарастване на реалния БВП в страната, а оттук и до стабилен икономически растеж в дългосрочен аспект. Съчетаването с интеграционната политика дава още по-сериозно отражение върху възможностите за постигане на икономически растеж и по-висока конкурентоспособност. Интеграционната политика води до постигането на националните цели, като в същото време инструменти като структурните фондове и Кохезионният фонд са основните, които финансират развитието на регионите (тъй като наличните национални ресурси не са достатъчни за това). Поради факта, че такива инструменти не са в състояние изцяло да решат съществуващите проблеми, се отдава внимание и на баланса между запазването на финансовата дисциплина и ускоряването на темпа на развитие, така че да се достигне този на останалите държави – членки на ЕС, и да се повиши интегрирането. В резултат на провежданите политики в България са разработени и приети Националната стратегическа референтна рамка, оперативни програми, Националната програма за реформи. Резултатите от тези възможности могат да бъдат конкретно посечени в реализирането големите инфраструктурни проекти, в подпомагането на регионите за оползотворяване на икономическия си потенциал, в постиженията за подкрепата на екологични проекти в по-изостанали райони на България, в директивите за чиста питейна вода и в почистване на отпадни води в селските райони. Комбинирането на вътрешните силни страни с интеграционната политика не е насочена само към растежа на БВП и в подпомагането на регионите да оползотворяват своя икономически потенциал, а спомага също да се гарантира споделяне на печалбите от икономическия растеж.

Гъвкавият пазар на труда гарантира, че растежът е придружен от подобряване на жизнения стандарт, качеството на живот, балансираното териториално развитие в съответствие с природните и материалните активи на регионите като част от единния европейски пазар. Като успех могат да се посочат мерките по отношение на човешките ресурси във връзка с преодоляването на кризата и по-специално овладяването на безработицата, нарастването на институционална координация при управлението и изпълнението на проекти за оптимизиране на трудовия пазар, усъвършенстването и хармонизирането на българското законодателство и др.

**3.2. W-O** – друга възможна стратегия за конкурентоспособността ни, в която се минимизират слабостите за националното ни стопанство и се дава предимство на възможностите, е такава, при която се предприемат действия за създаване на централна структура, за да бъдат олекотени процедурите по механизмите за управление на средствата от ЕС. В основата на по-доброто усвояване са мерките, свързани със засилен координационен механизъм, оптимизиране на законодателството за възлагане на обществени поръчки, олекотяване на процедурите за избор на изпълнители, опростяване на механизмите на плащания. Освен това в тази стратегия трябва да се съдържат уеднаквяване на процедурите чрез създаване на национална методология за налагане на финансови корекции, единни срокове за верифициране на разходите и извършване на плащания към бенефициентите и др.

Обръща се внимание на увеличаване на възможностите за отделяне на средства за база-ва инфраструктура, която ще доведе до хармонизиране със страните от ЕС и по-конкретно онези, които са във втория си етап на развитие на конкурентоспособността. Външното въздействие от приетата стратегия "Европа 2020" налага в постигането на устойчив и интелигентен растеж страната ни да концентрира европейски и национални ресурси върху определени приоритети според специфичните си предизвикателства. Необходимо е да се въвеждат средства конкретно в системата за образование, обучение и изследвания, транспортната инфраструктура и инфраструктурата за околната среда.

Заедно с това стратегията тук трябва да разчита на политика за насърчаване на технологичното развитие и иновациите, които следва да се превърнат в един от основните приоритети на държавното управление – с подкрепа на фирмите чрез мерки, насочени директно към стимулиране на иновативните форми и трансфер на технологии. Ниското равнище на иновации за България, което се показва в доклада на СИФ, означава, че е необходимо прилагане на идеите за нова индустриална политика за насърчаване на ефективността на икономиката ни в Европа.

**3.3. S-T-стратегията** за България е много важна поради факта, че възможностите за усилване на предимствата за конкурентоспособността ни чрез преодоляването на външните заплахи и трудности е сложно предизвикателство. В нея стабилната макроикономическа среда и благоприятната данъчна среда ще променят нуждите от финансиране и страната ни ще се съсредоточи към реални проектни предложения, с възможни финансови ресурси. Чуждестранните фирми се стремят към реализация на международните пазари, включително и на българския, поради разликата в размера на производствените разходи, различията в покупателната способност, икономията от мащаб, достъпа до прилагане на технологии, услуги, финансови източници и др. Разликите при прилагането на законодателството на ЕС (напр. успоредно с въвеждането на европейските стандарти и търговски практики, участие-то в международните търговски организации и преговори, изработването на общи позиции) е възможно да дава в бъдеще положителни резултати за стопанството.

Макроикономическата стабилност, работната сила, която е относително висококвалифицирана, и в същото време съществуващите сравнително ниски разходи за заплати в страната, природните дадености като основни конкурентни предимства биха довели до създаване на стратегически партньорства за бизнеса и биха спомогнали стимулирането на външни инвеститори и предприемачи. Съчетаването с благоприятния данъчен климат ще привлече чуждестранните инвестиции и пренасочи външните финансови потоци към националното ни стопанство. Разбира се, ако това не се възприема като достатъчен сигнал отвън, то фактът, че дори в условия на стопански криза и несигурност България поддържа атрактивни данъчни ставки и фискална дисциплина е положителният сигнал за чуждестранните инвеститори.

Успоредно с това е необходимо отчитането и на конкурентното предимство за гъвкавия пазар на труда, който предразполага към създаване на стойност чрез растеж върху знанието. В перспектива това води до повече възможности за всички членове на обществото. Целта е подобряване на качеството на живот в България чрез подобряване на човешкия капитал, достигане на по-високи нива на заетост, подобряване на производителността, достъп до качествено образование и учене през целия живот, както и засилване на социалното включване. При изпълнение на такава стратегия се повишава предлагането на труд с по-висока стойност и качество на работната сила, увеличават се инвестициите в човешкия капитал чрез по-качествено и по-достъпно образование.

**3.4. W-T** – четвъртата стратегия залагаща на минимизирането на вътрешните слабости и външните заплахи за конкурентоспособността, е възможно най-трудната и съответно усилията тук са най-много. Постигането ѝ е възможно да се основава на ускорено подобряване на административния капацитет в ключови области на държавното управление, регулира-



щите органи и съдебната система. Ситуацията в световното стопанство е такава, че в настоящия момент, от една страна, държавата разширява полето на своите отговорности, а от друга, се засилва глобалната взаимозависимост, което означава, че настъпва изместване на фокуса на тежестта от централните правителства към местните власти и към отделни сектори, а централните правителства все повече преразпределят капиталовите потоци към местните общности, които могат да ги управляват по-ефективно. Естествено, правителствата не подхождат по един и същ начин към решаване на проблемите предвид и кризата, независимо че се опитват да прилагат някои общи подходи, основани на иновации, преразглеждане на оперативните модели, целенасочена подкрепа за стратегически сектори и др.

Минимизирането на слабостите е взето в предвид в правещаната и към момента политика в посока на усъвършенстване на управлението на публичните финанси посредством създаване на необходимите условия и предпоставки за постигане на устойчива средносрочна рамка на публичните разходи, устойчив процес на планиране на разходите на първостепенните разпоредители с бюджетни кредити по политики/програми и преминаване към секторен подход на планиране и бюджетирание. Стратегически е необходимо усъвършенстване на бюджетното законодателство и методология, както и включване на всички първостепенните разпоредители с бюджетни кредити в процеса на програмно и ориентирано към резултатите бюджетирание. Негативните външни влияния на практика се минимизират с подкрепата от страна на България на дискусиата в рамките на ЕС относно ефективното и ефективно използване на публичните финанси и структурата на разходите.

Съзнавайки сложните обстоятелства в стопанството на България и важността на проблема за повишаване на националната ни конкурентоспособност, той следва да се възприема като главен приоритет в стратегическите и програмни актове на правителството. Отнася се до Националната програма за реформи, Националната стратегическа референтна рамка (като на този приоритет е посветена и една от оперативните програми – "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика") и др.

Издигането на приоритети и подобряването на регулативната среда е част от стратегията. Систематизацията на регулативните режими, премахването на несъответствията между различни нормативни документи и подобряването на координацията и връзките между институциите ще направи прилагането им по-ефективно и ще намали и корупционните практики и бариерите пред бизнеса. Организацията на процеса по подобряване на административната среда и главно пред предприемачеството трябва да включва като задължително условие бързото навлизане на съвременните средства за комуникация в административните служби, което ще направи възможен по-лесния достъп на фирмите до административни услуги и документи (тук ролята на електронното правителство ще е водеща). В този процес на управление на режимите следва да се ангажират по-активно и на различни министерства и ведомства, както и отделните общини.

В минимизирането на слабостите и избягването на външните опасности пред националната ни конкурентоспособност като стратегия, се включват мерките за бързо прилагане на действия за подобряване на бизнес средата чрез политика, насочена към иновациите и намаляване на бюрократичните пречки при започване или прекратяване на стопанска дейност. Практически това означава стимулиране на фирмите чрез мероприятия, които са пряко насочени към създаване и развитие на иновативни предприятия и трансфер на иновациите от тях към останалите производства. Необходимо е разработването на система от инструменти, стимулираща технологичното израстване на предприятията с такава група от мерки като: подпомагане на създаването на нови предприятия в технологични инкубатори, осигуряване на грантови схеми, включително и задгранични, за частично подпомагане на най-конкурентоспособните идеи и продукти, създаване на условия за рисковото финансиране на младите компании, подобряване на условията за финансиране в нови

технологии на вече утвърдилите се компании, изграждането на положителен технологичен имидж на България и осигуряване на институционална подкрепа за навлизането на големи мултинационални компании в страната.

### **Заклучение**

В бързо променящото се глобално стопанство е необходимо всяка една държава да оценява своите сравнителни предимства и недостатъци и да може да ги използва по начин, който ще даде възможност да засили националната си конкурентоспособност. За **България** този въпрос е особено важен и актуален. Естествено, така поставено, това не е лесно да бъде постигнато. Необходимо е не само намирането на силните страни на конкурентоспособността ни, но и тяхното *оптимизиране*, отчитане на слабите страни и тяхното *преодоляване* в съответствие с външната среда и предизвикателства. Връзките в матрицата могат да генерират различни алтернативи, които да се превърнат в стратегии за по-високата ни конкурентоспособност. Като една концептуална рамка за систематичен анализ, матрицата среща външните заплахи и възможности, с вътрешните силни и слаби страни за конкурентоспособността.

Безспорно е това, че България трябва да засили своите силни страни, тези, върху които се гради ръстът на конкурентоспособността ѝ – стабилната макроикономическа среда, благоприятната данъчна среда, гъвкавият пазар на труда, нарастващият интерес и необходимост от внедряване на нови технологии и обновяване на продукцията, отвореността към външните пазари, участието в международни мрежи и др. и да преодолее слабостите си – ниската производителност и относително ниска конкурентоспособност, основана предимно на ценови фактори, недостатъчно благоприятната бизнес среда, влошаването на качеството на човешките ресурси, недостатъчно ефективната държавна администрация и т.н. в съответствие с възможностите и заплахите на външната среда. Това, което не трябва да се пренебрегва, е, че комбинирането на тези фактори може да изисква различен стратегически избор. Именно той трябва да спомогне за подобряването на нашата конкурентоспособност и да се превърне в неин двигател.

### **Литература**

1. Schwab K. Edit. – The Global Competitiveness Report 2012 – 2013, World Economic Forum, Geneva.
2. Proctor R. A. – Structured and Creative Approaches to Strategy Formulation, management Research news, 1992, vol. 15, №1, pp. 13 – 18.
3. Dong-Sung C. and Hwy-Chang M. – National Competitiveness: Implications for Different Groups and Strategies, International Journal of Global Business and Competitiveness, 2005, Vol. 1, No. 1, pp. 1 – 11.
4. European Union, Commission staff working document Industrial Performance Scoreboard and Member States' Competitiveness, Performance and Policies, SWD (2012) 298, A Europe 2020 Initiative, 2012 EDITION, 2012, p. 65.

## ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ЦЕНИ НА ЗЪРНО ВЪРХУ БЪЛГАРСКИЯ ЗЪРНЕН ПАЗАР

*гл. ас. д-р Антон Костадинов,  
Институт за икономически изследвания, БАН*

Първото десетилетие на 21 в. бе съпроводено с повишена ценова волатилност и пикове на цените на ресурсните пазари. Това предизвика верижна реакция в световната икономика. Настъпилите изменения имаха не само икономическо но и социално измерение. Ценовата нестабилност се изразява чрез трансфериране на несигурност от финансовия сектор в останалите сектори на световната икономика. В моментите на срив на капиталовите пазари, стоковите отбелязаха рекордни обороти. Появиха се нови финансови инструменти за позволяващи лавинообразното увеличение на позициите на институционални спекуланти на стоковите пазари. В краткосрочен план повишената несигурност е решаваща за стабилността на цените на храните. Например чрез механизмите си на въздействие, промените климата е възможно да предизвикат изправянето пред хроничен глад на още 115 млн. души по цял свят и достигане на общия им брой на над 700 млн. души. За страната ни волатилността на цените на зърното са от стратегическо значение.

**Ключови думи:** субсидии, международна търговия, световната система на храните,

**JEL:** F1, F21, F59

### Актуалност

Дисбалансите в световната икономика, безпрецедентната динамика на ресурсните пазари и нестабилните капиталови пазари имат обща допирателна – ценовата волатилност. Неадекватната регулация, неравномерно и недоразвитата пазарна инфраструктура, постоянно фрагментиращият се световен пазар имат за резултат волатилните цени на храните. Финансовата либерализация на капиталовите пазари предизвика появата на нови финансови инструменти включващи композитни индекси върху храни. До 1991 г. активите, които не бяха получили абстрактна финансова форма преди всичко бяха активи търгувани на стоковите пазари. След приемането на Акта за модернизация на фючърсната търговия (Commodity Futures Modernization Act) през 2000 г. влязоха в сила нови правила включващи разширяване обхвата на спекулирането, и едновременно с това беше допуснато създаване на нови финансови инструменти. Освен това Акта за модернизация на фючърсната търговия (CFMA), допусна снемане на мониторинга върху Over the Counter Derivatives (OTC). Появата на институционалните индекс спекуланти промени структурата на стоковите пазари. Основната функция на стоковите фючърсни пазари да откриват цената на конкретен реален актив, беше бламирана. Останалите търговци на стоковите фючърсни пазари, традиционни хеджери и спекуланти не можеха да защитят позициите си и напускаха пазара.

След 2004 г. корелацията на цените на вътрешния и международния пазар се засилва. Пазара на зърно в България е отворен, същевременно страната не разполага с ресурс да защити вътрешния пазар от неблагоприятни тенденции на международния пазар. Неформалният сектор при производството на зърно е значителен, липсата на адекватна пазарна инфраструктура и други фактори маркират уязвимостта на системата на храните в страната.

**Обект** на настоящата разработка е влиянието на цените от международните пазари на зърно върху българския. **Предмет** на изследването са конкретните фактори отговорни за трансфериране на несигурност от международния към българския пазар.

Цел на изследването е: след анализ на конкретните фактори трансфериращи несигурност към българския пазар на зърно, да се обобщят конкретни и адекватни на пазарната ситуация препоръки.

### **1. Идентифициране на основните фактори, влияещи върху пазара на зърно в България**

България е нетен износител на зърно, през 2001 страната изнася зърно за \$83,856 млн., а за 2008 г. изнася за \$647,447 млн. Производството на пшеница в страната е около 4,5 млн. тона и надхвърля потреблението от около 1,5 млн. тона годишно. В България пшеница се внася предимно от Казахстан като подобрител на качеството. Въпреки традиционното производство в страната нестабилността на цените е висока. Пазара на зърно през последните десет години е постоянно в състояние на несигурност. Основни фактори за това са: климат, цена и политическите рискове, които засягат всеки участник на пазара. В този смисъл много от предприетите мерки за преодоляване на негативните последици от климата например, могат лесно и ефективно да бъдат неутрализирани от едно политическо решение. В такива случаи пазарите се фрагментират и дезорганизируют. Следствие на това е неадекватното планиране и организация на работа пазарните участници. Очакванията за развитието на пазара имат директно отражение върху обемите на произвежданата продукция и структурата на пазара. Волатилните цени на енергоносителите не позволяват на производителите да извличат ползи от високите цени на зърното. Субсидиите насочени към производителите в развитите страни увеличават дисбалансите в световния пазар и насърчават фрагментирането му.

Основните фактори влияещи в най-голяма степен върху пазара за храни могат да бъдат сведени до:

- ниско ефективен пазар местен и фрагментиращ се световен пазар;
- субсидирането;
- климатичните промени;
- производството на биогорива;
- цени на факторите за производство и енергията.

### **2. Ниската ефективност на пазара като фактор за висока ценова волатилност**

Ефективността на пазара се обвързва с фактори като мащаби на сивия сектор, нивото на развитие на пазарната инфраструктура и технологиите на търгуване. Българският пазар на зърно се характеризира с немалък "сив сектор". Това води до изкривяване на пазарна информация за участниците на пазара. Практика в неформалният сектор е както избягване на плащане на данъци, така и фиктивен износ. Обема на сивия сектор е трудно измерим показател, според различни източници варира около 30% от БВП за България при средно за ЕС 19.5%. Безработицата при населението в селата достига до 30%, 54% от заетите в селското стопанство у нас са в сивия сектор при средно ниво за ЕС 20%.

Към неформалния сектор от пазара отнасяме и натуралната размяна. В момента в страната реално няма адекватна информация за точните количества произведено зърно. В голямата си част земеделските кооперации използват методите за натурална размяна, изплащат дължимите обезщетения на собствениците на земята в натурално изражение. Освен че по този начин се изкривяват пазарните сигнали се стагнира изкуствено пазара като става по-плитък.

Друга особеност на пазара на зърно в страната е липсата на адекватна пазарна инфраструктура. Отсъства изградена информационна система обслужваща търговците на пазара. Опортюнизма на местния пазари е висок. Борсовата търговия на зърно в България е вяла и цените постигнати на борсите в страната нямат съществено отражение върху спот пазарната

цена. Недостатък са и ограничените възможности за участие на българските производители в регионалната борсова търговия. Българско пристанище не присъства в спецификацията на контракт на Chicago board of trade в Киев, Украйна. Липсата на инфраструктура е проблем, чието решение провокира редица въпроси. Един от двата основни проблема предстоящи за решаване е изграждане на пристанищна инфраструктура отговаряща на стандартите даващи възможност за борсова търговия. Следващият проблем е достъпа до пристанищата на плавателни съдове с минимално допустима вместимост. Едно от изискванията за включване на българско пристанище в спецификацията на товарните пристанища е да има възможност да се приемат плавателни съдове не по-малки от клас "панамакс". Въпреки невъзможността си да участва на световните борсови пазари зърно от България се изнася за Испания, Португалия, Арабския свят и др.

На 06.06.2012 г. стартира търговията на "Черноморски фючърси" на СВOT (Chicago board of trade). Фактор оказващ влияние върху цените на българският пазар е липсата на техническа инфраструктура. Именно техническата инфраструктура е фактора, който не позволява включване на българско пристанище в спецификацията на контрактите на черноморска пшеница (Black Sea Wheat на СВOT). Доставките по спецификация на контрактите са в черноморските портове на Русия, Румъния, и Украйна. Търговия на борсата означава нови възможности за търговия чрез въвеждане на нови механизми. Новите механизми включват и регламент за аграрното застраховане ще помогне за избягването на рискове, както и регламент за складовото вписване. По този начин търговците ще могат да инвестират в бъдещата реколта. Подобна система на търговия намалява ценовата несигурност и намалява рисковете за участниците. Също така фючърсните пазари са инструмент за застраховане на цената в обозримо бъдеще. Производителите на зърно биха могли да се застраховат в случай на прекалено добра реколта и ниски цени, докато потребителите в случай на слаба реколта и високи цени. В България средно годишно се произвеждат около 4,5 млн. тона зърно а се консумират около 1,5 млн. тона. Внасят се ограничени количества зърно като подобрител на качеството. Слаборазвитата инфраструктура препятства включване и на българско зърно в черноморската борсова търговия изглежда трудно преодолелия проблем. В Казахстан през 2011/2012 реколтата от пшеница беше добра и страната имаше потенциал за износ на пшеница но в страната липсва транспортна инфраструктура. За да реализира печалба от високите цени на пшеницата правителството субсидира транспорта на зърно до портовете на страната.

### **3. Субсидирането като източник на неравнопоставеност**

Системата на субсидиране на производителите на храни в България е продължение на тази в ЕС ведно със своите недостатъци. Субсидирането на производителите в развитите страни нанася огромни щети върху производители от бедните страни. Например, за страни в Суб-Сахарска Африка е по-евтино да внасят зърно, вместо да го произведат на място, което има значими последствия за местната икономика. В рамките на ЕС, разликата в субсидирането между производителите в отделните страни членки също е източник на неравнопоставеност. Според Joseph E. Stiglitz (2006) \$4 млрд. субсидии се поделят между 25 000 американски фермери памук. Същевременно в Африка над 10 млн. фермери отглеждащи памук и преки конкуренти на производителите в САЩ са на ръба на оцеляването.

В България големите производители на зърно разполагат с необходим финансов и административен капацитет за да реализират ползи от субсидиите. За страната ни е характерно, че сред ограничен кръг производители (3,4%) разпределя над 80% от субсидиите за сектора. По-малките производители обработват по малко над 100 дка и получават средно около 5

000 лева субсидии. Друга характеристика на системата за субсидиране в страната е, че фокуса на субсидиите е върху зърнопроизводството за сметка на други сектори.

Системата на субсидиране позволява десетте най-големи зърнопроизводители да получат 34 млн. лева субсидии. Според справка предоставена от фонд "Земеделие" 80 хил. фермери получиха 841 млн. лв. за 2012 г. Данните за тази година са предварителни и са на база одобрени за плащане суми. Окончателните ще бъдат публикувани през пролетта на 2014 г. Подобна е и картината в ЕС, където 80% от субсидиите отиват в едва 20% от фирмите производители. Разпределение на субсидиите не е равномерно разпределено сред производителите на храни. Зърнопроизводителите са фаворизирани за сметка на производители на други видове храни. В момента от общия бюджет на ЕС се отделят около 44% или около €58 млрд.

#### **4. Цени на енергията и факторите за производство като детерминанти на несигурността в системата на храните**

Цените на факторите за производство в България се отразиха върху цените на зърното. Цените на енергията са основен фактор за производството на зърно са от изключителна важност. Цените на петрола често използван показател за темповете на развитие на световната икономика. В периода след 2002 г. цените на петрола са твърде нестабилни и тяхното повишаване се отрази върху цената на храните. Високата ценовата волатилност на петрола допринесе и за ценовата неустойчивост на цените на храните. Въпреки срива на капиталовите пазари и финансово-икономическата криза цените на петрола бавно възстановиха докризисните си нива. Факторите за това са широк кръг, нарастващото търсене на енергия от въгледороди в Югоизточна Азия, войните в ключови за добива на петрол региони също допринесоха за високата ценова волатилност.

Ценовата волатилност на петрола е обусловена от редица фактори произтичащи от външната или вътрешната среда. Повишаването на цената на петрола за страна вносителка се изразява в шок за икономиката. Тъй като енергията от петрола се явява междинен фактор за производство, от цените и зависят решенията на стопанските агенти. Също така волатилната цена на петрола засяга в най-голяма степен разпределението на националния капитал и трудовия ресурс (Barsky & Kilian 2004). Според (Hamilton (2008) ценовия шок от волатилните цени влияе върху ключов механизъм, където промяната в цените на енергията се отразява върху потреблението на стоки и услуги. Следователно е оправдано допускането, че волатилните цени на енергията забавят икономическият растеж намалявайки вътрешното потребление (Bernanke 2006). Това е възможно да се осъществи чрез четири взаимодопълващи се механизма.

Първо, високите цени на енергията намаляват разполагаемите доходи. Крайните потребители имат по-малко разполагаеми средства след покриване на фактурите за енергия.

Второ, шоквата промяна в цените на енергията създават несигурност относно бъдещото развитие на цените. По този начин се отлагат в бъдещето евентуален покупки на потребителите.

Трето, когато решенията за покупка отменими, потреблението би могло а спадне поради натрупване на спестявания като предохранителна мярка срещу бъдещи ценови шокове.

Четвърто, потреблението на определени стоки е свързано с потреблението на енергия от тях. Когато цените на енергията са волатилни спада и потреблението на стоките и услугите консумиращи енергия. Все пак ефектът от оперативните разходи за енергия е по-ограничен спрямо ефекта върху потреблението от несигурност.



Източник: Собствена разработка

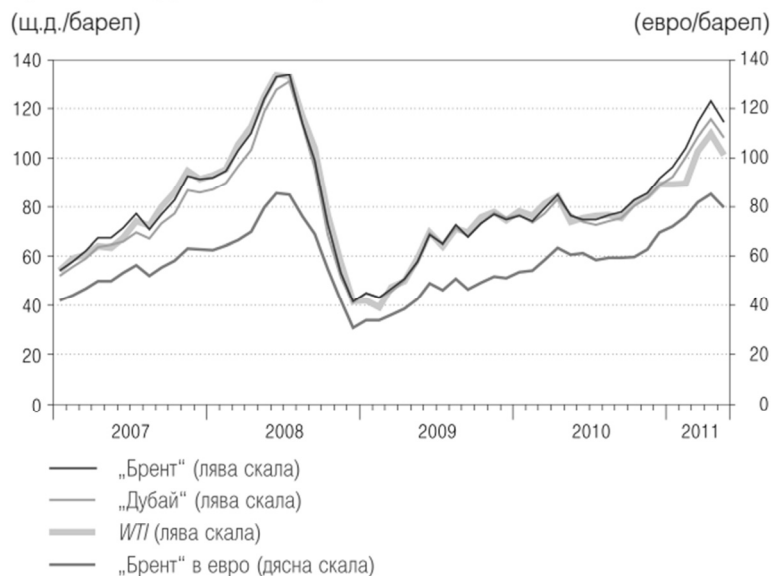
**Фиг. 1.** Ценови съотношения

Волатилните цени на енергията пораждаат несигурност за стопанските субекти и това дава пряко отражение върху инвестиционните решения, които те взимат. Несигурността на пазара се изразява в понижено търсене на енергия. Въпреки това се запази ръста на търсене на енергоносители в Югоизточна Азия.

На фиг. 1 са илюстрирани съотношенията между цените петрола, златото и пшеницата, като в случая златото е прието за референтен актив. Този избор е продиктуван от факта, че златото се счита за традиционен и универсален измерител. За периода 2000 – 2012 г. петрола поевтинява, докато пшеницата запазва стойността си спрямо златото. Тази констатация е интересна поради факта, че в началото на периода цената на референтния актив беше около \$270 а в края на изследвания период около \$1500.

Риска от волатилните цени на енергийният пазар може да се прехвърли и върху пазарите на храни чрез няколко механизма. Първо, волатилните цени на енергията като фактор за производство създават несигурност относно обемите планираните и реалните разходи при производството на храни. Този механизъм се обуславя от дългият производствен цикъл, който трае няколко месеца. Второ, волатилните цени на енергията създават несигурност относно крайната цена на произведената продукция. В началото на производствения период цените на енергията биха могли да се различават в голяма степен с тези в края. По този начин е изключително трудно да се изгради подходящ микс култури осигуряващ рентабилност на производството. Трето, ценовите шокове на енергийният пазар принуждават производителите да включат в микса по-ниско енергоемки култури. Най-често това са култури предназначени за производството на биогорива или фуражи. Чрез този механизъм се изкривява пазара и се нарушава баланса между техническите култури и тези предназначени за производство на храни.

## Цена на суровия петрол



Източник: Световна банка.

Източник: Световна банка 2011 г.

Фиг. 2. Цена на суров петрол

**5. Климатичните промени** се очаква да засегнат и производството на храни в България. Както в други зони по света, така и тук се очаква да бъдат засегнати хабитатите на културите използвани за производство на храни, тяхната вегетация. Очаква се производството на зърно да стане по-трудно и скъпо, също така това ще доведе до промяна в диетата на населението в страната. В момент на дезорганизирано производство на храни, намаляване на икономически активното население в селското стопанство, внос на над 90% от консумираните храни, в страната е необходимо да се намери ресурс за адаптация към новите климатични условия. За това ще са необходими инвестиции в нови технологии, по-ефективно управление на рисковете свързани с природните условия при производство на храни, законодателна и политическа подкрепа на производителите не само на зърно но и на останалите храни и др. Прогнозите за промените в климата са несигурни и са възможни отклонения от предварително зададения сценарий. Според прогнози на Европейската комисия сочат, че добивите от селското стопанство в Европа ще се понижат между 10 и 30%, а България ще бъде една от най-засегнатите страни. Климатичните промени водят до изместване на горната граница на надморската височина на земеделските земи. Това налага изместване към по-голяма надморска височина на културите използвани за производство на храни. Механизма на влияние на климатичните промени върху волатилността на цените на храните е комплексен. Поради влошените природни условия, включително химически замърсявания, ще се увеличи несигурността за производителите. Поради спецификата на сектора и географското местоположение на страната, реколтите в годината са ограничени. Това означава, че сезон с висок или нисък добив би тласнал цените в двете крайности. Това може да се избегне чрез инвестиции в създаването на изкуствени условия, за да се поддържа конкретен обем произведена продукция.



В краткосрочен план по-честите и интензивни неблагоприятни климатични явления ще допринесат за повишаване на ценовата волатилност. Прекомерните валежи или засушавания ще затруднят производството и достъпа на урбанизираните райони до храни. От тази промяна в природните условия ще бъдат засегнати предимно развиващите се страни.

За България климатичните промени ще засегнат производството на храни най-вече чрез повишената честота на резки промени в климатичните условия. Възможни са резки засушавания или прекомерни валежи.

## **6. Производството на биогорива**

Приноса на биогоривата към ценовата нестабилност се корени в политиките на подкрепа на САЩ и ЕС за този енергоносител. Приблизително 40% от царевичата в САЩ и 2/3 от растителните мазнини в ЕС се използват за производство на биогорива. Субсидиите за производство на биогорива в САЩ и ЕС през 2009 г. достигнаха \$9 млрд.

До 2007 г. биогоривата в България бяха освободени от акциз, това беше база за бурно развитие в сектора. След 1.1.2007 г. се въведоха нови правила и поради административно забавяне на процедурата през 2009 г. се обяви отново нулева ставка за биогоривата. Двете години бяха достатъчни, за да може едва стартиралите фирми в отрасъла да прекратят бизнеса си. Въведе се законово изискване за добавка на 2% биогориво към фосилните горива през 2010 г. и 3% през 2011 г. От януари 2012 г. добавката на биогориво нараства на 5%. Съгласно директива за насърчаване използването на енергия от възобновяеми източници (2009/28/ЕО), делът на енергията от възобновяеми източници в транспортния сектор към 2020 г. трябва да достигне 10%. Биогоривата отчетени за целите на Директивата трябва да отговарят на критериите за устойчивост.

Биогоривата се разделят на поколения от 1 до 4. Първото поколение биогорива се произвежда то зърнени култури – рапица или царевича, второ поколение се произвежда от биоотпадъци, в трето и четвърто поколение се включват водорасли или генномодифицирани култури с цел постигане на по-високо качество. За България се очаква площите от култури използвани за производство на биогорива да намалееят тъй като субсидиите се преливат към биогорива от четвърто поколение. Чрез оттегляне на субсидиите от биогорива първо поколение се намалява натиска върху културите използвани за производство на храни.

Принос за нестабилните цени на зърното е и използването на биосъставка като добавка към фосилните горива. Добавеното количество от възобновяеми енергоносители е прието с директива 2008/29/ЕС. Площите предназначени за отглеждане на храни намаляват за сметка на тези отглеждани с цел добив горива. В момент на повишаване на цените на петрола биокомпонента допълнително допринася за по-високите цени на горивата допълнително.

Повишаване цените на фосилните горива превръща биогоривата в по-печеливша индустрия. Това води със себе си и негативите като реструктуриране на микса от засети култури и увеличаване на площите с технически култури. От друга страна това е механизъм за прехвърляне на волатилността на петролните пазари на тези на храни. Други канали за прехвърляне на ценовата волатилност от цените на петрола върху тези на храните са чрез повишаване на транспортните разходи и цените на торове и други консумативи за производство. Според доклад на IFPRI 2011 основен принос за волатилността на цените на храните има все по-силната връзка между цените на храните и фосилните горива.

## Изводи

*Първо: В системата на храните в България е налице несигурност и дезорганизираност на пазара*

България произвежда около 4,5 млн. тона зърно годишно и консумира около 1,5 млн. тона – това е предпоставка за относителна сигурност и за откриване на експортния потенциал. Въпреки това производителите в страната не могат използват възможностите поради липсата на развита пазарна инфраструктура. Липсва изградена единна информационна система за произведените и наличните количества зърно. Това лишава производителите от достъпа до пазарна информация.

Пропускане на възможностите предоставяни от фючърсната търговия със зърно лишава производителите в страната от постигането по-високи финансови резултати, както и намаляване на несигурността. Фючърсната търговия предоставя на производители възможности да се защитят срещу ценовата волатилност от една страна, и от друга да се застраховат ценно. Също така продажбата на "зелено" на контракти зърно означава предварителното финансиране на производителите за предстоящата реколта.



Източник: Собствена разработка

**Фиг. 3.** Съотношение на цените на пшеницата на вътрешния и международния пазар

Необходимо е създаване на пазарна инфраструктура способстваща за пълно разгръщане на потенциала за производство на зърно в страната. Също така, в условията на интензивна конкуренция на световните пазари и географската ни близост с Русия, Украйна и Казахстан е наложително пазара в страната да бъде организиран и високоефективен.

*Второ: Канали за влияние на международните цени върху българския пазар*

Високо волатилните цени на стоките пазари се отразяват на сигурността на системата на храните чрез волатилност на цените на енергията, консумативите за производство на храни и на самите храни. По този начин чрез мрежите пазари ценовата волатилност се разпространява сред производители и потребители на храни. Това най-често става по няколко канала:

Първо, волатилните цени на стоковите пазари позволяват висока волатилност на цените. Това произтича от една от спецификите на производството на храни. Дългият производствен цикъл и по-голямото време за реакция на производителите. За една година от една култура могат да се съберат една или в най-добър случай две реколти. В условия на ценова волатилност фермерите не са в състояние на предвидят бъдещите си финансови потоци. Те намаляват рисковете от неблагоприятни цени чрез намаляване на произвежданите количества.

Второ, високата ценова волатилност е възможно да предизвика нерационални действия на икономическите субекти по цялата търговска верига. Това ще засили дисбалансите поради прекомерни запаси при потребители и прекомерно ниски запаси при търговците.

Трето, високата ценова волатилност принуждава фермерите да насочват микса си от произвеждани култури към производството на по-ниско енергоемки култури неподходящи за храна.



Източник: Собствена разработка

**Фиг. 4.** Ценова волатилност н пшеница 2000 – 2013 г.

*Трето: Климатичните промени*

Климатичните промени са фактор чието влияние ще се засилва все повече. Днес, те се изразяват във все по-чести и интензивни природни катаклизми, което се отразява и в цените на храните. При хоризонт 2050 г. ще се наложи промяна на диетата и промени в микса отглеждани култури за производство на храни. Населението в урбанизираните райони ще има все по-труден достъп до храни на постоянно повишаващи се цени. Също така промяната в диетата на населението ще доведе и до промени в здравето. Днес, в България производството на храни е засегнато най-вече от повишения интензитет на природните катаклизми и тяхната сила. Отрицателния прираст и ниските доходи са проблем на страната и най-вероятно ще е необходим продължителен период от време за решаване на тези проблеми. Маргинализираните и етническите социални групи ще бъдат едни от най-рисковите за обезпечаването им с храна. Прибавяйки и хората с нисък потенциал и доходи опасностите за социалния мир в страната изглеждат реални.

*Четвърто:* Политическият фактор оказва немалко влияние върху сигурността в системата на храните в страната. Членството на България в ЕС създаде предпоставки за навлизане на субсидирани храни на дъмпингови цени. Различните по размер субсидии получавани в различните страни членки на ЕС и тези в България са предпоставка за конкуренция на българските производители с дъмпингови цени на международните пазари. Стимулиране процеса на производство на биогорива в самото си начало доведе до шок за пазарите на зърно. Причини за това са промяна на микса култури за посев, изместване на традиционни култури за сметка на годни за производство на биогорива, и намаляване на териториите използвани за производство на храни.

Твърдите търговски политики често бяха неадекватни на условията на пазара и това допълнително даде отражение. Националните правителства често прибягват до механизми изолиращи вътрешния пазар от негативните тенденции извън границите на страната. Но такива мерки намаляват ефективността на производството както и неговата гъвкавост. Политиките на изолация на вътрешния пазар имат негативен ефект най-често в дългосрочен план.

### **Литература**

1. Kaufman, F. (2011) The food bubble: How Wall Street starved millions and got away with it. <http://www3.law.harvard.edu/orgs/foodlaw/2011/02/24/the-food-bubble-how-wall-street-starved-millions-got-away-with-it-and-is-doing-it-again/>, last visited 15.09.2013
2. Stieglitz, G., The tyranny of King cotton, guardian.co.uk, <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2006/oct/24/stig> (последно посетен на 24 Май 2013)

## ПРОМЯНА В КОНКУРЕНТНАТА СРЕДА ЗА ОПЕРИРАНЕ НА БЪЛГАРСКИТЕ ПЪТНИЧЕСКИ АВИОКОМПАНИИ СЛЕД НАЧАЛОТО НА ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*докторант Йовко Йоцев,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

### Резюме

Членството на България в Европейския съюз разкри нови възможности за българските авиокомпани за участие на европейския пазар на въздушни пътнически превози. Отпаднаха бариерите за полети на нашите превозвачи до всички страни от съюза. В същото време и европейските превозвачи получиха пълен достъп до българския пазар. От това обстоятелство се възползваха в най-голяма степен нискоразходните превозвачи. През последните години бяха предоговорени много от двустранните спогодби за въздушни превози с трети страни, сега вече от името на Европейския съюз.

Това донесе нови пазарни възможности за нас, но българските превозвачи днес са изложени и на значителен конкурентен натиск по маршрути от България до трети страни, по които доскоро имаха защита по силата на двустранната спогодба между страната ни и съответната трета страна. Изминалите шест години от началото на членството ни в Евросъюза не прекратиха присъствието на българските превозвачи на пазара, а ги направиха по-конкурентоспособни и изобретателни.

**Ключови думи:** **нискоразходен превозвач** – авиокомпания, при която в размера на обявената тарифа е включена цената само за превоза на пътника и ръчния багаж. Не са включени услуги като превоз на чекиран багаж, кетеринг на борда, трансфер и други; **свободи за въздушен превоз** – съвкупност от търговски права, предоставящи на въздушен превозвач от дадена страна привилегиата да навлиза във въздушното пространство и каца на територията на друга страна/и.

**JEL F61** – глобализация, микроикономически аспекти

### Abstract

The membership of Bulgaria in the European Union opened new opportunities before the Bulgarian airlines to participate on the European air passenger market. The barriers before the flights of our air carriers to all EU members were lifted. At the same time the European air carriers also gained full access to the Bulgarian market. Low-cost air carriers were the ones to benefit the most from this circumstance. Over the last few years many bilateral agreements for air transport with third countries were re-negotiated, this time on behalf of the EU itself.

This brought new market opportunities for us, but our carriers are now facing significant competitive pressure on routes from Bulgaria to third countries, on which not long ago they were shielded by the clauses of the bilateral agreement between our country and the respective third country. The six years since the beginning of the Bulgarian membership in the EU did not wipe out Bulgarian carriers from the market but made them more competitive and inventive.

**Key words:** **Low cost carrier** – an airline for which the published tariff includes only the price for the carriage of the passenger and hand luggage. Services like carriage of checked luggage, catering, transfer etc. are not included. **Freedoms of the air** – a set of commercial rights granting an airline from a given country the privilege to enter and/or land on the territory of other country/countries

### Увод

Присъединяването на България към Европейския съюз бе събитие, което всички посрещнахме с радост и надежда за добро бъдеще. Шест години по-късно българинът е в състояние да направи много по-трезва преценка за възможностите, които ни дава членството,

както и за предизвикателствата и отговорностите, които се разкриха пред българската икономика. Никой днес не поставя под съмнение, че преди шест години направихме правилната стъпка, но и никой не поддържа илюзията, че икономическото ни благосъстояние ще се повиши без да положим каквито и да било усилия.

Транспортът винаги е бил наричан кръвоносната система на икономиката, а въздушният транспорт е най-бързата част от тази система. Българските авиокомпаниии са основен елемент на въздушната транспортна система. В условията на пълната либерализация на пазара на въздушните превози в рамките на ЕС нараснаха както възможностите, така и заплахите пред превозвачите ни. Авиокомпаниите от България, така или иначе, отдавна са играчи на сцената на глобализацията, но сега тя достигна и до техния двор.

### **Нови пазарни възможности за българските авиокомпаниии.**

С началото на членството на България в ЕС отпаднаха всякакви ограничения за извършване на превози от страна на българските авиокомпаниии в рамките на Европейския съюз. Възможности за това дава третият пакет от регламенти на ЕС за либерализация на пазарите на въздушни превози<sup>1</sup>. Този пакет включва Регламент 2407/92 за лицензирането на въздушните превозвачи, Регламент 2408/92 за достъпа на превозвачи от ЕС до вътрешните за съюза въздушни маршрути и Регламент 2409/92, който засяга въпросите по либерализиране на въздушните тарифи.

На 1 ноември 2008 година влезе в сила Регламент 1008/2008, който консолидира регламентите от Третия пакет с цел постигане на по-ефективен авиационен пазар в рамките на ЕС. Основните промени, които се въвеждат с Регламент 1008/2008, са свързани с по-стриктните изисквания към финансовите условия, на които трябва да отговарят авиокомпаниите от съюза. Регламентът въвежда и по-ясни критерии за предоставянето и валидността на оперативен лиценз на авиокомпаниите. Поставят се по-стриктни изисквания относно използването на мокър лизинг на ВС, регистрирани в страни извън ЕС, като в същото време се облекчават процедурите за мокър лизинг на ВС, регистрирани в страна-членка на съюза.

Тази регулаторна рамка създава възможности за пълна либерализация на пазара в рамките на ЕС за превозвачи, които са регистрирани в съюза. При съвременните условия на европейския пазар българска авиокомпания може да извършва каботажни превози между Лион и Париж, например, а Wizz Air може да превозва пътници между София и Варна. Едновременно с това се поставят и допълнителни изисквания, които да гарантират лоялната конкуренция и спазването на най-високи стандарти за безопасност<sup>2</sup>.

Това създава условия за много по-силна конкуренция между превозвачите, което е предпоставка за стремеж от тяхна страна за изпълнение на по-ефективни полети, с по-добро обслужване и на по-ниска цена.

Създадената пазарна среда, очевидно се отразява благоприятно на нарастването на броя на превозените пътници от/до България.

---

<sup>1</sup> 1987 г. (Първи пакет); 1990 г. (Втори пакет); 1993 г. (Трети пакет, който окончателно влиза в сила през 1997 г. ) – участват следните страни: Австрия (от 1995 г.), Белгия, Германия, Гърция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерландия, Обединеното кралство, Португалия, Финландия (от 1995 г.), Франция и Швеция (от 1995 г.); Исландия, Лихтенщайн и Норвегия се отнасят към Европейската икономическа зона (влиза в сила през 1994 г.); Швейцария (двустранно съглашение, влиза в сила през 2002 г.).

<sup>2</sup> Последното се гарантира от създадената с Регламент 216/2008 Европейска агенция за авиационна безопасност, която поема все повече от функциите на местните въздухоплавателни администрации

Данните на Асоциацията на българските авиокомпани за периода 2006 – 2012 г. показват, че броят на превозените пътници от/до България е нараснал от 5.38 млн. до 6.64 млн. пътници. Това е ръст от над 23% само за шест години!



Фиг. 1

На фиг. 1 е представен броят на превозените пътници от/до България по редовни линии за периода 2006 – 2012 г. Очевидно е разширението на пазара. При чуждестранните авиокомпани трендът е възходящ. Това основно става за сметка на навлизането на нискоразходните авиокомпани – най-вече на Wizzair и в много по-малка степен на easyJet и Ryanair. Българските превозвачи са успели да запазят своя обем на превозите, но губят дял от пазара.

На фиг. 2 е представен броят на превозените пътници по чартърни въздушни превози от/до България за периода 2006 – 2012 г. При тези превози се наблюдават значителни промени през годините при българските и чуждестранните превозвачи, но като цяло и при едните и при другите трендовете са отрицателни. Тенденцията за свиване на пазара на чартърните превози се обяснява с промяната на поведението на самите туристи, при които делът на пътуващите по индивидуален план нараства спрямо дела на пътуващите с туристически пакети. Това води до прехвърляне на пътници от чартърните към редовните превози.

Присъединяването на България към ЕС доведе и до отпадане на сключените двустранни спогодби между страната ни и страните членки на ЕС, поради влизането автоматично в сила на Регламентите за либерализация на авиационния пазар. През 2006г. Република България имаше 87 действащи двустранни спогодби за въздушни превози. Към момента са в сила само онези от тях, които са с държави извън ЕС. За почти всички от тези споразумения е извършено преподписване с цел спазване на изискванията на Регламент 847/2004г. "За преговорите и прилагането на споразуменията относно въздухоплавателните услуги между държавите членки и трети страни", като договарянето вече се извършва от Европейската комисия.



Фиг. 2

Сключиха се редица многостранни споразумения, по които страни са ЕС от една страна и трета държава от друга страна. Такова споразумение е Евро-средиземноморското между Европейския съюз и Израел.

Съгласно това споразумение се увеличава достъпът на европейски превозвачи и съответно на израелски превозвачи по маршрути между ЕС и Израел, като освен честотите, осигурени от предишните двустранни споразумения се добавят и нови честоти, сега вече и за европейски превозвачи (и съответно израелски превозвачи), които не са регистрирани в същата страна-членка. Подобни споразумения са сключени с кралство Йордания, кралство Мароко, Република Ливан. Всички тези споразумения дават възможност на българските авиокомпани да участват на пазари, до които доскоро не са имали достъп.

Всичко това се отразява благоприятно върху възможностите за пътуване и туризъм както в България, така и в други страни<sup>1</sup>.

#### **Нови заплахи пред българските авиокомпани**

Всяка монета има две страни. В предишната точка разгледахме някои от ползите за българските авиокомпани от присъединяването на страната ни към ЕС.

Достъпът на българските авиокомпани до пазара на ЕС определено нарасна, но едновременно с това нарасна и достъпът на чуждите превозвачи до пазара на превозите от/до България. Засилената конкуренция доведе до понижение на цените на превозите, но днес от

<sup>1</sup> Днес туристите имат много по-лесен достъп по въздух до българските туристически обекти, но и много българи могат да похарчат своите пари на пътешествия извън страната ни.



българските пътници вече се възползват чуждестранни авиокомпани, които в повечето случаи наемат чуждестранни служители<sup>1</sup> и плащат данък печалба в чужди държави.

Споразуменията за превози от/до трети държави от типа на Евро-средиземноморското притискат досега назначените национални превозвачи (по силата на предишните двустранни спогодби) с конкуренция от превозвачи от други страни. Това нееднократно е довеждало до ценови войни, в резултат на които някои от досега опериралите авиокомпани се отказват от полети, а останалите превозвачи отново повишават цените и/или влошават качеството на услугата.

Нарастването на обема на вътрешните въздушни пътнически превози в Европа като цяло се дължи най-вече на нискоразходните превозвачи като Ryanair, easyJet, Norwegian, Wizzair, които направиха истинска революция в правенето на бизнес. Те намаляват своите цени спрямо цените на класическите авиокомпани, за да намерят клиенти сред хората, които са много по-чувствителни към разходите за пътуване. По този начин успяват да генерират нов пазар, който преди тяхната поява просто не е съществувал.

Често, обаче, тези авиокомпани търпят критики по отношение на спазването на регламент 261/2004. Това изглежда неминуемо, тъй като поддържане на възможности за грижа и компенсация на пътниците при различни нерегулярни ситуации изисква инвестиции в разработване на планове за действия при извънредни обстоятелства, сключване на договори с други организации за грижа за пътниците, което в крайна сметка може да бъде покрито само с приходи от предоставените услуги на пътниците.

Стремежът за намаляване на разходите често води до движение по ръба на бръснача по отношение на безопасността на полетите. Пример за това са честите случаи на обявяване на аварийни ситуации от екипажи на Ryanair за малко количество на оставащо гориво, когато полетът до дестинацията по някаква причина се забави (например гръмотевични бури, снеговалежи, блокиране на пистата за излитане и кацане). Обвиненията към нискоразходните превозвачи за скрито субсидиране от местните общини съвсем не са редки.

Натискът за понижаване на цените се упражнява и върху българските авиокомпани, като това води до по-ниски приходи и съответно намалени възможности за инвестиции в нова техника и оборудване. Икономическата криза измести фокуса от комфорта при пътуване към цената на превоза, като днес дори и много бизнес пътувания се извършват в икономическата класа на класическите авиокомпани или дори с нискоразходните превозвачи. Това доведе до намаляване на броя на предлаганите седалки в бизнес класа по редовните превози на българските авиокомпани. Този факт, разбира се, не означава че българските превозвачи са се отказали от бизнес пътниците, напротив усилията за предлагане на по-добро обслужване при конкурентни цени многократно се повишиха, тъй като приходите от няколко бизнес пътника на един полет може да бъдат повече от приходите от половината от пътниците в икономическата класа<sup>2</sup>.

### **Заключение**

Отварянето на пазара на превозите от/до България осигури достъп на нови чуждестранни превозвачи, което ожесточи конкуренцията между авиокомпаниите. Присъединяването на страната ни към ЕС направи авиокомпаниите ни по-дисциплинирани, повече пазарно

---

<sup>1</sup> Нискоразходните авиокомпани често наемат местен пилотски, стюарден, технически и административен персонал, за да поддържат по-ниски разходи. Това е положително за страната ни, въпреки че съответните лица плащат своите данъци и осигуровки в други страни.

<sup>2</sup> Не е за подценяване и фактът, че за да запазят своята дискретност, бизнес пътниците рядко се оплакват от услугите на борда, стига да не се нарушава спокойствието им.

ориентирани и донесе на пътниците много повече възможности за пътуване по въздух и то на по-ниски цени. При всяко положение спечелиха пътниците и туризмът в България.

#### **Литература**

1. Airline Business, Model Muddle, Reed Business Information, UK, October 2012.
2. Shaw, S., Airline Marketing and Management, Sixth Edition, Ashgate, Hapshire, 2007.
3. Doganis, R., Flying off Course, The Economics of International Airlines, Third Edition, Routledge, 2002.

## АНАЛИЗ НА ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ НАГЛАСИ ПРИ ПОКУПКА НА ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ<sup>1</sup>

*Иглика Славчева,  
катедра "Международни икономически отношения",  
Икономически университет – Варна*

### Резюме

Докладът цели да анализира нагласите на потребителите у нас при покупка на български и вносни плодове и зеленчуци. Темата е актуална предвид ежегодните дискусии около родното производство, цените му, ролята на държавата като подпомагащ и регулиращ орган и пр. Целта е да се разкрият факторите, които мотивират предпочитанията при покупки на български или съответно на вносни продукти. В рамките на доклада са представени официални статистически данни, резултати от проведено анкетно проучване, както и релевантна информация по темата. В извода се обобщават основните заключения.

**Ключови думи:** потребителски нагласи, внос, плодове и зеленчуци

**JEL класификация:** D12

Търговията е процес, който исторически следва човешкото развитие. Съществуването ѝ е от най-ранната древност, а през вековете придобива все по-голямо значение. Днес е трудно да си представим дори ден без обмен на стоки. Още повече, че в условията на глобализация е все по-лесно за потребителите да избират между идентични продукти, произведени в различни държави, на различни континенти. Научно-техническият прогрес и особено напредъкът на комуникационните и транспортните технологии улесняват глобализацията в търговията на стоки, които традиционно не са експортни или експортът им традиционно е предназначен за съседни държави. Пример за това е търговията с хранителни стоки.

През последното десетилетие зеленчукопроизводството и овощарството в България преминават през дълбока криза. За периода 2002 – 2011 г. стойността на продукцията от тези два сектора е редуцирана с над 60% по базисни цени. За същия период площите, насадени със зеленчуци, намаляват с 61%, а тези с трайни насаждения (овощки без лозя) – с близо 30%. Вътрешното производство е недостатъчно да покрие търсенето, като по този начин от износител страната се е превърнала в нетен вносител на плодове и зеленчуци<sup>2</sup>.

Вносът на плодове и зеленчуци в България следва възходящ тренд. Само за 2012 г. е отчетен внос за 589 643 770 лв. За периода 2000 – 2012 г. сумата възлиза на 4 309 555 260. За същия период са внесени общо над 5 265 500 тона плодове и зеленчуци, като за 2012 г. са 306 385 т.

Вносът на плодове и зеленчуци се осъществява най-вече от членки на ЕС (около 50 – 60% от общия внос на пресни и преработени плодове и зеленчуци), като основни партньори са Гърция, следвана от Италия, Германия, Полша и Нидерландия<sup>3</sup>.

За да изследваме аспекти на потребителските нагласи при покупка на вносни плодове и зеленчуци, проведохме анкетно проучване. На въпроса "Кой фактор най-често определя

<sup>1</sup> Докладът се разработва в рамките на научен проект НП 107/2013 – ИУ – Варна.

<sup>2</sup> Анализът на потенциала за отглеждане на плодове и зеленчуци в България, ИПИ, 2011, с. 3.

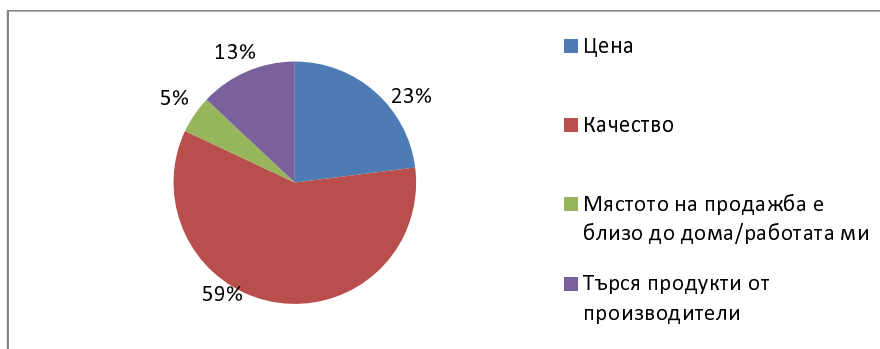
<sup>3</sup> Анализ на състоянието на сектор "Плодове и зеленчуци" за периода 2009 – 2011 г., Министерство на земеделието и храните, с. 7, достъпен онлайн [<http://www.mzh.government.bg/MZH/bg/Documents/reports.aspx>]

вашия избор при покупка на плодове и зеленчуци?" 59% посочват качеството. Приемайки, че отговорилите "търся продукти от производители" също изхождат от презумпцията, че личното производство е по-качествено, то процентът нараства до 72 срещу едва 23% за цена. Удобното място на продажба е решаващо за 5% от респондентите, а нито един не е посочил, че търси продукти със сертификат за произход или друга водеща причина при покупка на плодове и зеленчуци.



Източник: НСИ

Фиг. 1. Внос на плодове и зеленчуци през 2000 – 2012 г.



Фиг. 2. Фактори, определящи покупка на плодове и зеленчуци

От магазини "плод-зеленчук", специализирани пазари и борси пазаруват съответно 30%, 27% и 6% от респондентите, докато 13% купуват от квартални хранителни магазини, 19% – от големи супермаркети и 5% от други места. Това означава, че 63% пазаруват от обекти, специализирани в продажбата на плодове и зеленчуци.

Разлика между българските и вносните плодове и зеленчуци правят 60% от респондентите, 10% не правят, а останалите 30% правят понякога. Въпреки че само 60% са категорични, че различават български от вносни зеленчуци и плодове, на въпроса "При равни други

условия, какво бихте избрали?" 85% заявяват, че ще изберат произведени в България, а за 13% произходът е без значение.

За да се установи потребителското отношение към вносните плодове и зеленчуци, респондентите оцениха българските и импортните по различни признаци. Избраната скала е от 1 до 5, като 5 е най-висока оценка. Средната оценка по критерии са поместени в табл. 1. По отношение на критерия "добра цена" оценките не се различават съществено, като вносът е оценен по-ниско (2,90 срещу 3,10). Голяма диференциация се наблюдава при критериите "високо качество" и "естествени", където разликата в средните оценки отново е в полза на родното производство – съответно 1,5 и 2,07. Любопитно е, че въпреки високите оценки на българските продукти отново се усеща колебание доколко разпознаваеми са те. Поставени като алтернативи българско – вносно, се предполага, че ще са в еднаква степен различни. Например, ако може ясно да се различи българска от вносна ябълка, то вносната трябва да бъде също толкова различима от българската. Респондентите дават сравнително висока средна оценка (4,10) по този показател на българските плодове и зеленчуци, но по-нисък на чуждестранните, т.е. българските се различават до голяма степен от вносните, но импортните не се различават в такава степен от българските. Причина за тези отговори можем да търсим най-вече на психологическо равнище. Едно от възможните обяснения е праймингът – активиране на определена асоциация в паметта<sup>1</sup>. Така например послания като "изберете българското", "друго си е родното", "няма по-добро от домашното" остават трайно у потребителите и така в съзнанието им по-лесно "изплуват" положителни асоциации, когато трябва да оценят българските, отколкото, когато трябва да оценят вносните продукти. Друго възможно обяснение е чрез себенаблюдението (self-monitoring) – когато индивидът се представя по такъв начин в социални ситуации и приспособява действията си, за да създаде желано впечатление<sup>2</sup>, т.е. индивидът действа по начин, който смята за обществено одобряван. Отново се връщаме на призивите и посланията, популяризиращи българското. Те създават усещане както за заповедна (показваща желан модел на действие), така и за дескриптивна норма (показваща общоприетия модел на поведение). Изследвания показват, че това е много въздействаща комбинация<sup>3</sup>. Разбира се, не бива да се подценява емоционалната връзка, която много потребители асоциират с българските плодове и зеленчуци поради естествените за нашата страна причини (роднини в селски райони, участие в селскостопански дейности, традиции и пр.).

**Таблица 1**

Респондентски оценки на българските и вносните плодове и зеленчуци

	Добра цена	Високо качество	Естествени	Различаващи се	Преобладават в търг. мрежа	Лесно се намират
Български	3,10	3,85	4,20	4,10	2,50	3,00
Вносни	2,90	2,35	2,13	3,64	3,88	3,98

Респондентите преценяват, че ако знаят, че приятелите им предпочитат вносни плодове и зеленчуци, 3% биха пазарували повече вносни, а 85% не биха, но ако приятелите им пазаруват български, 18% биха се повлияли от тях и 70% не биха. И в двете ситуации 13% не могат да предвидят поведението си.

<sup>1</sup> Myers, D. G. (2012). *Social Psychology* (11th ed.). New York: McGraw-Hill, p. 78.

<sup>2</sup> Пак там, с. 73.

<sup>3</sup> Cialdini, R. B. (2003, August). Crafting normative messages to protect the environment. *Current Directions in Psychological Science*, 12(4), p. 108.

С цел по-пълно разбиране на потребителските нагласи, респондентите бяха помолени да отговорят какво би причинило сериозна промяна в търсенето им на български плодове и зеленчуци. Резултатите са поместени в следващата таблица.

**Таблица 2**

Причини за сериозна промяна в търсенето на български плодове и зеленчуци

Фактор	Въздействие	
	% отговори	% респонденти
Промяна в цената	27%	57,5%
Промяна в качеството	34%	72,5%
Промяна в репутацията на българските производители/продукти	14%	30%
Промяна в репутацията на чуждестранните производители/продукти	6%	12,5%
Препоръка от роднина/приятел	9%	20%
Медийна публикация	5%	10%
Рекламна кампания	6%	12,5%
Друго	0%	0%

Респондентите оценяват българските плодове и зеленчуци като по-качествени, посочват като основен фактор при избора си качеството (59%, фиг. 2), но и основната причина (за 72,5%), поради която биха променили търсенето си, е качеството. На второ място както по причина за покупка (23%), така и за промяна в търсенето (57,5%), е промяна в цената. Промяната в репутацията на българските производители се оценява като по-значима, отколкото тази на чуждестранните. Отново препоръка от роднина/приятел за български продукти се оценява като влияеща за 20% (при 18% на предишния въпрос). Респондентите оценяват рекламна кампания и медийна публикация като по-слабо определящи тяхното търсене.

В обобщение може да се заключи, че потребителите у нас търсят приоритетно качество, когато купуват плодове и зеленчуци. Цената е също важен фактор, който може да предопредели решението за покупка. Потребителите предпочитат българските продукти, но при промяна в ключовите си критерии са склонни да се пренасочат към вносни. Въпреки че потребителите са чувствителни най-вече към качеството и цената, обръщат съществено внимание на образа на производителите, удобството при пазаруване и други условия. Това прави важно разглеждането на потребителските нагласи необходимо да се извършва комплексно, с оглед на множество фактори.

### Литература

1. Анализ на потенциала за отглеждане на плодове и зеленчуци в България. ИПИ, 2011.
2. Анализ на състоянието на сектор "Плодове и зеленчуци" за периода 2009 – 2011 г., Министерство на земеделието и храните.
3. Национален статистически институт.
4. Myers, D. G. (2012). *Social Psychology* (11th ed.). New York: McGraw-Hill.
5. Cialdini, R. B. (2003, August). Crafting normative messages to protect the environment. *Current Direction in Psychology Science*, 12(4).

## Приложение

### Анкета "Потребителски нагласи при покупка на плодове и зеленчуци"

1. Колко често консумирате плодове и зеленчуци?
  - Всеки ден
  - Няколко пъти седмично
  - Веднъж седмично
  - По-рядко
2. Средно какво количество плодове и зеленчуци потребява Вашето домакинство седмично?
  - Под 1 кг
  - 1 – 5 кг
  - 5 – 10 кг
  - Над 10 кг
3. Откъде купувате плодове и зеленчуци?
  - Квартални магазини "плод-зеленчук"
  - Квартални хранителни магазини
  - Специализиран плодово-зеленчуков пазар
  - Плодово-зеленчукова борса
  - Големи супермаркети
  - Друго
4. Кой фактор най-често определя вашия избор при покупка на плодове и зеленчуци?
  - Цена
  - Качество
  - Мястото на продажба е близо до дома/работата ми
  - Търся продукти от производители
  - Търся продукти със сертификат за произход
  - Друго
5. Правите ли разлика между български и чуждестранни плодове и зеленчуци?
  - Да
  - Не
  - Понякога
  - Не мога да отговоря
6. При равни други условия, какво бихте избрали?
  - Български плодове/зеленчуци
  - Вносни плодове/зеленчуци
  - За мен няма значение
7. Как бихте определили БЪЛГАРСКИТЕ плодове и зеленчуци?  
1 – Твърдението е вярно в най-малка степен, 5 – Твърдението е вярно в най-голяма степен

Добра цена  
Високо качество  
Естествени (вкус, аромат и т.н.)  
Различаващи се от вносните  
Преобладават в търговската мрежа  
Лесно могат да бъдат намерени и закупени

8. Как бихте определили ВНОСНИТЕ плодове и зеленчуци?

1 – Твърдението е вярно в най-малка степен, 5 – Твърдението е вярно в най-голяма степен

1 2 3 4 5

Добра цена

Високо качество

Естествени (вкус, аромат и т.н.)

Различаващи се от българските

Преобладават в търговската мрежа

Лесно могат да бъдат намерени и закупени

9. Ако знаете, че Вашите приятели предпочитат вносни плодове и зеленчуци, смятате ли, че ще пазарувате повече вносни?

- Да
- Не
- Не знам

10. Ако знаете, че Вашите приятели предпочитат български плодове и зеленчуци, смятате ли, че ще пазарувате повече български?

- Да
- Не
- Не знам

11. Какво би Ви накарало да промените сериозно търсенето си (независимо от посоката) на български плодове и зеленчуци?

- Промяна в цената
- Промяна в качеството
- Промяна в репутацията на българските производители/продукти
- Промяна в репутацията на чуждестранните производители/продукти
- Препоръка от роднина/приятел
- Медийна публикация
- Рекламна кампания
- Друго

12. Вашият пол е:

- Жена
- Мъж

13. Вашата възраст е:

- До 25 години
- 26 – 35 години
- 36 – 45 години
- 45 – 59 години
- Над 59 години

14. Живеете в:

- Град
- Село

15. Вашата заетост е:

- Учащ
- Работещ
- Учащ и работещ
- Безработен
- Пенсионер

16. Определяте месечния доход на домакинството си като:

- Под средния за България
- В рамките на средния за България
- Над средния за България



## КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА НА БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ – ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВИ

*докторант Емилия Христова,  
Аграрен университет – Пловдив*

### Резюме

В условията на пазарна икономика българското земеделие е под постоянен външен конкурентен натиск. През програмния период 2007 – 2013 г. земеделското производство е субсидирано, но чувствителни промени в конкурентоспособността се получиха само в зърнопроизводството. В другите сектори напредък липсва.

Целта на настоящата публикация е да се посочат възможните политики, стратегии, фактори и подходи за постигане на конкурентни предимства на българската селскостопанска продукция.

**Ключови думи:** ЕС, конкурентни предимства, евросубсидии, земеделска продукция

### Abstract

In a market economy Bulgarian agriculture is under constant external competitive pressures. During the programming period 2007 to 2013. agricultural production is subsidized, but sensitive to changes in competitiveness were only in grain production. In other sectors there is no progress.

The purpose of this publication is to identify policy options, strategies, factors and approaches to achieve competitive advantages of Bulgarian agricultural production.

**Keywords:** EU, competitive advantages, EU subsidies, agricultural production

### Въведение

След 01 януари 2007 г. (когато България стана член на Европейския съюз) нарасна конкурентния натиск на вътрешния пазар. Производители и преработватели на селскостопанска продукция, неподготвени да работят в новите условия, свиха своето производство и отстъпиха позиции. В пазарните ниши се настаниха чуждестранни конкуренти. Като резултат производството на зеленчуци и плодове, месни и млечни произведения намалеха драстично. Естествено възникват въпросите: Какво трябва да се направи, за да се излезе от това състояние? Какви политики и стратегии да се прилагат?

Поставената първа цел от Националния стратегически план за развитие на селските райони (НСПРСР) 2007 – 2013 г. е: развитие на конкурентоспособни и основани на иновации земеделие, горско стопанство и хранително-вкусова промишленост. По линия на евросубсидии и национални доплащания са предвидени 1 207 млн. евро специално за подобряване на конкурентоспособността на произвежданата в България земеделска продукция. Резултатите ще бъдат оценявани след приключване на Програмата, но не е трудно чрез наблюдаване на пазара да се установи, че подобрене, относно предлагане на зеленчуци, плодове и месни и млечни продукти, произведени от селското стопанство, не е настъпило. На пазара отново преобладават такива от внос.

Целта на настоящата публикация е да се очертаят възможните политики, стратегии, фактори и подходи за постигане на конкурентни предимства на българската селскостопанска продукция.

## Изложение

Философията на конкурентната политика се корени в трайното предимство над конкурента, постигнато чрез планирано заемане на позиции на пазара и отстояването им. Важно място в осъществяване на конкурентната стратегия е начина на производство. Според Майкъл Е. Портьър съществуват два основни типа производства, по отношение на конкурентните предимства: по-ниски разходи и продуктова диференциация. [7, 8]

По-ниските разходи позволяват да се произвежда сходен селскостопански продукт по-ефективно в сравнение с конкурентите, което означава и по-висока доходност. В основата на постигането им не бива да стои по-ниското заплащане – то е променлива величина и с времето това предимство ще се загуби.

Ниско разходната позиция е защита срещу конкурентите, тъй като земеделските производители могат да се противопоставят на ценовия натиск отвън. По-ниските разходи се постигат чрез: въвеждане на науката в практиката, използване на съвременни технологии, модерна високопроизводителна техника, подходящи сортове и преработка на суровините, така, че да се постигнат продукти с по-висока доходност и да се разшири пазарният им дял.

Веднъж постигнатите ниски разходи осигуряват печалби, които, реинвестирани в ново оборудване и технологии, позволяват запазване на лидерството и в бъдеще време, т.е. създава се обстановка за устойчивост на ниско разходното производство.

Продуктовата диференциация е способността да се осигурява продукцията уникална по стойност от гледна точка на качеството или специалните ѝ характеристики. Според Майкъл Е. Портьър конкурентната стратегия е нещото, което те прави различен. [7, 8]

Диференциацията може да се изрази в:

- Предлагане на селскостопански продукти, уникални за даден район или преработени суровини в специфични готови продукти по рецептури и технологии, гарантиращи изключителни вкусови качества. Уникалността и качествата на тези продукти позволяват получаване на по-високи приходи от средните за сродна продукция.
- Производството на продукти, които се различават от своите конкурентни аналози, предлагани на пазара, привлекателни за определена целева група от потребители.

По-малките селскостопански производители имат възможността да се възползват от предимствата на диференциацията като произвеждат продукти с регионална идентичност, включително и такива със защитено географско обозначение на произхода.

ИЗВОДИ: Възможностите за производство на продукти в определени райони, уникални по своята географска и почвена характеристика и специфични технологии са огромни. Изключително голям е потенциалът за развитие на биологично производство – оказва се, че нашите почви не са замърсени като някои от тези в Западна Европа.

И двата подхода водят до повишаване на конкурентоспособността на произвежданата селскостопанска продукция. Разбира се производството с по-ниски разходи и засилена диференциация е успешна стратегия, към които трябва да се насочат селскостопанските производители. Няма една единствена стратегия, която да се препоръча. Според своите възможности настоящи и потенциални и конкретните географско климатични, почвени и териториални условия, производителите трябва да решат към кои от по-горе посочените стратегии трябва да се насочат. Във всеки случай най-голяма е грешката, ако се спре до определено място в изчаквателна позиция.

Факторите на земеделското производство, които влияят пряко върху конкурентните възможности, са:

- Основни фактори – включват природните ресурси, климата, местоположението, квалификацията на работната ръка, наличието на финансов капитал.

- **Авангардни фактори** – обхващат модерната инфраструктура, високообразован персонал и изследователските институти. Тези фактори днес са най-важните за осигуряване на конкурентното предимство.

Двата вида фактори са пряко свързани. Авангардните фактори се надграждат над основните – те не могат да съществуват сами за себе си. Основните не могат да осъществяват нужния конкурентен напредък без да се опират на авангардните методи и да ги използват целенасочено.

Вътрешното търсене се определя в голяма степен от качеството на предлаганата продукция и ценовите равнища. Вътрешният пазар, макар и относително малък (около 7 млн. потребители), дава ясна представа и по-ранна картина на земеделските производители за потребностите на купувачите, в сравнение с чуждестранните конкуренти. Осигурената информираност повишава конкурентоспособността на българския производител пред чуждестранния.

Възможностите на България за производство на селскостопански продукти надвишават многократно възможностите на местния пазар. Независимо от това, страната ни е вносител на плодове и зеленчуци, на които сме традиционни производители. По вкусови качества те отстъпват пред местните. Какви са причините за тези несъответствия? Конкурентният натиск в началото на прехода почти унищожи някои сектори. За изминалите години от присъединяването ни към ЕС, положението не се е променило много. Явно подходът към проблемите не отговарят на създалата се ситуация. Стимулирането на отраслите, посредством различните лостове за подпомагане, дават частични резултати.

Производството на зърнени и технически култури бележи устойчив ръст на производството по години (таблица 1).

**Таблица 1**

Производство на зърнени и маслодайни култури по години, тона  
(по данни на МЗХ, отдел "Агростатистика")

култури	Пшеница	Ечемик	Царевица за зърно	Слънчоглед	Рапица
година					
2007 г.	2 390 610	419 762	312 860	564 447	93 018
2008 г.	4 632 210	878 001	1 368 347	1 300 711	231 176
2009 г.	3 976 852	858 679	1 290 833	1 317 979	235 490
2010 г.	4 094 597	833 271	2 047 414	1 536 321	544 841
2011 г.	4 458 492	707 022	2 209 204	1 438 702	519 910
2012 г.	4 404 947	661 932	1 717 785	1 387 780	271 041

Освен повишаване на производството се наблюдава и повишаване на качеството на българското зърно, както и стабилизиране на средните добиви (таблица 2).

Правителствата не контролират конкурентното предимство, но могат да му въздействат. С провежданата политика, те имат възможности да съдействат за укрепването на отрасъла и да подпомогнат конкурентните му предимства. Правилната роля на правителствената политика е да се стимулира използването на ресурсите – човешки и природни, за да се постигне по-висока производителност, качество и доходност. Конкуренцията между земеделските производители вътре в страната и конкуренцията им с вносителите подпомагат модернизирването на производството. Те мотивират импулси за промяна и иновации. Политиката за насърчаване на конкурентоспособността обикновено е насочена към общите национални интереси, но тя може да бъде фокусирана и по региони. Географската концепция е важна за

интензифициране на производството, като се отчитат местните природно – климатични условия и се разчита на местното самоуправление.

**Таблица 2**

Средни добиви на зърнени и маслодайни култури по години, кг/дка  
(по данни на МЗХ, отдел "Агростатистика")

култури	Пшеница	Ечемик	Царевица за зърно	Слънчоглед	Рапица
година					
2007 г.	219,7	244,7	145,9	93,7	172,3
2008 г.	416,7	394,3	415,5	180,2	264,2
2009 г.	318,7	332,2	470,7	192,8	217,3
2010 г.	361,9	339,7	625,1	210,5	257,1
2011 г.	392,0	395,0	553,1	192,7	224,8
2012 г.	377,7	345,8	368,0	177,7	201,5

Конкурентните предимства на националното селскостопанско производство не се създават в рамките на един програмен период от седем години. То се постига чрез продължително изграждане и усъвършенстване на човешките умения и знания, инвестиране в иновации, в създаване на нови продукти и нови форми на взаимоотношение вътре в сектора. Партиите се избират и провеждат своята икономическа политика най-често до следващите избори, поради което съществува постоянно колебание, отразяващо се неблагоприятно върху стабилното развитие на отрасъла и съответно на конкурентното предимство. Тази особеност налага приемането на дългосрочна стратегия за развитие на селскостопанското производство.

Печеленето на конкурентно предимство може да се постигне поради различията, а не според сходствата. [7, 8] Като страна ние имаме уникалната възможност на малка територия да разполагаме с разнообразни почвено – климатични особености, което ни прави производител на широка гама от селскостопанска продукция с висока потребителска стойност.

Правителствената политика трябва да създава средата, в която селскостопанския отрасъл да се развива, да създава работни места и да просперира. Заетостта е от първостепенно значение за стабилизиране на селските райони, за спиране на миграционните процеси, обедняване на населението и обезлюдяването на селата.

Достигане на конкурентни предимства за селскостопанското производство в дългосрочен период може да се постигне чрез:

- Образование – качеството на човешкия фактор трябва стабилно да расте, да се усъвършенстват уменията и способностите на изпълнителските кадри и квалификацията на мениджърите. Необходимо условие е да се засилят отношенията между образователните учреждения – училища, колежи, университети и работодатели, за да може подготовката на учащите се да отговаря на нуждите на производството.
- Наука и технология – Модернизацията на селско стопанското производство изисква високо равнище на прилаганите технологии. Стимулиране приложението на нови технологии и наука в производството е определящо за конкурентоспособността. Политиката трябва да е насочена към подобряване на изследователската и развойната дейност. Общия принцип в подхода към науката и технологията трябва да е изработване на иновационна политика, а не просто политика за наука и технология. [7,8]
- Инфраструктура – Конкурентоспособността не може да съществува без добре поддържана инфраструктура. Възможностите на транспорта да достигне за кратко време вътрешните и външните пазари са от огромно значение за пласиране на прясна,

качествена продукция. Телекомуникациите осигуряват актуална информация за стоковите пазари, за нови технологии и научни постижения.

- Субсидии – Осигуряване на преки субсидии за земеделските производители е важно средство за подобряване на финансовото им състояние и влияние върху фактора себестойност и моделиране на конкурентното предимство. Но със субсидирането на земеделския отрасъл трябва да се подхожда внимателно и премерено. Директните плащания на единица площ, които се извършват всяка година, облагодетелстват подсекторите на зърнопроизводството и техническите култури в равнинните райони, където производството е с ниски разходи на хектар. Зеленчукопроизводството, овощарството и животновъдството, където инвестициите се откупват за дълъг срок, се оказаха силно ощетени, по отношение на финансовата подкрепа. Като резултат се получи застой в тези подсектори и дисбаланс в селскостопанското производство.
- Стандарти – Прилагането на стандартите е необходимо условие, за да се постигне изискването за качество на произвежданата продукция на ниво безопасност и конкурентоспособност. Българското селскостопанско производство е съобразено със стандартите на ЕС и в този смисъл е конкурентоспособно на вътрешния и външните пазари.
- Регионална политика – Конкурентоспособността, основана на местните природно – климатични условия и традиции на производство в определения район отговарят на потребностите за стимулиране развитието на относително изостаналите райони.

Провежданите в България регионални политики:

- Програма за развитие на земеделието и селските райони в Странджа – Сакар;
- Програма за алтернативно земеделие в Родопите;
- Регионална програма за северозападна България не допринесоха съществено за развитието на съответните райони и конкурентоспособността на произвежданата продукция.
- Търговска политика – Целта на външнотърговската политика е да осигурява открит пазарен достъп на нашите селскостопански продукти в трети страни чрез преговори. Целта на вътрешната политика е елиминиране на нелоялните практики – изкривяване модела на търговията. Мерките трябва да са насочени срещу премахване на бариерите, а не върху регулиране на износа и вноса.
- Политика на диверсификация – разнообразяване на селскостопанското производство. Диверсификацията предоставя възможност за повишаване на конкурентоспособността чрез разширяване асортимента на отглежданата продукция. В зависимост от посоката на разширяване, тя бива хоризонтална и вертикална. Хоризонтална – разнообразяване на видовия състав на отглежданите култури. Производство на продукти със специфични аромати, вкусови качества, които никой не може да конкурира, поради тяхната уникалност.

Вертикална – навлизане в съседни производствени сфери, например: производители на зеленчуци създават предприятие за преработката им. Интегрирането на земеделието и хранително – преработвателния сектор позволява създаване на нови продукти за вътрешния пазар и износ, с което се повишава конкурентоспособността. По този начин се намалява суровинното производство в общия обем на хранителната верига, предлагат се стоки по-близо до купувача.

- Стимулиране създаването на организации на производителите – Държавата не може да създава организации на производителите, но може да подпомага чрез експерти и финансова помощ създаване на групи малки и средни стопанства. Целта е да се постигне общо по-голям обем на производство на висококачествени продукти, съответстващи на европейските стандарти. Обемът, качеството и агресивната обща маркетингова стратегия повишават конкурентните възможности на произвежданите от групата продукти. Подкрепата на вече създадените формални организации на производители

може да се осъществява чрез: изменения и допълнение на законодателните рамки (Закон за конкуренцията, Закон за собствеността и ползването на земеделските земи и други); прилагане на стимулиращи механизми, допустими при условията на членство в ЕС (за зеленчукопроизводството и овощарството); определяне звено към МЗХ, което да оказва качествена и професионална помощ на формалните обединения на ЗП по въпроси, засягащи пряко дейността им; бързо реагиране на неотложни потребности и проблеми по сигнали на съществуващите групи производители; създаването на организации на производителите подобряват позициите на ЗП при водене на преговори с търговците за постигане на по-високи цени на своята продукция в условията на тежка конкуренция.

- Фокусировка – насоченост към определени сегменти, група купувачи, производства или географски пазар. Например: отглеждането на етерично – маслени култури и получаването на етерични масла, които имат точно определени клиенти в парфюмерийната промишленост, хранително-вкусовата промишленост (като консерванти и подправки), във фармацевтиката при производството на лекарствата.

Слънчогледа и рапицата – за производство на биологични горива.

- Биологично производство – Качествените хранителни продукти, получени в резултат на биологично производство са търсени и се очаква търсенето им да нараства. Биологичното производство е възможност за решаване на конкурентоспособността на дребните фермери, особено в полупланинските и в планинските райони. За целта трябва да се търсят възможности за допълнително финансиране на биологичните земеделски производители, подготовка на кадри и научно обслужване по мерките на ПРСР.

### **Заклучение**

Нарастването на дела на продуктите с висока добавена стойност е от ключово значение за постигане на прогрес в конкурентоспособността. Интегрирането на земеделието и хранително – преработвателния сектор е важен фактор за намаляване на делът на суровините в общия обем на създадената стойност от селското стопанство и повишаване на интереса на потребителя към крайния продукт.

Първите позитивни сигнали за повишаване на конкурентоспособността и преодоляване на стреса от загубата на гарантираните външни и вътрешни пазари са налице. Зърнопроизводството вече успешно се конкурира на международните пазари<sup>1</sup>. Ред е на зеленчукопроизводството, овощарството и животновъдството. Решаването на производствените проблеми в тези сектори и повишаването на тяхната конкурентоспособност е задача на фермерите и на държавата. Всяка от страните трябва да направи своя принос. Фермерите – с новаторско мислене и действия. Държавата с политиката си може да даде тласък на промените. Земеделието се нуждае от нова иновационна политика, за която голям принос могат да имат учените от ССА, БАН и Аграрните университети.

### **Литература**

1. Атанасова М. (2011). Конкурентни възможности на аграрния сектор, стр.76.
2. Бенчева Н. (2005). Конкурентна способност на аграрния сектор и изискванията на европейската аграрна политика, Научни трудове на АУ, том, стр.173-186, Академично издателство на Аграрен университет, Пловдив.

---

<sup>1</sup> В световната търговия през 2011/2012г. България се нарежда на първо място по износ на слънчогледово семе и на дванадесето място по износ на пшеница (по данни на Американския Департамент по земеделие).

3. Българското селско стопанство, 2012, [www.economynews.bg](http://www.economynews.bg)
4. Димов Н. (2006). Регионално устойчиво развитие на България: предимства, ограничения и синергичен ефект. В: Евроинтеграция и устойчиво развитие, съставен и редактиран А. Мантарова, М. Захариева, Изд. "Изток-запад", София.
5. Димов Н. (2004). Регионите в България. В.Търново.
6. Кънчев И., Дойчинова Ю. Аграрна структура в България – проблеми и развитие, в "Конкунтоспособность сельскохозяйственных предприятия и фермерской деятельности страных переходного периода"
7. Портър М.А.(2004). Конкурентното предимство на нациите. София
8. Портър М.А.(2010). Конкурентна стратегия. Техники за анализ на индустрии и конкуренти. София
9. Global Seed Market Report: Growth Drivers, Major Issues and Key Business Strategies, Global Seed Market Report: 2012 Edition – Research and Markets
10. Revitalizing agriculture research for global food security, Food Security, December 2009, Vol.1, Issue 4, p.391-401

## ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ ПРЕДПОЧИТАНИЯ КЪМ БИРАТА В БЪЛГАРИЯ

*Деница Косева,  
катедра "Международни икономически отношения",  
Икономически университет – Варна*

Бирата е продукт с многовековна история. "Ражда се" едновременно с хляба много преди новата ера. Тя е най-старата и най-консумираната напитка в света. В структурата на напитките се нарежда на трето място след водата и чая. В древния Египет, докато са строили пирамидите, работниците са получавали по 4 литра бира на ден.

Пивоварната индустрия, която задоволява потребностите на хората от бира, днес заема значителен дял в структурата на хранително-вкусовата промишленост, създава работни места, осигурява доходи на предприемачите, на държавата, на търговците, на заетите в нея. На фона на световната история производството на бира в България е сравнително "младо", то води началото си от края на XIX век, когато след Унгарската революция се заселват производители в Шумен, а френски предприемачи около 1873 г. откриват пивоварни. Така в началото на XX век на пазара все по-често присъства бирата и расте нейната консумация. Днес по потребление на бира (73 – 80 литра на човек годишно) страната се нарежда на едно завидно "средно" място. За сравнение в Чехия се падат по 145 литра на човек годишно, ирландците достигат до 160 литра, но след нас по този показател са Швеция, Швейцария, Италия, Франция (т.нар. винени държави).

След първата световна война България има 18 пивоварни, повечето собственост на чужденци – германци и чехи. След Втората световна война пивоварните са национализирани, а след демократичните промени 1989 г. българският пазар е доминиран от големите мултинационални бирени компании. Те приватизираха част от местните пивоварни и сега произвеждат както национални, така и чуждестранни марки бира.

През 2012 г. в страната е имало 13 пивоварни, от които 6 са притежание на чуждестранни фирми. Независимо от малките мащаби на страната у нас се произвеждат 582 млн. литра бира, разпределена в 80 асортимента. От тях 8,5 хектолитра са продадени в Германия, Кипър, Испания, Англия, Румъния, Белгия, Холандия и др. Същевременно на българския пазар са внесени 4,6 млн. литра.

Бихме могли да продължим със статистическа информация за производството и пазара на бирата в България, но и казаното дотук ни дава основание да отбележим следното:

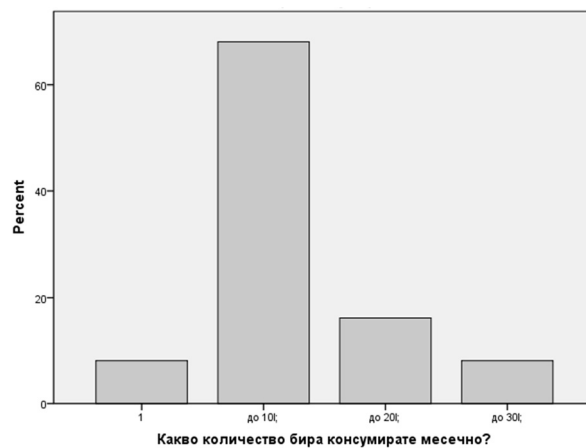
- ✓ От динамичните промени на пазара на бирата зависи разширяването или съкращаването на пивоварната индустрия в страната.
- ✓ Доколкото преобладаващите количества от производството на пивоварните в България е предназначено за националния пазар, за фирмите е важно да познават нагласите на българските потребители, техните предпочитания и избор.
- ✓ Същевременно не може да се пренебрегне обстоятелството, че вносът на бира в условията на засилващи се интеграционни процеси се разширява. Само за една година (2012 г. спрямо 2011 г.) вносът на бирата бележи ръст от 8,3% и това обстоятелство налага да се потърси отговор на въпросите колко силна и колко мащабна е нагласата на българина да заменя национално произведената с вносна бира, необходима ли е, или не е протекционистична държавна политика в защита на националното производство.



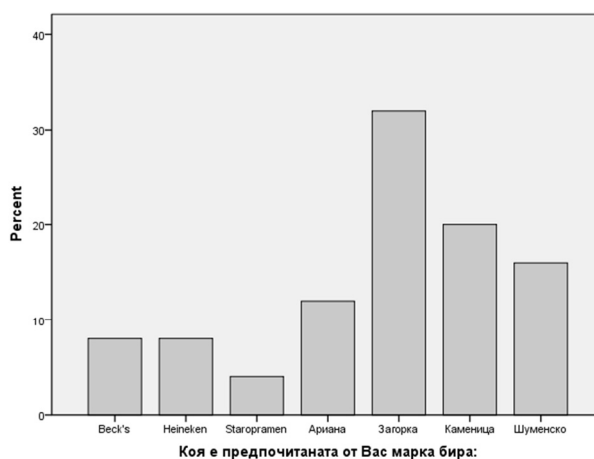
За да проучим нагласите на българите като потребители на бира "вносна" и "национална", направихме допитване – анкета на случаен принцип. За съжаление, времето, с което разполагахме, не ни позволи да извършим мащабно проучване, но и сега получените резултати потвърждават хипотетичните ни очаквания и можем да направим изводи с практическо значение.

Въпреки безспорния недостатък, произтичащ от малкия брой анкетирани, искам да споделя резултатите, които се получиха и да формулирам няколко налагащи се извода. Бяха анкетирани 50 души, от които 52% са жени и 48% – мъже. Важен фактор е възрастовата група, в която попада всеки един от респондентите – 70% са на възраст до 25 години, 12% са на възраст между 26 и 36 години, 10% са на възраст между 37 и 47 години и само 8% са на възраст между 48 и 58 години.

От направеното проучване се вижда, че около 70% от анкетираните пият до 10 литра на месец, което показва, че бирата е един от най-желаните продукти на българския пазар.



Предпочитанията на потребителите са на страната на бирата, произведена в България. Първите четири марки бири, които предпочитат респондентите, са Загорка, Каменица, Шуменско и Ариана. Само 21% дават приоритет на вноската бира. Лидери при чуждата бира са Beck's, Heineken и Staropramen.



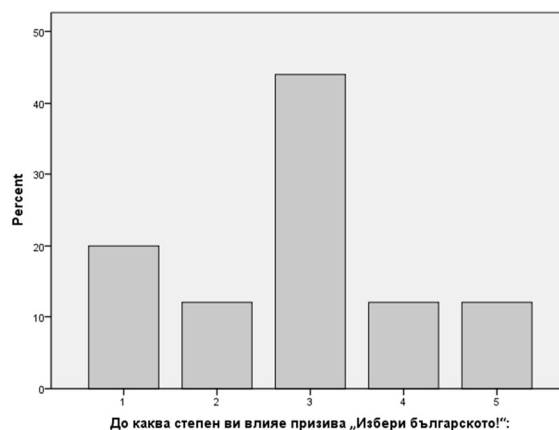
За повече от 40% от анкетиранияте няма значение в коя страна е произведена вносната бира. Малко под 50% твърдят, че предпочитаната от тях бира трябва да е произведена в България. Само 12% от респондентите са отговорили, че според страната на производство, желаят да е чужда. Важен и стимулиращ фактор при избора и покупка на бира е рекламата.

Един от основните въпроси в направената анкета е оценката на следните характеристики при избор на българска и вносна бира:

- ✓ вкус;
- ✓ алкохолно съдържание;
- ✓ цвят;
- ✓ аромат;
- ✓ прозрачност;
- ✓ качество на бирата;
- ✓ начин на ферментация;
- ✓ марка;
- ✓ място на производство;
- ✓ цена;
- ✓ разфасовка;
- ✓ дизайн на етикета на бутилката;
- ✓ материал на опаковката;
- ✓ наличност в търговската мрежа.

С най-висока оценка (5 от 5) при българските бири са следните характеристики: цвят, аромат, марка, наличност в търговската мрежа, цена и разфасовка. Вкусът и качеството на бирата са с почти максимални оценки (4 от 5). Характеристики с най-високи оценки при вносните бири са прозрачност, марка, място на производство. Вкус, цвят, аромат, алкохолното съдържание, качество на бирата, начинът на ферментация и наличност в търговската мрежа са оценени с 4 от 5 точки. Това дава възможност да направим извода, че респондентите са дали по-високи оценки на характеристиките на българската.

В края на анкетата беше зададен на респондентите въпросът: "До каква степен ви влияе призивът "Избери българското?". Въпросът е съставен от 5-степенна скала, като с 1 отбелязват силно влияние, а с 5 слабо влияние. Само 20% отговарят, че посоченият призив им влияе силно. Около 30% дават среден отговор. Това показва, че при избора на бира влиянието от произхода на бира не е от голямо значение. От по-голямо значение са други фактори – предпочитание от опит и качеството на бирата.



Съотношението между вноса и износа на бира и опитът на българските пивоварни показват, че на този етап да се атакуват чуждите пазари, е излишно, защото шансовете за пробиви с допълнителни количества са малки.

Не е оправдано и държавата да произвежда протекционистична политика (във Франция 160% е увеличен акцизът на бирата с цел подкрепа на винопроизводството). Внасяните в България на количества бира са относително малки и имат значение преди всичко за обогатяване на бирения асортимент, без да застрашават местното производство. Ярослав Хачек казва: "правителство, което повиши цената на бирата, неминуемо пада от власт". Това, разбира се, за България би било пресилено да се каже и все пак пазарът на бирата ще функционира нормално само ако е освободен от държавна намеса.

Не може да се очаква през следващите години пазарът на бирата в България чувствително да се разшири. Постигнатият ръст от 4,1% през 2012 г. спрямо предходната е на оптимално равнище, като в стойностно изражение увеличението е с 1,6%, което е осигурило допълнителен доход от 727,7 млн. лв. Пазарният капацитет на бирата може да се каже, че е "запълнен". Това не означава, че няма да настъпят промени в неговата асортиментна и фирмена структура. Силно конкурентният характер на пазара на бирата и в бъдеще ще мотивира пивоварните фирми да засилват диференциацията на своя продукт чрез повишаване на качеството, подобряване на опаковката и разфасовката и рекламата.

В страната не е "размито" съотношението "национална и вносна" бира и пивоварните в България и в следващите години ще се съревновават за спечелване на предпочитанията на потребителите на местния пазар.

## **Литература**

1. В-к "Капитал.
2. Интернет

## **Приложение**

### **Анкета на тема "Потреблението на бира в България"**

#### **1. Пол:**

- А) Мъж;
- Б) Жена.

#### **2. Вашата възраст е:**

- А) До 25 г.
- Б) 26 – 36 г.
- В) 37 – 47 г.
- Г) 48 – 58 г.
- Д) Над 59 г.

#### **3. Живеете в:**

- А) Град;
- Б) Село.

#### **4. Вашата заетост е:**

- А) Учаш;
- Б) Работещ;
- В) Уча и работя;
- Г) Безработен;
- Д) Пенсионер.

**5. Месечният ви доход е:**

- А) До 300 лв.
- Б) Между 300 лв. и 500 лв.
- В) Между 500 лв. и 1000 лв.
- Г) Над 1000 лв.

**1. Купували ли сте бира?**

- А) да;
- Б) не.

**2. Колко често купувате бира?**

- А) всеки ден;
- Б) няколко пъти седмично;
- В) няколко пъти месечно;
- Г) по-рядко.

**3. Откъде купувате бира за дома?**

- А) от кварталния магазин;
- Б) от големите супермаркети;
- В) от интернет;
- Г) от друго място (моля, посочете) .....

**4. В какво количество обикновено купувате бира за дома?**

- А) над 0,33 – до 0,5 l;
- Б) над 0,5 – до 1,5 l;
- В) над 1,5 l.

**1. Пиете ли бира:**

- А) да;
- Б) не.

**2. Какво количество бира консумирате месечно?**

- А) до 10 l;
- Б) до 20 l;
- В) до 30 l;
- Г) над 30 l.

**3. Каква бира предпочитате според страната ѝ на производство:**

- А) българска;
- Б) чужда;
- В) не е от значение.

**4. Кой фактор най-често определя вашия избор при покупка на бира?**

- А) утвърдените във времето собствени предпочитания;
- Б) препоръка от близки и приятели;
- В) изборът ми е спонтанен, често чисто е емоционален;
- Г) рекламата;
- Д) друго (моля, посочете).....

**5. Къде консумирате най-много бира:**

- А) вкъщи;
- Б) на заведение;
- В) на открито;
- Г) на работа.

**6. В каква опаковка предпочитате бирата:**

- А) стъклена бутилка;
- Б) пластмасова бутилка;

- В) кен;
- Г) наливна бира.

**7. Какъв е идеалният вкус на бирата според вас:**

- А) лек, негорчив и слабо замайващ;
- Б) твърд, горчив и опияняващ;
- В) с умерена твърдост, горчивост и опияняване.

**8. Посочете първите три български марки бира, за които се сещате:**

- А) .....
- Б) .....
- В) .....

**9. Посочете първите три чужди марки бира, за които се сещате:**

- А) .....
- Б) .....
- В) .....

**10. Коя е предпочитаната от Вас марка бира:**

- A. Ариана
- B. Астика
- C. Болярка
- D. Бургаско
- E. Варна
- F. Голд
- G. Загорка
- H. Каменица
- I. Леденика
- J. Ломско пиво
- K. ММ
- L. Пиринско
- M. Плевенско
- N. Столично
- O. Шуменско
- P. Amstel
- Q. Beck's
- R. Budweiser
- S. Carlsberg
- T. Grolsch
- U. Heineken
- V. Kaiser
- W. Staropramen
- X. Stella Artois
- Y. Tuborg
- Z. Друга (моля, посочете).....

**11. До каква степен ви влияят рекламите при покупка на бира:**

- |               |   |   |   |               |
|---------------|---|---|---|---------------|
| 1             | 2 | 3 | 4 | 5             |
| Силно влияние |   |   |   | Слабо влияние |

**12. Моля, ранжирайте с 0 до 10 всеки от следните видове реклама според това доколко Ви оказва влияние:**

- А) външна;
- Б) интернет;

- В) печатна;
- Г) препоръка от приятел;
- Д) промоции и презентации;
- Е) радио;
- Ж) спонсорство;
- З) ТВ.

**13. Колко често пиете българска бира:**

- А) всеки ден;
- Б) няколко пъти седмично;
- В) няколко пъти месечно;
- Г) по-рядко.
- Д) не пия българска бира.

**14. Колко често пиете чужда бира:**

- А) всеки ден;
- Б) няколко пъти седмично;
- В) няколко пъти месечно;
- Г) по-рядко.
- Д) не пия чужда бира.

**15. При равни други условия (цена, качество...) какво ще предпочетете?**

- А) вносна бира;
- Б) произведена в България;
- В) не правя разлика между българска и чужда бира.

**16. Как бихте оценили следните характеристики на продукта (1 – минимална оценка, 5 – максимална оценка). За всяка характеристика отбележете с X за българска бира и с V за чужда бира.**

Характеристики на продукта	1 (min оценка)	2	3	4	5 (max оценка)
вкус					
алкохолно съдържание					
цвет					
аромат					
прозрачност					
качество на бирата					
начин на ферментация					
марка					
място на производство					
цена					
разфасовка					
дизайн на етикета и бутилката					
материал на опаковката на бирата					
наличност в търговската мрежа					

**17. Когато купувате българска бира, кое за Вас е най-важното:**

- А) страната, в която е произведена;
- Б) цената на бирата;
- В) качество на бирата;
- Г) тази, която вече сте пили и ви е харесала.
- Д) друго (моля, посочете) .....

**18. Когато купувате бира от внос кое за Вас е най-важното:**

- А) страната, в която е произведена;
- Б) цената на бирата;
- В) качество на бирата;
- Г) тази, която вече сте пили и ви е харесала.
- Д) друго (моля, посочете) .....

**19. До каква степен ви влияе призива "Избери българското!":**

- |             |   |   |   |             |
|-------------|---|---|---|-------------|
| 1           | 2 | 3 | 4 | 5           |
| Силно влияе |   |   |   | Слабо влияе |

## РОЛИ НА СЪПРУЗИТЕ ПРИ ВЗЕМАНЕТО НА РЕШЕНИЕ ЗА ПОКУПКА НА ОСНОВНИ ПРОДУКТОВИ ГРУПИ

*докторант Ирина Кънчева,  
доц. д-р Георги Маринов<sup>1</sup>,  
Икономически университет – Варна*

### Резюме

Вземането на семейни решения е област, която привлича творческия интерес на широк спектър от обществени науки. През последните десетилетия редица проучвания са насочени към изследване на различни аспекти на поведението на семейството при вземане на решение за покупка. Разпределението на ролите, изпълнявани от членовете на семейството, е крайгълният камък за разбиране на комплексната природа на процесите на вземане на семейно решение. Фокусът на разработката пада върху възприетията на съпрузите за разпределението на ролите при вземане на семейно решение. Проведеното изследване е насочено към установяване на специализацията на ролите на съпруга и съпругата в рамките на три етапа от процеса на вземане на семейно решение за покупка сред 22 продуктови категории. Представените първични данни са набрани от извадка "по удобство", включваща 114 съпруги и 101 съпрузи от различни семейства.

**Ключови думи:** Семейни роли, семейно решение за покупка, процес на вземане на семейно решение

**JEL класификация:** D03, D12, J12, R22

### Abstract

Family decision-making is an area of interest for a wide specter of social sciences. Over the last few decades an extensive amount of research have been aimed at various dimensions of family purchasing behavior. The division of parts played by family members is the cornerstone for understanding the complex nature of family decision processes. This paper is focused on spouses' perception of marital role distribution in family decision-making. The role specialization of husbands and wives at three stages of family decision-making process was examined across 22 product categories, using a convenience sample of 114 wives and 101 husbands from different families.

**Key words:** Marital Roles, Family Purchase Decision, Family Decision-Making

**JEL classification:** D03, D12, J12, R22

### 1. Преглед на литературата за ролите на съпрузите при покупка

Процесите на глобализация на съвременния свят и присъединяването на страната към Европейския съюз водят до редица изменения в икономически и социокултурен аспект, които дават своето отражение върху познатите модели на поведение на българското семейство. Разнообразието на ресурси и потребности, съсредоточени в рамките на семейната система, определя нейното водещо значение като единица за вземане на потребителски решения. Въпросите, свързани с разпределението на ролите между съпрузите при вземането на семейно решение за покупка, са заредени с особена актуалност както в теоретичен, така и в практически план. Разширяването на знанията в тази насока допринася за разработването на ефективна маркетингова стратегия.

Целта на доклада е да бъде изяснена ролевата структура в съвременното българско семейство. Изследването се основава на специализирани научни статии по изследвания проб-

---

<sup>1</sup> Част 1 е написана от Ирина Кънчева, части 2 и 3 – от двамата автори при равностойно участие. Докладът се разработва в рамките на научен проект НП 107/2013 – ИУ – Варна.



лем и първични данни от емпирично проучване на разпределението на ролите между съпрузите, проведено през пролетта на 2013 г.

Различни аспекти на разпределението на ролите между съпрузите в процеса на вземане на семейно решение за покупка са изследвани в работите на Блоод и Уулф (1960)<sup>1</sup>, Родман (1972)<sup>2</sup>, Дейвис (1974)<sup>3</sup>, Дейвис и Риго (1974)<sup>4</sup>, Грийн и Кънингам (1975)<sup>5</sup>, Бонфийлд (1978)<sup>6</sup>, Роузен и Гранбоа (1983)<sup>7</sup>, Куолс (1987)<sup>8</sup>, Форд и съавтори (1995)<sup>9</sup>, Уебстър (1995)<sup>10</sup> и др. Авторите съсредоточават своето внимание върху съпругеската двойка, тъй като децата имат ограничено участие в процеса на вземане на решение както по отношение на ежедневни (Спиро, 1983<sup>11</sup>), така и на комплексни семейни покупки (Лий и Леви, 2004<sup>12</sup>).

Дейвис дефинира ролите в семейството като отговорности, отнесени към определена позиция. Те определят правата и задълженията на всеки индивид в рамките на семейната група. Ролите, свързани с процеса на вземане на семейно решение за покупка, се разпределят между съпрузите въз основа на съвкупност от фактори, външни или вътрешни за семейната единица. Към външните фактори се отнасят наложените културни стереотипи, определящи нагласите, относно мястото на мъжа и жената в обществената система (Блоод и Уулф, Форд и съавтори). Установена е пряка зависимост между ориентацията на конкретна културна група за разпределение на ролите между половете и относителното влияние на всеки от съпрузите в процеса на вземане на семейно решение за покупка (Грийн и Кънингам, Роузен и Гранбоа, Куолс). Пътам и Дейвидсън (1987)<sup>13</sup> отчитат по-слабо влияние на половите стереотипи върху разпределението на ролите между съпрузите и ориентация към вземане на автономни решения за покупка с ниски нива на риск. Социалните промени, насочени към равнопоставеност между половете в западните общества, са илюстрирани от прехода към съвместно вземане на финалното решение (Дейвис и Риго, Бонфийлд). Въз основа на разпределението на ролите между половете, Родман идентифицира четири етапа на обществено

---

<sup>1</sup> Blood, R., Wolfe, D. "Husbands and wives: The Dynamics of Married Living", 1960, Glenhoe, IL: Free Press.

<sup>2</sup> Rodman, H. Marital Power and the Theory of Resources in Cross-Cultural Context, *Journal of Comparative Family Studies*, 1, 1972, pp. 50-61.

<sup>3</sup> Davis, H. L., Family Decision Making as Conflict Management, *Advances in Consumer Research*, 1, 1974, pp. 532-535.

<sup>4</sup> Davis, H. L., Rigaux, B. P., Perception of Marital Roles in Decision Processes. – *Journal of Consumer Research*, 1, June 1974, pp. 51-62.

<sup>5</sup> Green, R., Cunningham, I., "Feminine Role Perception and Family Purchase Decisions", *Journal of Marketing Research*, 1975, 12, pp. 325-343.

<sup>6</sup> Bonfield, E. H., Perception of Marital Roles in Decision Processes: Replication and Extension, *Advances in Consumer Research*, 5, 1978, pp. 300-307.

<sup>7</sup> Rosen, D., Granbois, D., Determinants of Role Structure in Family Financial Management. – *Journal of Consumer Research*, 10, 1983, pp. 253-258.

<sup>8</sup> Qualls, W., " Household Decision Behavior: The Impact of Husbands' and Wives' Sex Role Orientation", *Journal of Consumer Research*, 14, 1987, pp. 264-279.

<sup>9</sup> Ford, J., LaTour, M., Henthorne, T., "Perceptions of Marital Roles in Purchase Decision Processes: A Cross-Cultural Study", *Journal of the Academy of Marketing Research*, 23, 2, 1995, pp. 120 – 131.

<sup>10</sup> Webster, C., "Determinants of Marital Power in Decision Making", *Advances in Consumer Research*, vol. 22, 1995, pp. 717-722.

<sup>11</sup> Spiro, R. L., Persuasion in Family Decision-Making, *Journal of Consumer Research*, March 1983, pp. 393 – 402.

<sup>12</sup> Lee, C., Levi, D., The influence of family members on housing purchase decisions, *Journal of Property Investment & Finance*, 22, 4, 2004, pp. 320-338.

<sup>13</sup> Putham, M., Davidson, W. R., Family Purchasing Behavior II: Family Roles by Product Category, Management Horizons, Inc., Columbus, OH, 1987.

развитие: патриархален (доминираща роля на мъжете); модифициран патриархален; преход към равнопоставеност и равнопоставеност между мъже и жени<sup>1</sup>.

Към вътрешните за семейството фактори на разпределението на ролите при вземане на семейно решение за покупка спадат степента на ангажираност по отношение на конкретна покупка (Уебстър) и ресурсите, внасяни в брака от всеки от съпрузите (Грийн и съавтори (1983)<sup>2</sup>. Съгласно постулатите на Теорията за ресурсите<sup>3</sup> всеки от съпрузите оказва толкова по-голямо влияние върху процеса на вземане на семейно решение за покупка, колкото повече ресурси (доход, образование, социален и трудов статус и др.) притежава. Тази теория е подкрепена в редица западни общества, но устойчивите културни норми в патриархалните общности влизат в противоречие с нея. Изследването на Родман, проведено в Гърция и Югославия през 1972 г.<sup>4</sup>, отчита по-голямо влияние на мъжете от ниските слоеве на обществото, докато в семействата с по-висок социален статус се наблюдава равнопоставеност между съпрузите при вземане на семейни решения.

Редица изследвания установяват специализация на ролите на съпруга и съпругата при вземане на семейно решение за покупка в зависимост от продуктова категория (Дейвис, Дейвис и Риго, Бонфиелд, Грийн и съавтори, Уебстър), както и по отношение на избора на конкретни продуктови характеристики (Старч, 1958)<sup>5</sup> и Дейвис, 1970)<sup>6</sup>. В този тип изследвания се използват различни продуктови категории. Шуптрин и Самюелсън изследват разпределението на ролите между съпрузите при вземане на решения за две комплексни покупки – автомобил и мебели, Хопкинс и Уебстър (2000)<sup>7</sup> разглеждат шест често използвани продуктови категории с висока и с ниска степен на ангажираност, а Дейвис, Дейвис и Риго, Бонфиелд и Уебстър прилагат своето изследване по отношение на 25 категории продукти и услуги. От друга страна, Джафе и Сенфт (1966)<sup>8</sup> откриват, че относителното влияние на съпрузите се променя в зависимост от етапа на процеса на вземане на семейно решение. Значителна специализация на ролите се наблюдава във фазата на търсене на информация (Дейвис и Риго, Пътам и Дейвидсън).

---

<sup>1</sup> Бел. авт.: превод от англ. ез. на предложената от Родман типология: Patriarchy, Modified Patriarchy, Transitional Equalitarianism and Equalitarianism.

<sup>2</sup> Green, R., Leonardi, J. P., Chandon, J. L., Cunningham, I., Verhage, B., Strazzieri, A. Societal Development and Family Purchasing Roles: A Cross-national Study, *Journal of Consumer Research*, 9, 1983, pp. 436-442.

<sup>3</sup> Бел. авт.: от англ. Resource Theory.

<sup>4</sup> Авторът определя тези общества като патриархални.

<sup>5</sup> Starch, D. and staff, *Male vs Female Influence on the Purchase of Selected Products*, A report prepared for True Magazine, 1958.

<sup>6</sup> Davis, H. L., *Dimensions of Marital Roles in Consumer Decision Making*, *Journal of Marketing Research*, 7, 1970, pp. 168-177.

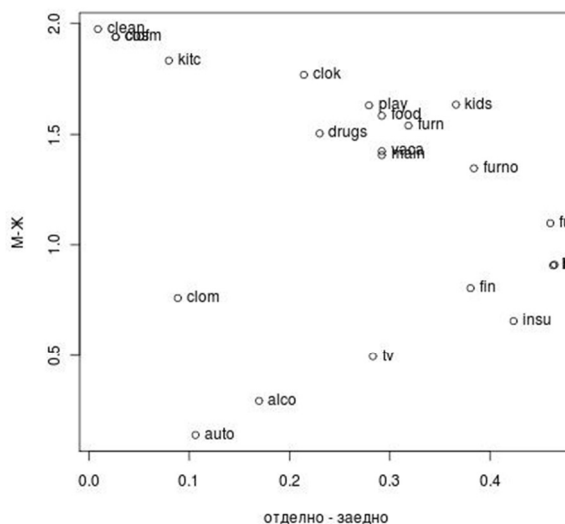
<sup>7</sup> Hopkins, C. D., Webster, C., *Summary Brief Resource Theory and Marital Decision-Making Power: The Utilization of an Hedonic Modeling Approach*, Ed., T.A. Suter Society for Marketing Advances Conference, 2001, pp. 57-58.

<sup>8</sup> Jaffe, L. J., Senft, H., *The Roles of Husbands and Wives in Purchasing Decisions*, Attitude research at sea. Chicago: American Marketing Association, 1966, pp. 95-110.

## 2. Експериментът

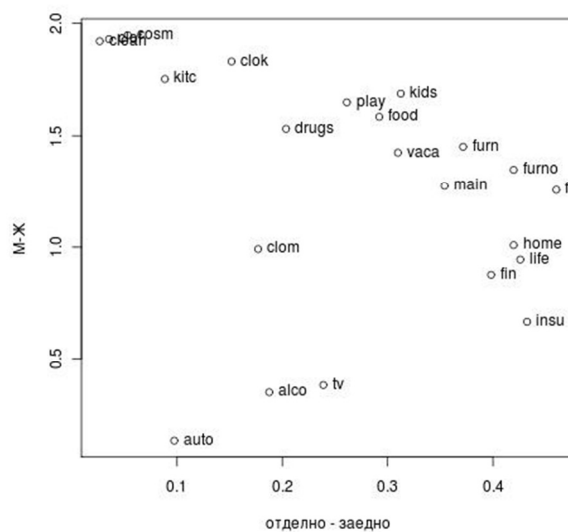
За определяне на разпределението на ролите на съпрузите при вземане на решение за покупка на основни продуктови групи проведохме през пролетта на 2013 г. анкетно проучване, обхващащо извадка "по удобство", съставена от общо 215 респондента, 114 съпруги и 101 съпрузи от различни семейства с минимум 2 години семеен живот, от 56 населени места у нас. След ревизия на отговорите одобрени за финалния анализ, са 113 съпруги и 99 съпрузи. Помолихме респондентите да попълнят структуриран въпросник, в който отговарят на директни въпроси, насочени към определяне на относителното влияние на съпрузите по отношение на първоначалното идентифициране на възникналата потребност, събирането и обобщаването на информацията за възможните алтернативи и осъществяването на крайния избор за 22 групи продукти и услуги. Резултатите от изследването систематизирахме поотделно за мъжете и за жените. На графиките по-долу по ординатата е нанесена ролята на съответния член на семейството при вземане на решението (0 – съпругът, 2 – съпругата, 1 – съвместно), а по абсцисата – степента на самостоятелност (по-близо до 1 са решенията, определяни като съвместни).

**Жените** преценяват идентифицирането на потребностите като приоритет по-скоро на съпругата: по-голямата част от нуждата от продуктите се открива именно от тях (вж. фиг. 1).



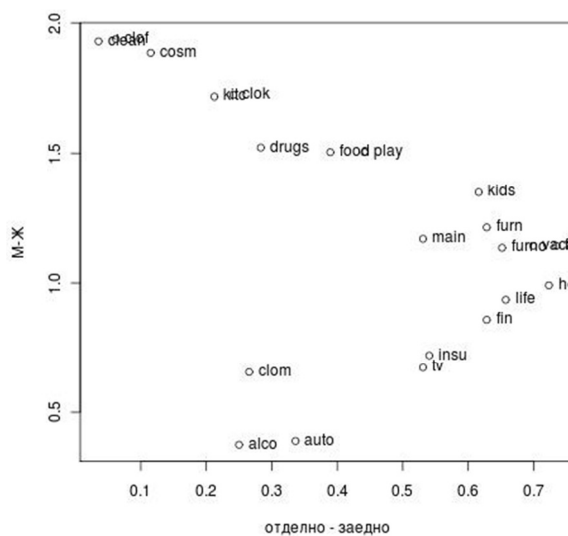
**Фиг. 1.** "Кой първи в семейството е идентифицирал тази нужда" (отговори на жените)

Ясно могат да се отграничат някои "чисто женски" (почистващи препарати, козметика, кухненски принадлежности, дрехи за жената), както и "чисто мъжки" (автомобил, алкохол, в по-малка степен дрехи за мъжа) групи стоки. При финансовите продукти (застраховка "Живот", други застраховки, финансови продукти) откриването на нуждата е съвместно, но по-скоро от мъжа в семейството.



**Фиг. 2.** "Кой събира и обобщава информацията за възможните алтернативи?"  
(отговори на жените)

При етапа на събиране на информация относно възможните алтернативи (фиг. 2) картината е подобна – същите групи стоки са "приоритет" на същия член от семейството, но има повече съвместни решения, особено при финансовите продукти.



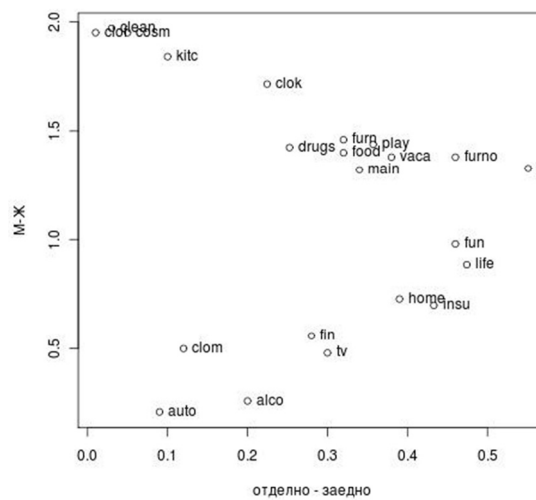
**Фиг. 3.** "Кой прави крайния избор?"  
(отговори на жените)

При финалния избор (фиг. 3) съвместните действия се проявяват още по-силно, особено при финансовите продукти, въпреки че при тях крайното решение е предимно на мъжа в семейството.

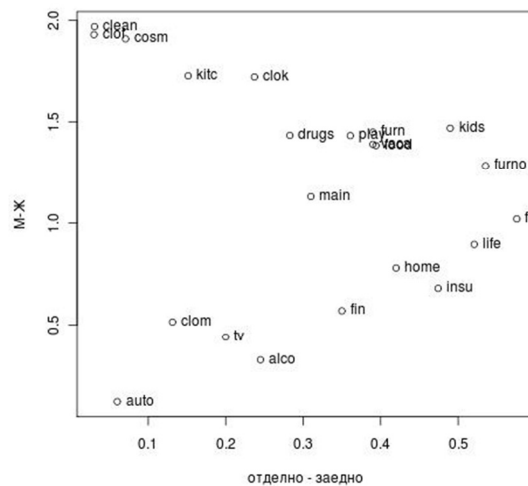
Впечатление при отговорите на жените прави фактът, че "чисто женските" продуктови групи остават такива и на трите разглеждани етапа, докато при "мъжките" е налице висока доза съвместност.

Мъжете в изследването имат сходни виждания по идентифицирането на нуждата с тези на жените (фиг. 4). И тук ясно се разграничават "чисто женски" и "мъжки" групи продукти, които са на практика същите, каквито посочват и жените. Също така се признава, че жените са по-активни в идентифицирането.

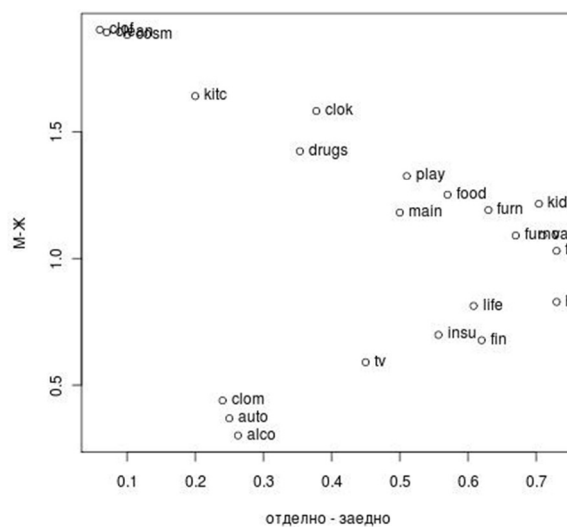
Прави впечатление обаче, че мъжете представят ролята си при финансовите продукти като по-важна, в т.ч. както като тежест, така и като самостоятелност. Това становище се запазва и при следващия етап (фиг. 5), където има известно преместване към решения от взаимен тип.



Фиг. 4. "Кой първи в семейството е идентифицирал тази нужда" (отговори на мъжете)



Фиг. 5. "Кой събира и обобщава информацията за възможните алтернативи?" (отговори на мъжете)



**Фиг. 6.** "Кой прави крайния избор?"  
(отговори на мъжете)

При етапа на финалния избор (фиг. б) според мъжете има консолидиране на групите стоки, особено "чистите". Като цяло налице е и преместване по посока на увеличаване на "тежестта" на съпруга (мъжа в семейството). Предвид факта, че именно мъжете имат традиционната роля да доставят средства за препитание, действието на ресурсната теория не би изглеждало неправдоподобно, особено предвид двоякия характер на зрелостта (вж. по-подробно Левкова, 2004).

### 3. Заключение

Жените играят важна роля във всички етапи на вземането на решение за покупка, дори и при продукти, за които формално решенията се вземат от мъжете.

Финансовите продукти, както и жилището са такива продукти, при които решенията се вземат съвместно, при все че по-голяма тежест се приписва на мъжа в семейството.

### Литература

1. Blood, R., Wolfe, D., Husbands and wives: The Dynamics of Married Living, 1960, Glenhoe, IL: Free Press.
2. Bonfield, E. H., Perception of Marital Roles in Decision Processes: Replication and Extension, *Advances in Consumer Research*, 5, 1978, pp. 300-307.
3. Davis, H. L., Dimensions of Marital Roles in Consumer Decision Making, *Journal of Marketing Research*, 7, 1970, pp. 168-177.
4. Davis, H., L., Family Decision Making as Conflict Management, *Advances in Consumer Research*, 1, 1974, pp. 532-535.
5. Davis, H. L., Rigaux, B. P., Perception of Marital Roles in Decision Processes, *Journal of Consumer Research*, 1, June 1974, pp. 51-62.
6. Ford, J., LaTour, M., Henthorne, T., "Perceptions of Marital Roles in Purchase Decision Processes: A Cross-Cultural Study", *Journal of the Academy of Marketing Research*, 23, 2, 1995, pp. 120-131.

7. Green, R., Cunningham, I., "Feminine Role Perception and Family Purchase Decisions", *Journal of Marketing Research*, 1975, 12, pp. 325-343.
8. Green, R., Leonardi, J. P., Chandon, J. L., Cunningham, I., Verhage, B., Strazzeri, A., Societal Development and Family Purchasing Roles: A Cross-national Study, *Journal of Consumer Research*, 9, 1983, pp. 436-442.
9. Hopkins, C. D., Webster, C., Summary Brief Resource Theory and Marital Decision-Making Power: The Utilization of an Hedonic Modeling Approach, Ed., T.A. Suter Society for Marketing Advances Conference, 2001, pp. 57-58.
10. Jaffe, L. J., Senft, H., *The Roles of Husbands and Wives in Purchasing Decisions*, Attitude research at sea. Chicago: American Marketing Association, 1966, pp. 95-110.
11. Lee, C., Levi, D., The influence of family members on housing purchase decisions, *Journal of Property Investment & Finance*, 22, 4, 2004.
12. Putham, M., Davidson, W. R., *Family Purchasing Behavior II: Family Roles by Product Category*, Management Horizons, Inc., Columbus, OH, 1987.
13. Qualls, W., " Household Decision Behavior: The Impact of Husbands' and Wives' Sex Role Orientation", *Journal of Consumer Research*, 14, 1987, pp. 264-279.
14. Rodman, H., Marital Power and the Theory of Resources in Cross-Cultural Context, *Journal of Comparative Family Studies*, 1, 1972, pp. 50-61.
15. Rosen, D., Granbois, D., "Determinants of Role Structure in Family Financial Management", *Journal of Consumer Research*, 10, 1983, pp. 253-258.
16. Spiro, R. L., Persuasion in Family Decision-Making, *Journal of Consumer Research*, March 1983, pp. 393-402.
17. Starch, D. and staff, Male vs Female Influence on the Purchase of Selected Products, A report prepared for True Magazine, 1958.
18. Webster, C., "Determinants of Marital Power in Decision Making", *Advances in Consumer Research*, vol. 22, 1995, pp. 717-722.
19. Левкова, И. Сценарно развитие в зрелостта. В. Търново, Фабер, 2004.

## ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА СОЦИАЛНИТЕ МЕДИИ ВЪРХУ НАБИРАНЕТО НА ПЕРСОНАЛ В ОРГАНИЗАЦИИТЕ

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

### Резюме

В този доклад се разкриват важни особености на набирането на служители чрез социалните медии. Изяснява се и противоречивата им роля за подобряване позицията на фирмата в ожесточената война за таланти на съвременния трудов пазар. Социалните медии са разгледани и като инструмент на стратегическия мениджмънт в компанията.

**Ключови думи:** управление на човешките ресурси, човешки капитал, фирмена култура, ИТ мениджмънт.

### Abstract

This report reveals important specifics in employee recruitment by means of social media. The contradictory role of the last in relation to improving company's position in the strenuous talent war on the contemporary labor market is discussed. Social media are considered as a strategic management instrument in the firm too.

**Key words:** human resource management, human capital, corporate culture, IT management.

**JEL:** M12, M14, M15, J24.

### Въведение

В живота на много хора социалните медии придобиха значение като ефективно средство за започване, поддържане или възстановяване на отношения с любими за тях хора, с които животът по различни причини ги е разделил. Но много скоро тези медии се развиха отвъд обичайните сфери на комуникиране с оглед осведомяване за развитието на другите, споделяне на лична информация или забавление от страна на потребителите. "Големият ключкарник" – Фейсбук<sup>1</sup>, вече притежава своя социална мрежа, ориентирана към професионалното развитие на потребителите – Бранчаут<sup>2</sup>. ЛинкдИн<sup>3</sup> се утвърди като водещата професионална мрежа за привличане на клиенти, търсене на подходящи кандидати за работа в конкретна компания или на подходящ работодател от страна на определен потребител. Гласдор<sup>4</sup> бе развит като сайт, чрез който служителите могат да предоставят на останалите потребители (б.а. търсещите работа) обратна връзка за положението в дадена компания (възнаграждения, фирмена култура, колеги и т.н.). Така, че социалните медии пряко или косвено въздействат върху отношенията на дадена компания със заинтересованите групи, а

---

<sup>1</sup> [www.Facebook.com](http://www.Facebook.com)

<sup>2</sup> Проектът BranchOut е стартиран през 2011 година и е под формата на приложение във Facebook, без да се изисква допълнителна регистрация от потребителя, за който остава само да разреши достъп до личните си данни. Потребителят има право да «покани» всичките си приятели в «неговата професионална мрежа» и при получено съгласие да придобие достъп до професионалната информация или да се свърже с важни за него хора (от дадена компания или отрасъл) през общ познат.

<sup>3</sup> [www.LinkedIn.com](http://www.LinkedIn.com)

<sup>4</sup> [www.Glassdoor.com](http://www.Glassdoor.com)



оттам и върху нейното цялостно пазарно представяне. Ето защо все повече мениджъри осъзнават нуждата от ефикасно и ефективно използване на социалните медии в процеса на нейното управление. По този начин социалните медии намират все по-широко приложение в различни сфери на мениджмънта в съвременните организации като (Марков, 2012; Ployhart, 2012; Noe, Hollenbeck, Gerhart, Wright, 2011):

- набиране на подходящи кандидати за работа, чрез които успешно да се преследва устойчиво конкурентно предимство;
- въвеждане в работата и социализация на новоназначения служител, които да подпомогнат демонстрирането на задоволително равнище в трудовото представяне от избрания кандидат;
- дейностите по обучение и развитие на персонала, чрез които мениджмънтът се старее да подсури относително безпроблемното преминаване на компанията през етапите на необходимите за бизнеса промени;
- процесите по споделяне и трансфер на знания, чиято висока скорост може да осигури по-добра конкурентна позиция за фирмата чрез реализиране на своевременна обмяна на опит между служителите и присвояване на ценни знания и умения, придобити и развити от съответни индивиди, чрез превръщането им в собственост на организацията;
- маркетинг и управление на търговските марки на компанията като основен инструмент за мениджмънта в усилията им за създаване на по-висока добавена стойност за потребителите;
- толерираните от мениджмънта равнища на съзидателност и качество на решаване на връхлитащите проблеми, проявявани от отговорните служители в компанията;
- извършване на интервенции върху фирмената култура при решаване на свързани с бизнеса организационни проблеми.

### **1. Особенности на набирането на персонал през социалните медии**

Набирането на служители чрез социалните медии възниква като реакция на мениджърите, целяща стабилизиране позициите на фирмите в пазарни среди, където (2012а; 2012в; 2012с):

- прилагането на традиционните методи в тази сфера не генерира очакваните резултати;
- съществува хроничен недостиг от знания, умения и способности сред потенциалните кандидати;
- технологиите постоянно се развиват, като създават ниши за нови бизнеси или безмилостно разрушават отдавна съществуващи;
- силно влияние оказва изменящата се динамика на глобализацията;
- ожесточава се конкуренцията между играчите.

Установените практики в сферата на набирането на персонал повеляваха, че търсенето на подходящи източници за запълване на свободните работни места в компанията представлява един прекъснат процес, възникващ единствено когато в организацията се появи необходимост от нови служители. Непосредствено след нейното задоволяване служителите от звеното по човешките ресурси спираха работа и насочваха вниманието си към други неотложни задачи. Днес ситуацията на пазара на труда е различна (2012а, 2012f):

- Високите технологии премахнаха в голяма степен географските ограничения за много професии.
- Без значение дали го желаят, много компании изпитват отрицателните последици от водените от мощните корпорации "глобални войни по привличане и задържане на талант".

- По различни причини високата безработица сред трудоспособното население не се превръща в катализатор за планиране и внедряване на необходими програми за обучение на служителите в компаниите или в целенасочени действия от страна на хората на наемния труд с оглед придобиване на ценни знания и овладяване на ключови умения.

Ето защо компаниите, успяващи в неуморимото преследване на конкурентно предимство чрез човешките ресурси, въвеждат нови практики в търсенето на подходящи източници за задоволяване на потребностите си от специфични знания и умения чрез вливане на "свежа кръв" в своя персонал, а именно (2012g):

- Изграждат и поддържат "готови за експлоатация" канали за привличане на таланти дори когато не търсят титуляри, които да заемат вакантни позиции в тях.
- Интегрират социалните мрежи в системата си за набиране на персонал.
- Разширяват целевата група от потенциални квалифицирани кандидати за работа в компанията като "ухажват" по подходящи начини не само активните на пазара на труда хора, но и тези, които в момента са доволни на настоящото си работно място и не търсят промяна за себе си.
- Внимателно избират технологиите, на които да разчитат при реализиране на дейностите по набирането на кандидати с оглед опростяване на работата за служителите в звеното по човешките ресурси, постигане на по-висока степен на управляемост на процесите и създаване на възможности за измерване на завоюваните успехи (Какво се измерва? Как се измерва?).

Все пак по-често в социалните мрежи присъстват (респ. обновяват своя статус) потребители, които активно търсят работа, като за тази си цел през 2012 г. 52% от тях са използвали Фейсбук, 38% - ЛинкдИн, и 34% - Твитър<sup>1</sup>, а един от шестима работещи определя социалните мрежи като инструментът, чрез който е успял да намери настоящата си работа (2012a). Нещо повече, за разлика от бюрата по труда, посредническите агенции за наемане на персонал и електронните бордове по труда в социалните мрежи преобладаващата част от потребителите не си търсят активно работа, понеже ги ползват и по други причини (информиране, осъществяване на контакти, забавление и т.н.) и работят някъде на пълен работен ден. Самите социални мрежи са добре познати особено на по-младите поколения служители и вече са се превърнали във фундамента на техния "виртуален живот", осигурявайки им разнообразие от точки за достъп (стационарни компютри, лаптопи, таблети, смартфони). Резултатите от проучванията показват, че за членовете на тази група потребители е много вероятно да притежават оскъдните знания, умения и способности, необходими на съответната организация към момента или в бъдеще в сравнение с членовете на групата от активно търсещите работа чрез по-традиционните канали (2012b).

Допълнително, чрез социалните медии звеното по човешките ресурси сериозно разширява своя обseg на потенциално взаимодействие с подходящи кандидати, като дори получава и възможността да прецизира (най-често да стесни) целевата група от хора, към които е насочено посланието. Тази електронна среда се оказва идеалното средство за своевременно и евтино осигуряване на препоръки за целеви кандидати. Много важно за служителите от звеното по човешките ресурси е да разработят и внедрят система от показатели на основата, на които да оценяват резултатите от своята работа чрез социалните медии, доколкото им е възможно да търсят начини да автоматизират своите изяви там и да улесняват колегите си в компанията при препоръчването на нови членове за резерва от потенциални кандидати (2012g).

---

<sup>1</sup> [www.Twitter.com](http://www.Twitter.com)

През 2013 година социалните медии като Фейсбук, ЛинкдИн и Туитър запазват водещите си позиции в процеса на електронно набиране на персонал, но вече се появяват и нови комуникационни канали като блогове, Youtube, GitHub, Stackoverflow, Yammer, and Instagram, които увеличават своя дял от потребители (2013b).

Под многообразните въздействия на факторите от околната среда на компанията се налага по-често да преразглежда своите стратегии и дори възприетия бизнес модел. Именно необходимите организационни промени и нужните за провеждането им знания и умения се превръщат в катализатор на текучеството сред персонала, което в съзвучие с недостига на талант на пазара на труда създава сериозни затруднения на звеното по човешките ресурси в усилията му да осигурява подходящи кандидати за появяващите се свободни позиции в компанията. Социалните медии дават възможност на мениджърите да обогатят своя арсенал от подходи в стремежа им към постигане и поддържане на по-висока производителност, като насочват усилията си към проактивно определяне и осигуряване на набори от ключови умения, така че кандидати с подходящи способности да бъдат идентифицирани преди да е възникнала конкретна необходимост от тях в компанията и своевременно да бъдат привличани, за да се изпреварват конкурентите. За съжаление тази практика е разпространена сред едва 7% от глобалните компании (2012c). Тук по-скоро не става въпрос за избор на алтернатива, колкото за комбинираното ползване и на двата подхода към набирането на кандидати. Всичко това изисква от служителите в звеното по човешките ресурси да се стараят да общуват по-добре с висшия мениджмънт, за да съгласуват действията си в сферата на набирането на персонал с общата стратегия за развитие на организацията и да организират по подходящ начин събираните данни.

При набирането на персонал чрез социалните медии много важни са подходите, чрез които звеното по човешките ресурси показва на потребителите, че служителите му са ангажирани с тях, докато неотклонно следва стратегическия ход да превръща потенциалните кандидати в реални такива в точния за компанията момент при минимизиране на опасността от конкурентите, които също търсят таланти. Това налага на фирмата да предприема целенасочени усилия по управление на отношенията си с потенциалните кандидати, като отново става въпрос за установяване на подходящ баланс във взаимодействието с различните заинтересовани групи. Опитът към този момент показва, че добри резултати се получават, ако потенциалните кандидати са третирани, както клиентите от компанията (Schein, 2004; 2012d). Ето защо служителите от звеното по човешките ресурси трябва добре да опознават групите от потенциални кандидати, на тази основа да разработват специфични комуникационни планове, да не се страхуват от предприемане на чести и бързи промени в тях, ако се наблюдава отклонение от поставените цели, по творчески начини да поддържат регулярна връзка с целевите групи чрез предоставяне на подходяща и съобразена с кариерните нужди на членовете им информация, своевременно "да приключват сделката" щом ги прехвърлят от групата на потенциалните в групата на реалните кандидати за работа в компанията. Много важно за служителите по човешките ресурси на този етап е да поддържат ясна комуникация с потенциалните клиенти, без да усложняват излишно подлежащите на внедряване комуникационни планове (по 2012g).

Ефективното и ефикасно управление на отношенията с потенциалните кандидати изисква от компаниите да закупят електронна платформа, чрез която звеното по човешките ресурси да осъществява тази дейност, водеща до ускоряване наемаването на нови служители поради непрекъснатото провеждане на предварителен преглед сред резерва от потребители,

които при нужда в организацията могат да се превърнат в реални кандидати за обявените свободни позиции. Принципите на мениджмънта налагат избора на електронна платформа да се основава поне на няколко правила, както следва (2012e; 2012g):

- да е ориентирана към потребителите, като позволява лесно и автоматизирано добавяне на информация за нови потенциални кандидати в резерва по инициатива и на двете страни;
- да притежава централизирана база данни от потенциални кандидати, която по подходящ начин да се интегрира с действащата система в компанията за проследяване на процеса по подбор на реалните кандидати;
- да включва допълнителни приложения, чрез които например Фейсбук страницата на организацията да се превърне в кариерен сайт или да се автоматизира излъчването на клипове в социалните медии по задавани графици;
- да позволява на служителите от звеното по човешките ресурси пряко да комуникират с потенциалните кандидати чрез различни канали и да предлага в реално време показатели за следене на резултатността на отделните кампании, на чиято база могат да се търсят начини за подобряване в представянето на служителите по човешките ресурси и на звеното като цяло;
- да се интегрира добре с останалите програмни продукти в сферата на набирането и подбора на персонал, внедрени в организацията;
- платформата да е проектирана така, че да регистрира важните етапи, показатели за оценка и друга информация за процеса по набиране на потенциални кандидати;
- да се тества демо версия преди взимане на решението за закупуване. Тук мениджърите по човешките ресурси не бива да разчитат на цената като основен критерий за избор.

За да противостоят успешно на конкуренцията, мениджърът и служителите по човешки ресурси в компанията се налага пълноценно да оползотворяват възможностите, произтичащи от потребителското поведение, свързано с притежаването на мобилни комуникационни устройства от потенциалните кандидати и възникналите във връзка с тяхното ползване споделени навици (виж фигура 1). В работата тук се налага да се използват резултатите от периодичните проучвания на специализирани консултантски компании, както и собственият опит.

Високото качество на мениджмънта в тази сфера може да се осигури в известна степен чрез едновременно предприемане на обмислени инициативи в различни направления като (2012h; Noe, Hollenbeck, Gerhart, Wright, 2011):

- *Създаване и поддържане на мобилна версия на фирмената интернет страница*, което налага прецизиране на съдържанието, появяващо се на комуникационното устройство. Със сигурност компанията би изгубила много членове на своя резерв от потенциални кандидати, ако не осигурява достъп до своята страница през мобилните устройства, понеже много хора в активна трудова възраст обичайно вече банкират и пазаруват по електронен път. Последното би могло да доведе до срив в имиджа и продажбите на фирмата. Тук се търсят отговори на следните въпроси: "Показва ли се правилно съдържанието на фирмената интернет страница?", "Можете ли като потребител безпроблемно да се придвижите до кариерната под-страницата, обявяваща свободните позиции?", "Можете ли в ролята на потребител да се регистрирате като търсещ работа индивид?", "Можете ли да търсите свободни работни места?" и "Успявате ли да кандидатствате за тях?".
- *Създаване на специфични мобилни приложения*, които да могат да бъдат сваляни безплатно от известните сайтове (напр. Android Marketplace, OviStore, iTunes и други).

- Целево изпращане на SMS съобщения.
- Предлагане на целеви "блютуут" услуги (Targeted Bluetooth Services).
- Предлагане на специфични услуги според локализацията на потребителя.
- Използване на кодове за бърз отговор при набирането на персонал [QR (Quick Response) Codes].



Източник: (Potentialpark Communications, 2011a)

**Фиг. 1.** Начините, по които потребителите на мобилни устройства желаят да си взаимодействат със звеното по човешките ресурси в компанията

Не бива да се пренебрегва измерването на резултатите от предприеманите инициативи при набирането на служители чрез социалните медии, което трябва да се случва в реално време. При проектирането на системата за измерване трябва да се отчита, че основната цел на звеното по човешките ресурси тук е да изгражда и интелигентно да управлява резерв от кандидати, създаван, за да просъществува във времето в количествено и качествено отношение, т.е. непрекъснато трябва да бъдат откривани нови таланти сред потребителите, да бъдат ангажирани като потенциални кандидати, да бъдат превръщани в реални кандидати за работа в компанията при необходимост и своевременно да бъдат наемани в нея.

Ето защо е необходимо внедряване на система от внимателно подбрани показатели, оценяващи постиганите резултати в предприеманите инициативи от съответните служители по човешките ресурси. Последното би позволило генерирането на подробни отчети, основаващи се на текущи данни. Тази информация може да се осигурява от звеното по информационните технологии в компанията или от избрания външен доставчик за тези услуги. Ако е необходимо да се провери броят на посещенията на фирмената страница, осъществени чрез мобилни комуникационни устройства, то може да се използва пакет за анализиране (напр. Google Analytics), за да се определи съответния вид (iPhone, iPad, Android, BlackBerry, iPod, Windows, SymbianOS) (2012h). Това би позволило на мениджмънта да взема подходящи решения за бързо предприемане на коригиращи действия, за да запази компанията конкурентната си позиция в дългосрочното привличане на талант.

## 2. Противоречивата роля на социалните медии в процеса по набиране на персонал

Според резултати от проучвания работодателите пряко или чрез специализирани консултантски компании търсят различни кандидати за работа чрез социалните мрежи, като служители на заплата (82%), мениджъри от ниските нива в организационната структура на управление (77%), висши мениджъри (39%) и почасово наети служители (36%). Дейностите по откриване на източниците с подходящите кандидати за компанията (58%) все още доминират като относителна тежест в работата на специалистите по човешките ресурси в сравнение с тези по обявяване на свободни позиции (49%), когато се ползват социалните мрежи. Съвременните работодатели обосновават използването на социалните мрежи при набирането на персонал с възможността да привличат кандидати, които иначе не биха кандидатствали (84%), с желанието да намаляват разходите по привличане на желани кандидати (67%), с необходимостта да насочват усилията си към титуляри на определено равнище в организационната йерархия (54%), да утвърждават силата на фирмената търговска марка (60%) и да се ориентират към специфичен набор от умения (52%) (2012i). По този начин де факто компанията се старее по всяко време да може да си осигурява повече и по-качествени кандидати, за по-кратко време и при по-ниски разходи, свързани с набирането им (Ployhart, 2012).

Със сигурност не може да се твърди, че набирането на служители през социалните мрежи заменя другите комуникационни канали, използвани от съвременните компании в борбата за привличане на талант, защото все повече специалисти по човешките ресурси започват да възприемат компонента "набиране на персонал" като пресечната точка между внедрената система за УЧР в компанията и нейния маркетингов ресор. Ето защо макар че преобладаваща част от мениджърите предвиждат масирани инвестиции в осигуряване успешното извършване на работата си в "социалните мрежи", понеже ги определят като най-перспективния канал за привличане на потенциални кандидати, те не пренебрегват и добавената стойност, генерирана от други източници като предоставяните препоръки, фирмената кариерна под-страница, преките контакти с желани кандидати, реализиране на вътрешни размествания на служители в компанията, кариерните панаири, електронните бордове по труда, оптимизацията на търсачките и използването на външни консултантски фирми. Според водещите набиратели на персонал ЛинкдИн продължава да води в техните предпочитания пред Фейсбук и Туитър във всички етапи по привличане на кандидати (т.е. търсене на кандидати, установяване на контакт с желани кандидати, отбелязване на потенциални кандидати, проучване на кандидати преди интервюиране, обявяване на свободни позиции) (2013b).

Но наред с предимствата, които осигурява, използването на социалните мрежи за набиране на служители в компанията крие и някои рискове като (2013a, 2013b, Ployhart, 2012):

- *Толерирание на дискриминационно поведение от страна на служителите в звеното по човешките ресурси към определени потенциални кандидати или обществени групи в процеса на набиране.* Тук става въпрос за придобиването, обработването, съхранението, интерпретирането и заличаването на лична информация за кандидатите, която има слаба връзка (или няма връзка) с бъдещото им представяне на целево работно място, понеже последната може да се използва при взимане на решения в компанията. Нещо повече, определени групи в обществото (възрастови, етнически и т.н.) ползват в различна степен и по различен начин социалните медии, което може да ги постави в неблагоприятна позиция при търсенето на работа, а оттам могат да произтекат проблеми за компанията с различни регулаторни органи или със самите кандидати.

- *Незадоволителна надеждност на събираната информация:* всеки потребител решава какво и в каква степен да разкрива за себе си в и извън своята приятелска общност в социалните медии. Ето защо пред специалистите в звеното по човешките ресурси възникват два проблема: (а) неизбежността от преценяването на "цялата личност" на кандидата чрез ограничени данни или изграждане на стереотипи на база на първи впечатления като оценките в случая по-скоро оправдават тези общи мнения, отколкото да осигуряват информация, чрез която точно да се предсказва бъдещото трудовото представяне на даден пост; (б) вероятността набирателите на персонал да взимат решения в полза на даден кандидат на база на неговите предпочитания за електронна неприкосновеност и специфичен начин на употреба на социалните медии.
- *Проблеми с валидността:* "Свързана ли е събираната по този начин информация с бъдещото трудово представяне на кандидата на съответното работно място и в каква степен може да го предсказва?", "Как набирателите на персонал избират личностните характеристики на кандидатите, които да измерват чрез информация от социалните медии?", "Използва ли се събраната чрез социалните медии информация за валидизиране на вече събрани данни чрез традиционни източници за набиране на персонал?", "Валидизира ли се събраната през социалните медии информация по-късно чрез данни, генерирани от традиционни източници за набиране на персонал?", "Позволява ли събраната чрез социалните медии информация да се изследва съответствието между поведението на кандидата и организационните политики и процедури?".
- *Потенциалните реакции на потребителите:* тук става въпрос за решението на набирателите на служители, дали да информират, да поискат съгласие или да премълчават пред потребителите, че (ще) ги проучват в социалните медии, като всяка алтернатива притежава своите предимства и недостатъци, изразяващи се в достоверност на информацията към даден момент, влизане в излишни съдебни битки и други.

В тази връзка ефективното използване на социалните медии се поставя под въпрос, ако компаниите не притежават писани политики и процедури за събирането и оценката на информацията от социалните медии, относно параметрите на предоставяното съгласие за проучване в социалните медии от страна на кандидатите и за запазване неприкосновеността на личността. Например, резултатите от проучванията показват, че преобладаваща част от набирателите на служители през социалните медии реагират негативно, ако открият информация относно даден кандидат във връзка с употреба на забранени вещества, сексуално разкриване, използване на неприличен език, допускане на правописни грешки и боравене с оръжие. Същевременно специалистите по човешките ресурси стават по-предпазливи относно дадена кандидатура при забелязана употреба на алкохол, демонстрирана политическа или религиозна принадлежност (2013b).

### **3. Социалните медии като инструмент на стратегическия мениджмънт на компанията**

Стратегическите избори на мениджмънта относно отношението към (респ. начините на използване на) социалните медии в бизнеса изискват да се вземат предвид мненията на различни заинтересовани групи – служители (финансисти, човешки ресурси, юристи, ИТ специалисти, маркетинголози, счетоводители, заетите в производството), собственици, клиенти, инвеститори и други, като се търси постигането на консенсус. Примерна "пътна карта" за направляването на подобна дискусия в компанията е представена в таблица 1.

**Таблица 1**

Въпросник при стратегическото обсъждане на използването на социалните медии от компанията

Основни теми за обсъждане	Важни въпроси/ стъпки в рамките на съответната тема
1	2
<p>Да се използват ли социалните медии от компанията?</p>	<p>(а) Какви са ползите за организацията и рисковете пред нея, свързани с ползването или въздържанието от прилагане на социалните медии?                      (б) За постигането на какви цели могат да се ползват социалните медии от компанията?                      (в) По какви начини социалните медии могат да подкрепят внедряването на фирмената бизнес стратегия?                      (г) Какви заинтересовани групи могат да се окажат засегнати от използването на социалните медии?                      (д) Какво звено (какви звена) в организацията носи (носят) отговорност за разработване и внедряване на стратегията по социалните медии?                      (е) Разполага ли организацията с достатъчно ресурси, за да може да осъществи стратегията по социалните медии?                      (ж) С какви средства и механизми разполага компанията, за да отговори адекватно на потенциални кризисни събития, свързани със социалните медии?                      (з) Как ще бъдат ангажирани организацията като цяло и служителите по отделно със социалните медии?</p>
<p>Как би трябвало компанията да внедрява социалните медии в своя бизнес?</p>	<p>(а) формулиране на целите и обхвата на ангажиране със социалните медии;                      (б) избор на критерии и показатели за измерване на изпълнението. Какво означава успехът в тази инициатива?                      (в) определяне на подходящия тип социални медии за съответния бизнес;                      (г) разработване на фирмена политика по социалните медии и нейното съгласуване с действащите политики по сигурността на личните и други данни.                      (д) подчиняване на инициативата на принципите на програмно-целевия подход (т.е. декомпозиране на под-цели и програмни задачи, избор на дейностите за извършване, на свързаните с тях последователност, крайни срокове и очаквани резултати, определяне на необходимите ресурси за изпълнение на програмните задачи и източниците на тяхното осигуряване, определяне на съответните изпълнители и лицата, управляващи програмата);                      (е) осъществяване на мониторинг върху резултатите от провежданата инициатива и предприемане на коригиращи действия при необходимост.</p>



Продължение

1	2
<p>По какви начини организацията може да увеличи вероятността за успех и да минимизира рисковете, свързани с ползването на социалните медии?</p>	<p>(а) да се разработи официална фирмена политика в сферата на социалните медии в сътрудничество с важни заинтересовани групи (правния отдел, звената по човешките ресурси и информационните технологии, и други);                      (б) разработваната официална фирмена политика трябва да бъде и конкретизираща в съответните сфери на приложение на социалните медии в компанията (напр. човешки ресурси, маркетинг и т.н.);                      (в) проектиране на процес за преглед и оценка на внедрената политика по социалните медии;                      (г) формулиране на система от правни последствия при нарушаване на внедрената политика;                      (д) осигуряване на подкрепата на висшия мениджмънт за осъществяването на тази политика.</p>
<p><b>Основни теми за обсъждане</b></p>	<p><b>Важни въпроси/ стъпки в рамките на съответната тема</b></p>
<p>По какви начини организацията би могла да максимизира добавената стойност, генерирана чрез различните сфери на приложение за социалните медии (в случая набирането на служители)?</p>	<p>(а) мениджърите в компанията трябва се стараят да използват пълната палитра от източници и подходи за набиране на служители;                      (б) да се съгласуват дейностите по целево набиране на служители и поддържане на резерв от потенциални кандидати с фирмената стратегия и желания образ на "търговската марка";                      (в) да се споделят знания, да се осигурява подходящо обучение и развитие с оглед поддържане на контакти с потенциални кандидати;                      (г) да се засилва чувството на идентифициране с марката и нейното промоциране;                      (д) предпазливо да се използват социалните медии при решения, свързани с подбора на кандидати, повишения и дисциплинарни наказания, като не се пренебрегват дейностите по анализ и проектиране на длъжностите, създаването на стандарти за оценяване на профилите на индивидите, обученията във връзка с прилагането на съответната фирмена политика и технологизирането на процеса като цяло.</p>
<p>Източник: Ployhart, (2012).</p>	

### Заклучение

Въпреки че мненията относно приноса на социалните медии за повишаване качеството на набирането на служители в организациите са различни, все повече от водещите компании от развитите икономики започват да използват този подход. В България единствено някои от представителствата на чуждестранни организации и повече компании от сектора на информационните технологии в известна степен започват да разчитат на него. До момента водещите компании у нас извън сектора на информационните технологии ползват социалните медии в по-голяма степен в рамките на своите маркетингови кампании, отколкото за набиране на персонал.

## Литература

1. Ployhart, R., (2012) Social Media in the Workplace: Issues and Strategic Questions, SHRM Foundation Executive Briefing, SHRM Foundation, available at: [www.shrmfoundation.org](http://www.shrmfoundation.org), accessed on 07<sup>th</sup> of September 2013.
2. \*\*\*, 2012a, Social Job Seeker Survey, Jobvite, available at: [www.jobvite.com](http://www.jobvite.com), accessed on 03<sup>d</sup> of Sept. 2013.
3. \*\*\*, 2012b, <http://searchfinancialapplications.techtarget.com/definition/social-sourcing>, accessed on 3<sup>th</sup> Sept. 2013.
4. \*\*\*, 2012c, Talent Shortage Survey, Manpower Group, p. 10, available at: [www.manpower.com](http://www.manpower.com), accessed on: 07<sup>th</sup> of September 2013.
5. \*\*\*, 2012d, available at: <http://blogs.aberdeen.com/human-capital-management/your-candidates-are-your-customers/>, accessed on: 07<sup>th</sup> of September 2013.
6. Schein E., Organizational culture and leadership, JOSSEY – BASS, 2004.
7. Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., Wright, P., Fundamentals of Human Resource Management, 4<sup>th</sup> Edition, McGraw-Hill/Irwin, New York 2011.
8. \*\*\*, 2012e, Usability Matters: Why the User Experience in Recruiting Technology Can Make or Break Your Hiring Process, Jobvite, available at: [www.jobvite.com](http://www.jobvite.com), accessed on 03<sup>d</sup> of Sept. 2013.
9. \*\*\*, 2012f, "2012 social recruiting survey results", available at: [www.jobvite.com](http://www.jobvite.com), accessed on 03<sup>d</sup> of Sept. 2013.
10. \*\*\*, (2013a) "Social Media and Selection: Ingenuity or Slippery Slope?", EASI Consult, Expert Advocates in Selection International, LLC, <http://www.easiconsult.com/docs/social-media-and-selection.pdf>, accessed on 14<sup>th</sup> September 2013.
11. \*\*\*, 2012g, "Eyes on the Prize. 5 Ways to Take the Sourcing Frontline in the War on Talent, available at: [www.jobvite.com](http://www.jobvite.com), accessed on 03<sup>d</sup> of Sept. 2013.
12. Web Based Recruitment (2012h), "How To Get Ready For Mobile Recruitment", available at: [www.web-based-recruitment.com](http://www.web-based-recruitment.com), accessed on 14<sup>th</sup> September 2013.
13. Potentialpark Communcations, „Job seeker survey", (2011a) November, available at: [www.potentialpark.com/wp-content/uploads/2011/12/Potentialpark-Results-release-2011-Mobile-Recruitment.pdf](http://www.potentialpark.com/wp-content/uploads/2011/12/Potentialpark-Results-release-2011-Mobile-Recruitment.pdf), accessed on 14<sup>th</sup> September 2013.
14. \*\*\*, (2012i) "The social job search. Can your social networks help you land a job?", available at: [www.OnlineDegrees.com](http://www.OnlineDegrees.com), accessed on 14<sup>th</sup> September 2013.
15. \*\*\*, (2013b) "2013 Social Recruiting Survey Results", Jobvite, available at: [www.jobvite.com](http://www.jobvite.com), accessed on 19<sup>d</sup> of Sept. 2013.
16. Марков, С., (05.10.2012) "Ролята на социалните медии в подбора", рубрика: Съветник, откриваемо на: <http://jobtiger.tv/suvelnik/rolyata-na-sotsialnite-medii-v-podbora>, посетено на: 17.09.2013г.;

## ПО ВЪПРОСА ЗА ФОРМИРАНЕТО НА ИНТЕРЕСА И ОРИЕНТАЦИЯТА НА ФИРМАТА КЪМ ВЪНШНИЯ ПАЗАР

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

Решението на дадено предприятие да ориентира дейността си към външния пазар и по този начин да се интернационализира е едно от най-важните в неговия делови живот. В действителност идва един момент, в който то не може да продължава да расте, действайки единствено на своя собствен национален пазар – рано или късно пазарът достига до своята точка на насищане. Предприятието следва да направи избор между двата възможни варианта: 1) да продължава да стои на пазара в своята страна, навлизайки в други терени най-вече чрез диверсификация на продуктите или вертикална интеграция и 2) да остане в своята производствена линия, но атакувайки нови пазари.

Когато страната е относително затворена за външна конкуренция, предприятието обикновено избира първата възможност, тъй като защитата, от която се ползва, не съдейства активно за повишаване на неговата международна конкурентоспособност. Но ако предприятието сметне, че неговият конкурентен капацитет не отстъпва значително на този на най-добрите, то може да реши да атакува външните пазари. В този случай предприятието ще продължава да расте и да засилва своята конкурентна позиция, като увеличава производствения обем, възползвайки се от предимствата на специализацията. Поради липса на познание от същото това предприятие относно външните пазари и на опит в международните операции обаче съществува голяма несигурност за резултатите от подобна авантюра, т.е. рискът от решението за интернационализиране на фирмената дейност е твърде висок. При това положение е съвсем нормално превръщането на националното предприятие в международно да се реализира посредством един постепенен (поетапен, градуален) процес, при който степента на задгранично проникване и установяване на предприятието да нараства съобразно увеличаването на неговите познания за външните пазари и за променливите на същия този процес. Прибързаното навлизане на чуждия пазар обикновено води до също толкова бързо изтегляне, след като фирмата осъзнае, че подготовката ѝ е била неадекватна.

### ➤ **Началото**

Процесът на интернационализиране на дейността обикновено започва с "пробуждането" на идеята, което може да се осъществи по много начини, повечето от които не са предварително планирани. Макар че по правило разглежданата идея би следвало да възникне в резултат на съответен систематичен анализ на възможностите за външна експанзия на предприятието, тя често пъти произхожда от много различни обстоятелства, влизайки в ролята на "отприщващи фактори", като например назначаване на нови мениджъри и служители, които имат натрупан опит в международния бизнес, пристъпване към износ благодарение на получено изненадващо предложение (неочаквана поръчка) от дадена чужда фирма и т.н.

Съществуват и своеобразни институционални импulsатори или подбудители на този процес<sup>1</sup>. Прямо самото предприятие те могат да бъдат външни и вътрешни. Сред външните

---

<sup>1</sup> В специализираната литература тези активно подпомагащи експортната дейност на националните фирми субекти (главно чрез предоставяне на информация и знания, но без пряко участие в търговските сделки) се определят и като международни улеснители (фасилитатори) [international facilitators].

се открояват браншовите асоциации, търговско-промишлените камари, банките, консултантски и други фирми за предоставяне на услуги, образователни и научноизследователски институции, свързаните с насърчаването на износа правителствени агенции, както и различни експортни посредници, които изкупуват продукцията на малките предприятия и ги натискат да изнасят. Вътрешните импulsатори обикновено се намират сред членовете на висшето ръководство на предприятието. По една или друга причина те са живо заинтересовани да инициират процеса, разглеждайки задграничната експанзия като нов потенциален принос за по-нататъшното развитие на предприятието.

Сами по себе си обаче посочените импulsатори не са достатъчни да инициират процеса, ако освен тях не съществуват сериозни мотиви, които оправдават тази международна авантюра. Ясно е, че ако не съществуват мотиви с необходимата тежест, импulsаторите биха могли само да накарат предприятието да изнася спорадично, за да се облагодетелства от конюнктурните обстоятелства, но не и да инициира устойчив процес на интернационализиране на дейността.

#### ➤ Мотивите

Мотивите за интернационализиране се свеждат до всички вътрешни и външни фактори (импulsатори, движещи сили), които влияят на решението на една фирма да започне, развие и поддържа международни бизнес дейности<sup>1</sup>.

Има предприятия, които съвсем обмислено и преднамерено предприемат процеса на проникване на външните пазари, подбудени от едно решително международно предразположение или защото самият стопански сектор, в който се конкурират, изисква излизането им в чужбина, за да получат икономии от мащаба, произтичащи от един по-голям пазар. Други предприятия го правят по причини, свързани с рентабилността и диверсифицирането на рисковете. Има и предприятия, които предприемат задграничната насока на развитие като начин за компенсиране или смекчаване на спадовете и изчерпващите се възможности на вътрешния пазар, който обаче продължава да бъде тяхна основна цел.

Като цяло решението за навлизане на чуждите пазари и интернационализиране на фирмената дейност може да бъде следствие както от основните стратегически цели на компанията, предопределящи главните насоки на нейното развитие, така и в резултат на други контролируеми и неконтролируеми фактори. Разбирането на мотивите, основания за мотивите на една фирма да интернационализира своите бизнес дейности, помага да се обясни защо и как тя би трябвало и може да се ангажира със съответните задгранични операции.

**По-важните мотиви**, свързани с първоначалното интернационализиране на фирмената дейност, осъществявано преди всичко чрез развитие на *износа*, се свеждат обикновено до:

- *Увеличаване на продажбите и пазарния дял.* Това е един от най-често изтъкваните мотиви за навлизане на чужд пазар. Обикновено предприятията приемат износа като сравнително лесен начин (без значителни допълнителни разходи) за увеличаване на общите продажби особено когато вътрешният пазар се насити и се получи свръхпроизводство. Износът обаче не гарантира трайно настаняване на даден пазар и стабилно увеличаване на пазарния дял особено ако предпочитанията на потребителите в отделните страни към съответните продукти варират в големи граници. Изисква се много добро проучване на чуждите пазари и динамично адаптиране на продуктите и

---

Разглежданите по същество помощносъдействащи организации могат да произлизат както от публичния, така и от частния сектор.

<sup>1</sup> Mellahi, K., J. G. Frynas, P. Finlay. *Global Strategic Management*, Oxford University Press Inc., New York, 2005, p. 184.

останалите елементи на маркетинговия микс към местните изисквания. В противен случай провалът е сигурен.

- *Икономии от мащаба и постигане на конкурентно предимство.* За много производствени предприятия интернационализирането на дейността е надежден начин за постигане на значителни икономии от мащаба особено ако вътрешният пазар на страната е ограничен. Други компании пък търсят по-широко поле за реализация на свое отличително, уникално конкурентно предимство, често защитено като интелектуална собственост – патентован продукт, марка, начин на обслужване и т.н. И в двата посочени случая се набляга на принципа "повече от същото", съчетан със стремежа за никаква или относително ниска адаптация към различните външни пазари. Това, което трябва да се отчита обаче, е колко дълго икономии и/или предимството ще продължат да съществуват. Срокът обикновено зависи от вида и характера на самия продукт, технологията за производството му и креативността на конкурентите.
- *Избягване на конкуренцията на местния пазар.* Все по-ускореното интернационализиране на бизнеса оказва влияние дори върху предприятията, ориентирани изцяло към вътрешния пазар. Някои от тях например предприемат излизане в чужбина като насрещна реакция срещу атаката на даден международен конкурент, който заплашва местната му позиция и ограничава приходите. С други думи, навлизането на чужди конкуренти на местния пазар и намаляването на пазарния дял на фирмата може да се окаже основателен фактор за нейното ориентиране към международните пазари и конкретно към пазарите на конкурентите "агресори". Реализира се често срещаният сценарий "нападението като защита", при който дадена компания навлиза на вътрешния пазар на свой конкурент като отмъщение за това, че той вече е навлязъл в нейния местен пазар. Понякога защитната реакция срещу действията на основните конкуренти може да се изрази и с влизането в други пазари, където те вече са заели позиция. Такъв тип поведение е мотивирано от ярването, че конкурентът би получил значителни предимства, ако бъде оставен да работи сам на дадения чужд пазар.
- *Намаляване на страновия риск чрез диверсификация в географски аспект.* При развиване на дейност в няколко на брой държави страновият риск за компанията намалява, тъй като с настъпването на евентуални неблагоприятни обстоятелства загубите ще са по-малки. Компанията би могла да компенсира забавените продажби в един национален пазар (може би поради рецесия) с увеличени продажби в друг. Трябва обаче да се има предвид, че различните пазари могат да имат свои специфични изисквания към едни и същи продукти, което да налага и различни подходи за всеки пазар. Затова, преди да се предприемат каквито и да било действия, трябва да бъдат съпоставени разходите за диверсификация на продуктите и ползите от намаляването на риска.
- *Групане на първоначален международен опит.* Компаниите често използват износа като един от най-достъпните, евтини и нискорискови начини за започване на международен бизнес. Това особено важи за малките и средни фирми, които поради липса на достатъчно ресурси и информация, обикновено имат малко или нямат никакви познания за правенето на бизнес в други култури. За тях износът е необходимата първа стъпка за създаване на контакти и натрупване на ценен практически опит в международен план.

Що се отнася до пренасочването на самите *производствени операции зад граница*, т.е. осъществяването на преки задгранични инвестиции, най-често срещаните мотиви за това се свеждат до следното:

- *Прекомерно рестриктивната политика, прилагана от правителствата на страните, в които фирмата има интерес да изнася.* Продажбите за някои страни са силно

затруднени поради високите мита, такси и многобройните административни, технически, санитарни и други ограничения, прилагани спрямо продуктите, които фирмата доставя. Към използваните от правителството импортни рестрикции, ограничителни бариери могат да бъдат наложени и от самите задгранични клиенти, които твърдо толерират местните стоки и услуги в резултат на националистически тенденции или като функция на културните различия.

- *Достъп до ресурси и знания.* Производството на фирмата се нуждае както от ценни суровини и материали, така и от технологични, маркетингови и мениджърски знания и умения, които могат да се намират в други държави. Често пъти проблемът за достъпа до необходимите суровини, материали и знания може да бъде разрешен само ако производството се премести близо до тях. При положение че с изнасяне на производството в чужбина фирмата ще запази конкурентните си предимства или пък ще спечели нови, тя би могла да предприеме съответното преместване – чрез придобиване или инвестиране "на зелено".
- *Търсене на факторни предимства и сигурност.* Изострящата се конкуренция притиска фирмите да търсят намаляване на разходите, подобряване на ефективността и увеличаване на сигурността. Всеки производител би искал да произвежда там, където ще бъде най-изгодно и безрисково, чрез използване на по-евтин капитал, по-евтина енергия, по-евтини природни ресурси или по-евтина работна ръка. Много от тези фактори все още не са мобилни и затова производителите отиват при тях, вместо да ги докарват в страната на своя произход.
- *Отчитане на редица значими маркетингови съображения.* Важни причини за приемане на преки задгранични инвестиции могат да се окажат желанието за увеличаване на размера на пазара, осъществяването на пазарен ръст или запазването на достигнатия пазарен дял, скъсяването на връзката с партньорите и клиентите, укрепването на пазарната сила, промяната на използваните маркетингови стратегии и т.н.
- *Възползване от стимули, прилагани от правителствата на приемащите страни – фискални, финансови и нефинансови.* Важно е да се отбележи, че сами по себе си правителствените стимули едва ли ще стимулират вземането на инвестиционно решение от чуждите компании, ако отсъстват благоприятните пазарни условия.

Съществуват и други важни причини за инициране на международна експанзия, които отиват по-далеч от нормално възникналата необходимост за експорт. На първо място, за някои предприятия, чийто бизнес е концентриран с ограничен брой големи клиенти, решението да се интернационализират се случва, *когато един от техните клиенти с ключово значение влезе на други пазари.* Често пъти важният клиент, който междувременно се е преместил в чужбина, насърчава своите партньори да го последват и да продължат да го обслужват на новото място (т.нар. "производно търсене"). Това е особено типична практика при фирмите от сектора на услугите – банки, рекламни агенции, застрахователи и т.н.

От друга страна, не бива да се подценява и ролята на т.нар. "*bandwagon effect*", възникващ въз основа на стремежа за подражаване и догонване на най-близките конкуренти. Много от фирмите имат склонността непрекъснато да наблюдават, оценяват и имитират действията на конкурентите си особено в отраслите с малко големи играчи. Ако даден конкурент тръгне да се интернационализира, много е вероятно и непосредствените му бизнес съперници да се ориентират към същото стратегическо действие.

Друга обща причина за преместване в чужбина е свързана с *жизнения цикъл на продукта.* Когато предприятието има продукт, чийто жизнен цикъл в страната на произхода стигне до зрялост, се изправя пред много конкуренти и нормата на нарастване на пазара, е много ниска или нулева. При тази ситуация става много по-съответстващо производството да се изнесе в други страни, в които продуктът все още е непознат, тъй като се намира във фазата

на въвеждане или начално нарастване. Така компанията производител ще срещне по-малко конкуренти и ще спечели от високата норма на нарастване на пазара, след като продуктът се възприеме от потребителите.

Редица фирми се насочват към международния пазар и по една на пръв поглед парадоксална причина – *не успяват да се наложат на местния пазар или преживяват различни по характер затруднения*. Това обаче е по-скоро предпоставка за неуспех и на чуждите пазари. Предприятието трябва да си осигури стабилни позиции на местния пазар и след това да се насочи към международните.

От всичко отбелязано дотук, можем да заключим, че има множество причини, поради които дадена фирма би искала да произвежда в друга страна и не е задължително това да бъде в страната, която е най-подходяща за производство или страната, където окончателно се продава стоката. Безспорно, ако има конкурентно предимство, което да бъде спечелено, капиталът може и ще отиде там<sup>1</sup>.

За целите на по-задълбочения и прецизен анализ на основните мотиви за излизане на предприятието на международния пазар, последните могат да бъдат разделени още на *организационни (вътрешнофирмени) мотиви* и *такива, произлизащи от околната среда*. На следващо място мотивите могат да бъдат групирани и според това дали са свързани с определено *проактивно* поведение на компанията, при което е налице инициатива и изпреварващи активни действия за значима стратегическа промяна или пък са в резултат на последващо *реактивно* поведение, в чиято основа стоят мотиви, появяващи се вследствие на процеси, които не са умишлено и целенасочено създадени от компанията и на практика водят до текущо оперативно адаптиране към промените, наложени от външната среда и конкурентния натиск. И накрая причините, които въздействат върху интернационализирането на фирмената дейност, могат условно да се разделят на 1) такива, които *предопределят решението* на предприятието за излизане на международния пазар, и 2) такива, които *влияят върху цялостната дейност* на компанията с напредване на нейното интернационално развитие. Това деление произтича и се предопределя от естествените два последователни периода в процеса на интернационализиране на предприятието: 1) излизане на международния пазар и 2) трайно установяване и стабилно функциониране в рамките на същия този пазар. Често в практиката обаче двете групи причини се преплитат и е трудно да бъдат стриктно разделени.

Въз основа на резултатите от редица специализирани проучвания, осъществени в различни страни по различно време<sup>2</sup> (в т.ч. и собствени проучвания на автора в български фирми), можем в обобщен схематичен вид да посочим 13-те най-често изтъквани причини, поради които предприятията се ориентират към международен бизнес:

1. За да преодолеят ограничеността или да се спасят от кризисното състояние на националния пазар;
2. За да осигурят ускорен растеж на производството и да се облагодетелстват от икономите от мащаб;
3. За да се възползват от свободния производствен капацитет или да се отърват от свърхпроизведена продукция;

---

<sup>1</sup> Czinkota, M., I. Ronkainen, M. Moffett. International Business. – 5 ed., The Dryden Press, 1999, p. 175.

<sup>2</sup> Виж в този смисъл: Douglass G. Norvell and Sion Raveed, Eleven Reasons for Firms to "Go International", Marketing News, 1980; Stanton W. J., Fundamentos de mercadotecnia, McGraw-Hill, 1987; Jarillo, J. C., J. M. Echezarraga, Estrategia internacional. Mas alla de la exportacion, McGraw-Hill, 1991, p. 65; Rundh, B. International market development: new patterns in SME's international market behaviour, Marketing Intelligence and Planning, 19(5), 2001; Lee, K., St. Carter. Global Marketing Management, Oxford University Press Inc., New York., 2005, pp. 166 – 167 и др.

4. За да се възползват от по-рентабилния международен пазар, където продуктът се оценява и заплаща по-високо;
5. За да се преборят с конкуренцията на местния или на чуждите пазари (респективно да я избегнат или да се спасят от нея);
6. За да диверсифицират риска от оперирането на един-единствен пазар;
7. За да създадат възможности за проучване, изпробвайки продукти на чуждите пазари;
8. За да удължат жизнения цикъл на продукта, респ. да изнасят технология за по-малко развитите страни;
9. За да се възползват от ниските цени на производствените фактори и човешките ресурси в някои от другите страни, съответно да завладеят позиции на развиващ се перспективен пазар;
10. За да разнообразят източниците си на доставки и придобият ресурси / технологии / умения от чужбина;
11. За да се възползват от изгодните възможности по линия на международната тържна практика, задграничните приватизационни процедури, проектите, финансирани от ЕС и други международни организации;
12. За да получат данъчни и други фискални изгоди, т.е. да се облагодетелстват от прилаганите правителствени стимули за развитие на икономиката;
13. За да спечелят престиж и изградят прогресивен имидж.

Като най-важни причини за установяване на връзки с клиенти извън местните граници и започване на международно развитие специално при малките и средни фирми се изтъкват преди всичко: 1) искреният мениджърски интерес за външен бизнес и преценката, че е възможно постигането на растеж и печалба извън местния пазар; 2) малкият вътрешен пазар по отношение на дадена специфична продуктова област; 3) притежаваният от фирмата уникален продукт или технология; 4) възможността за разпределение на риска и др.

И така, предприятията се ориентират към международния бизнес в резултат на множество разнообразни стимули и причини. Обикновено се предполага, че международната ориентация е обусловена преди всичко от ендегенните процеси на растеж на фирмата, нейните производствени и финансови възможности, границите на разширяване на вътрешния пазар, несъстоятелността или липсата на пазари, усещаните предпоставки за по-големи печалби и успешно развитие в чужбина, както и от олигополното взаимодействие и развитието на мрежите от фирми. Синтезът на причините може до голяма степен да обясни посоката на международното разширяване на фирмата, както и избора на най-подходящата институционална форма за това. Идентифицирайки и анализирайки причините, всяка фирма следва да разбере не само характера, но и посоката на своята мотивация за поемане на съответния задграничен ангажимент.

#### ➤ Ролята на ръководството

Иницирирането на международните бизнес дейности поставя предприятието в изцяло нова ситуация. Излизането на международния пазар реално означава, че се осъществява основна стратегическа промяна. Решението за това няма как да не дойде от най-високите нива на управление.

Осъзнаването от страна на висшето ръководство на важността на международните дейности за развитието на компанията е съществена част от процеса на нейното интернационализиране. В същото време обаче ръководството следва да притежава амбицията, нужните умения и смелостта да поеме по този път. Фирмите, ръководени от мениджъри, които имат изявено предприемаческо отношение и са по-склонни да поемат рискове и да приемат нововъведения, определено са много по-успешни в международен план в сравнение с конкурентите, ръководени от по-консервативни шефове.



Всеки предприемач или ръководител с истинска международна нагласа е наясно, че процесът на интернационализация е труден и продължителен. Успехът в случая се постига не за седмици и месеци, а за години. Опитните износители казват, че са нужни от 3 до 5 години, за да се установиш твърдо на външните пазари. Следователно ръководството на предприятието трябва да притежава специално разположение на духа и решително поведение за интернационализиране, въпреки трудностите и времето, което трябва да мине, преди да се оберат плодовете. Ръководството трябва да е убедено в печалбите, които международната експанзия ще донесе на предприятието, и съответно да бъде наясно с тяхната цена.

От друга страна, е ясно, че фирменото познание за международния бизнес зависи и от нагласата, умението и опита на редовите служители във фирмата – те също трябва да бъдат мотивирани за активно участие в международните проекти. Много важно значение има и създаването на необходимата организационна структура, която да поеме отговорността за осъществяване на задграничните операции. Това обаче не означава, че всички други звена са освободени от отговорност в това направление. Точно обратното, усилията по пътя на интернационализирането могат да постигнат положителни резултати само ако е налице всеобхватен ангажимент на целия фирмен персонал и на всички нива на управление. И разбира се, нужен е ясно разписан план за необходимите стъпки и сроковете (скоростта) за тяхното осъществяване. Следователно управлението на фирмата се явява ключов фактор за нейния успех на международния пазар.

#### ➤ **Размерът на предприятието**

Често се мисли, че международната експанзия е резервирана единствено за големите предприятия и че малките и средните предприятия трябва да концентрират своите усилия изцяло на вътрешния пазар, за да трупат опит, да израстват и след това, ако е необходимо, да се насочат към задграничните дейности. Това обаче не е съвсем вярно – размерът сам по себе си не би могъл да бъде пречка за международната експанзия на фирмата.

Правените в различни страни проучвания върху първите етапи на фирменото интернационализиране показват, че твърде малките предприятия по правило се стремят да не изнасят, най-големите имат стабилна норма на износ, докато средните предприятия изнасят съобразно осъщественото от тях израстване и утвърждаване. Една обща интерпретация на тези резултати е, че големите фирми са по-склонни към интернационализиране, защото притежават повече управленчески и финансови ресурси, имат по-голям производствен капацитет, могат да правят повече икономии и по-лесно се обвързват с международни изяви. Най-малките предприятия обикновено не мислят за задгранични дейности, защото се безпокоят за своето оцеляване, въпреки че в някои сектори оцеляването зависи точно от тези дейности, т.е. именно международната експанзия е най-адекватната форма за неговия растеж. Друго по-правдоподобно обяснение е, че малките предприятия не изнасят, защото са лишени от нужните финансови средства за проучване на възможностите в чужбина и не разполагат със съответните специалисти за предприемане на задгранични дейности. Това се обвързва пряко и с качествения капацитет на ръководството и по-точно с нагласата и възможностите му да се развива професионално и да мисли за външния пазар.

Естествено, за повечето от малките новосъздадени фирми интернационализацията не е част от тяхната стратегия и мениджърите им предпочитат да се фокусират върху местния пазар, поне докато не станат достатъчно силни по отношение на местните си конкуренти. От чисто икономическа гледна точка това е напълно обосновано, тъй като малките предприятия работят в ограничени мащаби и всеки опит за по-крупна изява е съпроводен с редица допълнителни рискови фактори. Големите разходи и недостатъчният капитал също са важна бариера пред навлизането на фирмата на чуждестранния пазар. Трябва обаче да се вземе под внимание и фактът, че малките мащаби на някои фирми могат да бъдат и преи-

мущество, тъй като именно по-малкият размер ги прави по-гъвкави и ефективни. Освен това правопрпорционалната зависимост между размера на предприятието и неговото интернационализиране не е безкрайна. Опитът показва, че се стига бързо една граница, при преминаването на която предприятието не се интернационализира повече, за да бъде още по-голямо.

#### ➤ Пречките

Фирмите, които предприемат процеса на интернационализиране, трябва да са подготвени да преодолеят серия от финансови, търговски, логистични, културни и законови пречки. Това са съставки, които правят международната операция по-сложна и рискована в сравнение с вътрешната и които карат да се предпочита често експанзията вътре в собствената страна, макар и да става дума за непознати сектори.

- *Финансовите пречки:* най-общите обикновено са липса на адекватни експортни кредити, които позволяват да се покрие дългият цикъл между подготовката на една поръчка и финалното събиране на парите от чуждестранния клиент, както и големите флуктуации на валутите, което затруднява финансовото планиране и силно засяга рентабилността на задграничните операции.

- *Търговските пречки:* най-обичайните са непознаването на търговските възможности и трудният достъп до потенциалните купувачи в чужбина, липсата на контакти на целевите пазари и на познания за дистрибуционната структура, търговските практики и т.н. Сложността да се открият подходящите канали на реализация и изискваното от клиентите равнище на обслужване също се явява своеобразна търговска бариера.

- *Логистичните трудности:* нарастват с отдалечаването на пазарите и се проявяват в скъпи пътувания за разузнаване на пазарите, високи навла, завишени разходи за координация и контрол и т.н.

- *Културните проблеми* най-често произтичат от разликата в езика, непознаването и липсата на чувствителност за вкусовете, обичаите и традициите на различните страни, потенциалното дискриминационно поведение от страна на част от населението, държавните органи и други субекти и т.н.

- *Между законовите рестрикции:* най-често се изявяват данъците, специално тези на страната, за която е предназначен износът или в която се осъществява пряката инвестиция. При износа голяма роля играят различните митнически и немитнически бариери. Главните пречки пред прякото инвестиране са свързани с контрола върху собствеността на предприятията – някои държави забраняват предприятия със 100% чужда собственост и изискват над 50% национално участие при съвместните фирми. Други типични рестрикции са затрудненията за репатриране на печалбите, задължението да се произвеждат продукти с местни суровини и т.н. Макар и с по-малка честота, правителствата на страните на произхода на износа или инвестицията също издигат бариери. Пречките, естествено, варират много от страна в страна – всичко зависи от съществуващата икономическа и правна дистанция. Очевидно предприятията, тръгнали по пътя на интернационализирането, трябва да подбират онези страни, които поставят по-малки пречки. За съжаление, протекционизмът все още не може да бъде преодолян.

Наред с посочените пречки, които по същество са външни за тръгналата да се интернационализира фирма, не бива да се подценяват и многобройните спънки от вътрешно естество, свързани най-вече с избягващото риска поведение на мениджърите. За да се противопостави на конкурентите, фирмата трябва да притежава и определени отличителни предимства.

#### ➤ Целевите пазари

Големината на чуждия пазар е привлекателен стимул, защото предлага по-висок потенциал за растеж, печалба и стабилно опериране. В допълнение към големината на пазара

високият доход на глава от населението също е добра мярка за привлекателността на дадена страна за предприятията, търсещи пазари – хората в страни с висок доход на глава от населението имат голяма покупателна сила и голямо търсене на промишлени и потребителски стоки. Друг важен фактор, който силно привлича външните фирми, е благоприятният режим, регулиращ преките чужди инвестиции.

Предприятията обикновено започват своята задгранична експанзия от съседните страни (благодарение на физическата близост и спестяванията на транспортни и логистични разходи) или от страни, които предлагат голям потенциален пазар. При все това една значителна част от предприятията започват и от по-близките в културно-психологически аспект страни. По-малките разлики в езика, обичаите, традициите, обучението, търговските практики, промишленото развитие и т.н. обикновено са мощни импулси за осъществяване на международни контакти. Различни изследвания показват, че при подбора на страните, с които да се осъществяват търговски връзки, културно-психологическата дистанция<sup>1</sup> може да бъде също толкова важна, колкото и физическата или географската. При това разглежданите фактори са по-важни за по-малките предприятия, тъй като техните ръководства, вероятно поради по-ниския си професионализъм, се опитват да търгуват със страни, които притежават същата култура, защото така се чувстват по-комфортно и най-вече натрупват опит, преди да рискуват в пазари, които са в по-далечна посока.

Вече се посочи, че процесът на интернационализация обикновено започва по най-различни причини и повечето от тях не са предварително планирани. Макар че винаги е желателно предприятието да има достатъчна гъвкавост, за да използва която и да е възможност, откриваща се в чужбина, не е по-малко желателно да осъществи по-системен анализ на пазарите, където е рентабилно да въведе своите продукти или услуги. С други думи, вместо да се надява, че ще се появят възможности в чужбина, предприятието трябва да бъде в състояние само да открие тези възможности. Това включва и придвижването му по етапите на процеса на интернационализиране. Конкретно едно истински ориентирано към чужбина предприятие се нуждае да знае на кои пазари да продава, какви продукти искат тези пазари, какви цени ще бъдат приемливи и коя е най-добрата форма за навлизане на тези пазари. За да постигне всички тези познания, предприятието се нуждае от международно ниво на пазарните проучвания.

Накрая, предприятието трябва да реши не само кои пазари са подходящи, за да се насочи към тях, но и към колко от тях. Препоръчително е да се започне от един или два пазара и постепенно да се навлиза и на другите. Така предприятието концентрира усилията и ресурсите в малко пазари и постига по-голямо навлизане, дозирайки рисковете. Обратният подход – едновременното атакуване на много на брой чужди пазари, – обикновено не постига добри резултати. В допълнение, следва да се прецени дали е желателно да се навлезе изборително на чуждия пазар или да се постигне пълно покритие на пазара от самото начало.

#### ➤ **Задграничната експанзия предполага и готовност за оттегляне от пазара**

Задграничната експанзия на предприятието е процес, който изисква изключително сериозна подготовка и, разбира се, избор на най-подходящите за целта форми на достъп и настаняване на чуждите пазари. В същото време има и един въпрос, който никога не трябва да се забравя. Става дума за възможното *неуспешно интернационализиране* на фирмата и последващата необходимост от регресна *деинтернационализация*. Въпреки ускорените тенден-

---

<sup>1</sup> Психологическата дистанция се отнася до липсата на симетрия между нарастващите международни пазари по отношение на културни променливи, правни фактори, както и други социални норми.

ции към глобализиране, прекомерното международно съсредоточаване не може да бъде идеално за всички компании. "Интернационализацията – казва К. Мелахи – е двупосочна улица. Фирмите не само влизат на чужди пазари. Те може и да редуцират своите международни дейности като се изтеглят – частично или тотално – от страна или регион или като поставят край на техните международни аспирации, когато е необходимо"<sup>1</sup>. С други думи оттеглянето на фирмата от чуждите пазари не е необичайно явление. Това оттегляне може да бъде доброволно или принудително. То може да стане в резултат на много и разнообразни причини: неочаквано големи загуби; нестабилност и увеличена несигурност в страната домакин; грешно преждевременно навлизане; неочаквано силна конкуренция; необходимост от реструктуриране и преразпределение на ресурсите; политически, културни или етнически проблеми и т.н. Независимо от причините и начина на осъществяване обаче процесът на деинтернационализация е не по-малко сложен от процеса на задграничното навлизане. Решенията за излизане от пазара или деинвестиране са болезнени и не се вземат лесно. Както има бариери и рискове за навлизане, така има и бариери и рискове, които могат да забавят или усложнят решението за изтегляне (неотменни допълнителни разходи; трудно отървяване от поети договорни и други задължения; лоши негативни сигнали към партньорите и клиентите на други пазари и пр.). Грешното осъществяване на този процес може да струва много скъпо на фирмата, и то не само от материално-финансова гледна точка. Всичко това налага внимателно обмисляне и оценяване на всички възможни опции.

---

<sup>1</sup> Mellahi, K., J. G. Frynas, P. Finlay. *Global Strategic Management*, Oxford University Press Inc., New York, 2005, p. 200.

## ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ ШЕСТ ГОДИНИ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*гл. ас. д-р Илонка Горанова,  
катедра "Публичноправни науки", УНСС*

### Резюме

Предмет на настоящия доклад са предложените от Министерския съвет на Република България в края на месец август т.г. промени в Закона за обществените поръчки, свързани с осигуряването на публичност и прозрачност на дейностите по възлагане на обществени поръчки, както и по изпълнение и приключване на сключените договори с оглед гарантирането на обществения интерес. С цел постигането на пълна степен на публичност по отношение изразходването на публични средства, се предвижда задължение за възложителите да поддържат "профил на купувача" под формата на обособена част от тяхната електронна страница или от друг интернет адрес и в него да публикуват всякакви (на практика почти всички) документи и информация, свързани с обществените поръчки, които всеки от тях възлага. Непубликуването, респ. непубликуването в срок на документите и информацията, подлежаща на вписване в профила на купувача ще представлява административно нарушение, за което възложителят следва да понесе административнонаказателна отговорност.

**Ключови думи:** публични средства, обществени поръчки, публичност, прозрачност, профил на купувача.

**JEL:** K23

### Abstract

The subject matter of the present report concerns the amendments and supplements to the Public Procurement Act which were proposed by the Council of Ministers of the Republic of Bulgaria on 28 August 2013, with regard to ensuring the publicity and transparency in the award of public contracts, as well as in the implementation and completion of concluded contracts, for the purpose of safeguarding the public interest. In order to ensure full publicity with reference to public spending, it is provided that an obligation should be imposed on contracting authorities, namely, to maintain a "buyer profile" as a separate part of their website, or of another web address, and publish on it any (in practice, almost all) kinds of documents and information related to the public procurement that each of them assigns. The failure to publish, respectively, the failure to publish within the defined period, the documents and the information that is supposed to be entered in the buyer profile shall constitute an administrative offense for which the contracting authorities shall be subject to bearing administrative liability.

**Key words:** public funds, public procurement, the principle of publicity and transparency, buyer profile.

Дейността по възлагане на обществени поръчки е от съществено значение, тъй като именно чрез нея по правило се разходват публични средства. Тази дейност засяга интересите на широк кръг субекти – данъкоплатците, тъй като се финансира предимно със средствата, които те внасят в бюджета; потребителите на обществени услуги; заинтересованите лица, които имат правен интерес от получаването на обществени поръчки. Изключително важна е и нейната роля за икономиката като цяло.

Още в чл. 1 от Закона за обществените поръчки<sup>1</sup> (ЗОП) изрично се отбелязва, че законът определя принципите, условията и реда за възлагане на обществени поръчки с цел осигуря-

---

<sup>1</sup> Обн. ДВ, бр. 28 от 6 април 2004 г., с посл. изм. и доп. Настоящият доклад е съобразен с действащото законодателство към 10 октомври 2013 г.

ване на ефективност при разходването на бюджетните и извънбюджетните средства, както и на средствата, свързани с извършването на определени дейности с обществено значение. Като основни принципи са формулирани: публичност и прозрачност; свободна и лоялна конкуренция, равнопоставеност и недопускане на дискриминация.<sup>1</sup>

С Решение № 456 от 1 август т.г.<sup>2</sup> Министерският съвет прие програма за управление "Държавност, развитие, справедливост – икономически и социални приоритети на правителството на Република България"<sup>3</sup>. В нея, и по-конкретно в частта "Първите мерки на правителството" като една от най-неотложните мерки за стабилизация е посочено изменение и допълнение на ЗОП.

На 28 август т.г. Министерският съвет на Република България внесе в Народното събрание проект<sup>4</sup> на Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки (ЗИДЗОП).

В мотивите към него се обръща внимание на ролята на ЗОП като един от основните инструменти за воденето на стопанската политика; един от ключовите икономически закони, който ако се прилага ефективно и коректно би могъл да бъде един от основните лостове за пазарно регулиране. Подчертава се, че от начина, по който се прилага зависи дали ще се насърчават малките и средните предприятия, дали ще се повишава пазарната конкуренция и оттам конкурентоспособността на икономиката като цяло, дали гражданите ще имат усещането, че публичните средства се изразходват ефективно и целесъобразно в полза на благото на общността, и в крайна сметка, дали ще се повишава доверието в институциите и авторитетът на публичния сектор<sup>5</sup>.

Като доказателства за икономическата важност и обществената значимост на ЗОП, се посочват следните данни:

- през 2012 г. сключените договори за възлагане на обществени поръчки са 20 946 на обща стойност 5 969 449 257 лв.;
- за периода 2008 – 2012 г. (вкл.) стойността на възложените обществени поръчки от всички възложители е на стойност 31 323 800 000 лв., което представлява около 10 на сто от брутния вътрешен продукт, или около 21-24 на сто от консолидирания държавен бюджет.

В мотивите към законопроекта се посочва, че основната цел на правителството е процедурите по ЗОП да станат по-прозрачни и да се даде възможност на повече кандидати<sup>6</sup> да

---

<sup>1</sup> По-подробно за принципите и значението на обществените поръчки вж. Горанова, Ил. Административноправен режим на обществените поръчки. 2008. София: Университетско издателство "Стопанство", с. 77-84, 97-98 и посочената там литература. Вж. също Bovis, C. 2012. EU Public Procurement Law. 2<sup>nd</sup> ed. Edward Elgar; Gruber, G., Gruber, T., Mille, A. and M. Sachs. 2009. Public Procurement in the European Union. 2<sup>nd</sup> ed. Wien-Graz: NWV Neuer Wissenschaftlicher Verlag.; Trepte, P. 2007. Public Procurement in the EU: A Practitioner's Guide. 2<sup>nd</sup> ed. OXFORD University Press; De Koninck, C. and T. Ronse. 2008. European Public Procurement Law. The European Public Procurement Directives and 25 years of jurisprudence by the Court of Justice of the European Communities. Kluwer Law International BV.

<sup>2</sup> Решение № 456 от 1 август 2013 г., както и докладът на министър-председателя относно управленската програма на правителството могат да бъдат намерени свободно в системата за правна информация на Министерски съвет (PRIS) в Интернет [pris.government.bg](http://pris.government.bg).

<sup>3</sup> Пълният текст на програмата е достъпен от страницата на Министерски съвет в Интернет [www.government.bg](http://www.government.bg).

<sup>4</sup> Вж. Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки със сигнатура 302-01-14, който е достъпен от страницата на Народното събрание в Интернет [www.parliament.bg](http://www.parliament.bg).

<sup>5</sup> Вж. Мотиви към проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки със сигнатура 302-01-14.

<sup>6</sup> В мотивите е употребен изразът кандидати, но за прецизност следва да се отбележи, че законът прави разлика между двете понятия "участник" и "кандидат". Съгласно § 1, т. 9 от Допълнителните разпоредби на ЗОП "кандидат" е физическо или юридическо лице или тяхно обединение, което е

участват в тях. Подчертава се, че "при формирането на тази цел са взети предвид Препоръката на Комисията 2003/361/ЕС за малките и средните предприятия и особено препоръките за тяхното насърчаване, както и Препоръката на Съвета относно Националната програма за реформи на България за 2013 г. и за представяне на становище на Съвета относно Конвергентната програма на България за периода 2012 – 2016 г., в която по отношение на Агенцията по обществени поръчки е препоръчано: "Да гарантира правилното прилагане на законодателството за обществените поръчки, като разшири "ex ante" контрола, осъществяван от Агенцията по обществени поръчки, с цел предотвратяване на нередности".<sup>1</sup>

Целта на законопроекта е да реши проблемите, по които съществува оформено обществено съгласие и в тази връзка правителството счита, че се налага спешна реакция от страна на законодателния орган по отношение на:

- радикално намаляване на бюрократичната тежест върху кандидатите и участниците в процедурите за възлагане на обществени поръчки и избягване на ненужния формализъм;
- облекчаване на малките, средните и новосъздадените предприятия при достъпа им до обществени поръчки;
- прецизиране на процедурни правила и изясняване на дефиниции с цел намаляване на административната тежест и на субективизма при оценяването;
- повишаване капацитета на администрациите, прилагащи закона;
- установяване на контрол върху изпълнението на сключените договори за обществени поръчки;
- пълна прозрачност и публичност на дейностите по възлагане на обществени поръчки, както и по изпълнение и приключване на сключените договори с оглед гарантирането на обществения интерес;
- закрила на труда и създаване на реални възможности за изпълнение на обществени поръчки от специализирани предприятия или кооперации на хора с увреждания.

Предмет на настоящия доклад са предложените от Министерския съвет, в качеството му на орган, осъществяващ държавната политика в областта на обществените поръчки, законодателни промени, приети на първо четене от Народното събрание на Република България<sup>2</sup>. С оглед ограничението в обема на доклада, ще бъдат разгледани само някои от тях и по-конкретно промените, свързани с публичност и прозрачност при възлагането на обществени поръчки.

Вносителят предлага в заглавието на глава втора от ЗОП "ОРГАНИ. РЕГИСТЪР НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ" да се добави трето изречение "ПРОФИЛ НА КУПУВАЧА" и съответно да се създаде раздел III със същото наименование и с членове 22б – 22г.

Съгласно действащия § 1, т. 20 от Допълнителните разпоредби на ЗОП, по смисъла на закона "Профил на купувача" е Интернет-адрес на възложителя, който може (подч. м. – Ил. Г.) да съдържа предварителните обявления, информация за поканите за представяне на оферти, сключените договори, прекратените процедури и всякаква полезна обща информация като лице за контакти, номер на телефон и факс, пощенски адрес и електронен адрес.

---

подало заявление за участие в ограничена процедура, процедура на договаряне с обявление, състезателен диалог или ограничен конкурс за проект, а съгласно § 1, т. 33 от ДР "участник" е физическо или юридическо лице или тяхно обединение, което е представило оферта или проект.

<sup>1</sup> Вж. Мотиви към проекта на Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки със сигнатура 302-01-14.

<sup>2</sup> Вж. Стенограма от заседанието на Народното събрание от 10 октомври 2013 г. Законопроектът за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки е приет, като са гласували 159 народни представители, от които "за" – 100, "против" – 40, "въздържали се" – 19.

Идеята на вносителя е този текст (т. 20) да бъде отменен и да се създадат нови текстове в ЗОП (нов чл. 22б, ал. 1 и ал. 2), с които възложителите на обществени поръчки да бъдат задължени да поддържат **"профил на купувача"** под формата на обособена част от тяхната електронна страница или от друг интернет адрес, за който е осигурена публичност и в него под формата на електронни документи да публикуват:

- предварителните обявления;
- решенията за откриване на процедурите и обявленията за обществени поръчки;
- документациите за участие;
- решенията за промяна в случаите по чл. 27а, ал. 1 от ЗОП и променената документация за участие;
- разясненията по документациите за участие;
- поканите за представяне на оферти при ограничена процедура, състезателен диалог и договаряне с обявление;
- протоколите на комисиите за провеждане на процедурите, заедно с приложенията към тях;
- решенията по чл. 38 от ЗОП за завършване на процедурите;
- информация за датите на освобождаване на гаранциите за участие на кандидатите и участниците във всяка процедура за възлагане на обществена поръчка;
- договорите за обществени поръчки заедно с приложенията към тях;
- договорите за подизпълнение и допълнителните споразумения към тях;
- рамковите споразумения заедно с приложенията към тях;
- допълнителните споразумения за изменения на договорите за обществени поръчки;
- документите, които удостоверяват приемането на работата и които съгласно договорите са основание за извършване на междинни и окончателни плащания;
- информация за датата, основанието и размера на всяко извършено плащане по договорите за обществени поръчки и по договорите за подизпълнение, включително за авансовите плащания;
- информация за датата и основанието за приключване или прекратяване на договорите;
- информация за датата на освобождаване на гаранциите за изпълнение на всеки договор;
- публичните покани по чл. 101б от ЗОП заедно с приложенията към тях;
- вътрешните правила по чл. 8б от ЗОП;
- становищата на изпълнителния директор на агенцията по запитвания на възложителя;
- одобрените от изпълнителния директор експертни становища от осъществявания предварителен контрол върху конкретната процедура за възлагане на обществена поръчка;
- всякаква друга полезна обща информация, като лице за контакти, номер на телефон и факс, пощенски адрес и електронен адрес и други документи и информация, определени с правилника за прилагане на закона.

Действително и сега част от посочената по-горе информация е достъпна, тъй като подлежи на вписване в Регистъра на обществените поръчки, който по аргумент от чл. 21, ал. 2 от ЗОП и чл. 15 от Правилника за прилагане на ЗОП (ППЗОП) е публичен и достъпът до информацията в него е свободен. Съгласно действащата разпоредба на чл. 22 от ЗОП Регистърът на обществените поръчки съдържа:

- решенията за откриване, промяна и прекратяване на процедури за възлагане на обществени поръчки;
- обявленията, предвидени за вписване в регистъра;
- информация за възложените обществени поръчки;
- информация за изпълнените договори за обществени поръчки;
- информация за хода на процедурата при производство по обжалване;
- друга информация, определена в правилника за прилагане на ЗОП.



Информацията се предоставя по образци, разработени от изпълнителния директор на Агенцията по обществени поръчки (АОП) на основание чл. 19, ал. 2, т. 9 от ЗОП.

В §17 от проекта на ЗИДЗОП е предвидено задължение за възложителите да утвърдят вътрешни правила за поддържането на профил на купувача и за регистрирането на електронните документи, включително удостоверяването на датата на публикуването в него, при условията и реда на Закона за електронното управление.

Законопроектът предвижда документите, които се публикуват в профила на купувача да се заличава информацията, за която участниците са приложили информация за конфиденциалност по чл. 33, ал. 4 от ЗОП<sup>1</sup>, както и информацията, която е защитена по закон като на мястото на заличената информация следва да се посочи правното основание за заличаването.

Предвидени са и **срокове за публикуване**, както следва:

- ако друго не е определено в закона, документите, които подлежат на публикуване в Регистъра на обществените поръчки или на Портала на обществените поръчки, както и документациите за участие се публикуват в профила на купувача в първия работен ден, следващ деня на изпращането им в АОП;
- договорите, допълнителните споразумения и документите, свързани с изпълнението на договорите се публикуват в 30-дневен срок от:
  - сключването на договорите и допълнителните споразумения;
  - извършване на плащането;
  - освобождаване на гаранцията;
  - получаване от възложителя на договора за подизпълнение и на допълнително споразумение към него;
  - създаването на съответния друг документ.

Тук би могъл да се повдигне въпросът дали предлаганият 30-дневен срок не е прекалено дълъг и каква е причината, която налага такова едно решение.

Една добра идея е да се изиска от възложителите да публикуват в профила на купувача вътрешните правила по чл. 8б от ЗОП. Разпоредбата на чл. 8б от ЗОП задължава възложителите да приемат вътрешни правила за възлагане на обществени поръчки, които съдържат реда за планиране и организация на провеждането на процедурите и за контрол на изпълнението на сключените договори. В чл. 127г от ЗОП е предвидена и санкция за неизпълнение – възложител, който не приеме вътрешни правила се наказва с глоба или с имуществена санкция в размер от 100 до 500 лв. Като се има предвид, че по аргумент от чл. 11 от ЗОП решенията на възложителите, приети във връзка с процедурите за възлагане на обществени поръчки са индивидуални административни актове, а сред основните принципи на административния процес са принципите за съразмерност<sup>2</sup> и за последователност и предвидимост<sup>3</sup>, съвременното огласяване на вътрешните правила би отговорило на легитимните очаква-

---

<sup>1</sup> Съгласно чл. 33, ал. 4 от ЗОП, при подаване на офертата участникът може да посочи коя част от нея има конфиденциален характер и да изиска от възложителя да не я разкрива.

<sup>2</sup> Съгласно чл. 6, ал. 4 от АПК, от две или повече законосъобразни възможности органът е длъжен при спазване на чл. 6, ал. 1, 2 и 3 от АПК да избере тази възможност, която е осъществима най-икономично и е най-благоприятна за държавата и обществото. По аргумент от чл. 6, ал. 1, 2 и 3 от АПК, административните органи са длъжни да упражняват правомощията си по разумен начин, добросъвестно и справедливо; административният акт и неговото изпълнение не могат да засягат права и законни интереси в по-голяма степен от най-необходимото за целта, за която актът се издава; когато с административния акт се засягат права или се създават задължения за граждани или за организации, прилагат се онези мерки, които са по-благоприятни за тях, ако и по този начин се постига целта на закона.

<sup>3</sup> Съгласно чл. 13 от АПК, административните органи своевременно огласяват публично критериите, вътрешните правила и установената практика при упражняване на своята оперативна самостоятелност по прилагане на закона и постигане на целите му.

ния на заинтересованите лица, както и на обществото като цяло. Особено важен е този въпрос в случаите, когато възложителите разполагат с оперативна самостоятелност (дискреционна власт) като напр. при какви условия ще прекратят или не конкретна процедура когато е подадена само една оферта; или само един участник отговоря на изискванията; или участникът, класиран на първо място откаже да сключи договор и др.<sup>1</sup>

Друга добра идея е и изискването да се публикуват в профила на купувача протоколите на комисиите за провеждане на процедурите, заедно с приложенията към тях. Съгласно действащата разпоредба на чл. 73, ал. 4 от ЗОП при писмено искане от участник, направено в срока за обжалване на решението, с което се обявява класирането на участниците и участника, определен за изпълнител и се посочват отстранените участници и оферти, възложителят е длъжен в тридневен срок от получаването да осигури копие или достъп до протокола в зависимост от искането на участника. Една промяна в това отношение би имала голяма практическа стойност и то не само във връзка с осигуряване на публичност и прозрачност, но и с оглед своевременната защита на заинтересованите лица. Например – при обжалване на решението по чл. 73, ал. 1 от ЗОП<sup>2</sup> в последния ден от 10-дневния срок за подаване на жалба в Комисията за защита на конкуренцията (КЗК), участникът, определен за изпълнител ще разбере, че има образувано производство на доста по-късен етап, когато по надлежащия ред бъде уведомен от КЗК, че е конституиран като заинтересовано лице и че може да предостави становище по жалбата т.е. когато срокът, в който има право да поиска копие от протокола вече ще е изтекъл. Без да разполага с текста на протокола той трудно би могъл да се подготви и аргументира. Достъп до документите в преписката на КЗК (част от която ще са и изпратените от възложителя протоколи от работата на комисията за провеждане на процедурата) ще получи чак след конституирано му като заинтересовано лице. Освен това при призоваването на страните за откритото заседание за разглеждане на преписката в КЗК не се прилага срокът по чл. 56, ал. 3 от Гражданския процесуален кодекс<sup>3</sup>. В § 87 от проекта на ЗИДЗОП вносителят предлага страните да се призовават по реда на Административно-процесуалния кодекс, като срокът за призоваване да не е по-малко от 3 дни преди заседанието. Но дори и при това уточнение, в хипотезата на 3 календарни дни, без да разполага с текстовете на протоколите и с оглед изискването на чл. 122а, ал. 8 от ЗОП страните да представят всичките си доказателства най-късно в деня преди заседанието по разглеждане на жалбата, участникът, определен за изпълнител, респ. неговият процесуален представител би бил поставен в сериозно затруднение да подготви добре аргументирана защита.

Също така, в законопроекта се предвижда **документите и информацията, които се отнасят до конкретна обществена поръчка да се обособяват в самостоятелен раздел в профила на купувача**, който раздел представлява **електронна преписка със самостоятелен идентификационен номер** и дата на създаването. Към уникалния номер на всяка обществена поръчка в Регистъра на обществените поръчки, който се води от АОП, ще се визуализира хипервръзка към самостоятелния раздел в профила на купувача. Възложителите ще бъдат длъжни да изпращат на АОП информация за адреса на хипервръзката едновременно с решението за откриване на съответната процедура за възлагане на обществена поръчка.

Ще се изисква самостоятелният раздел да се поддържа в профила на купувача до изтичането на една година от:

---

<sup>1</sup> Относно оперативната самостоятелност при възлагането на обществени поръчки вж. Лазаров, К., 2000. Обвързаната компетентност и оперативната самостоятелност през призмата на Закона за обществените поръчки. Адвокатски преглед. № 6-7.

<sup>2</sup> Има се предвид решението, с което се обявява класирането на участниците и участника, определен за изпълнител и в което на основание чл. 73, ал. 2 от ЗОП се посочват отстранените участници и оферти.

<sup>3</sup> Съгласно чл. 56, ал. 3 от ГПК, призоваването се извършва най-късно една седмица преди заседанието.

- приключването или прекратяването на процедурата – когато не е сключен договор;
- изпълнението на всички задължения по договора, съответно всички задължения по договорите в рамковото споразумение.

Извън посочените по-горе случаи възложителите ще бъдат длъжни да поддържат в профила на купувача документите и информацията, както следва:

- предварителните обявления – една година от публикуването на профила на купувача;
- вътрешните правила по чл. 86 от ЗОП – една година след промяната или отмяната им;
- становищата на изпълнителния директор на агенцията по запитвания на възложителя, както и всякаква друга полезна обща информация, като лице за контакти, номер на телефон и факс, пощенски адрес и електронен адрес и други документи и информация, определени с правилника за прилагане на закона – постоянно, със съответната актуализация.

Изискването да се публикува в профила на купувача документацията за участие в процедурата за възлагане на обществена поръчка, респ. разясненията<sup>1</sup> на възложителя по нея е друга добра идея на вносителя на проекта на ЗИДЗОП, която той включва сред мерките за намаляване на бюрократичната и административна тежест. По този начин, аргументира се вносителят<sup>2</sup> освен, че се постига максимална публичност, става излишно и нелепо участниците да бъдат принуждавани да закупуват документацията за участие на хартия; с предложената отмяна на задължението за закупуване или получаване на документацията за участие до 10 дни преди изтичането на срока за получаване на заявленията или офертите се цели да се преустановят и възможностите за корупция и за нарушаване на принципите за лоялна конкуренция и равнопоставеност, определени в чл. 2, ал. 1 от ЗОП.

Считам за напълно погрешна и най-вече излишна практиката на някои възложители, които изискват от участниците да представят в офертите си копие от документа за закупена документация (разбира се, когато документацията се закупува, а не се предоставя безплатно, каквато възможност е предвидена в чл. 28, ал. 6 от ЗОП). Ако при действието на ЗОП от 1999 г.<sup>3</sup> такава една практика в известна степен намира своето логично обяснение в анализа на § 1, т. 5 от Допълнителната разпоредба на ЗОП (отм.), то с оглед на действащото законодателство е напълно безсмислена. Съгласно § 1, т. 5 от Допълнителната разпоредба на ЗОП (отм.) по смисъла на ЗОП "Кандидат в процедура за възлагане на обществена поръчка" е българско или чуждестранно физическо или юридическо лице, както и техни обединения, което: а) (доп. – ДВ, бр. 43 от 2002 г.) е закупило документация за участие в процедура за възлагане на обществена поръчка от възложителя (подч. м. – Ил. Г.)<sup>4</sup>; б) отговаря на обявените квалификационни изисквания на възложителя; в) подаде предложение за участие в обявената процедура. Към онзи момент като субекти по ЗОП (отм.) са посочени възложителите на обществени поръчки и кандидатите за изпълнители на договори за обществени поръчки (по арг. от чл. 4 и чл. 5); документацията се е получавала срещу заплащане (по арг. от чл. 36, ал. 2), на обжалване е подлежало единствено решението, с което възложителят е обявявал кандидатите, класирани от комисията на първите три места и е определял кандидата, класиран на първо място за изпълнител (по арг. от чл. 56, ал. 1 във вр. с чл. 56, ал. 2 и

<sup>1</sup> Съгласно чл. 29, ал. 1 от ЗОП, лицата могат да поискат писмено от възложителя разяснения по документацията за участие до изтичането на срока за нейното закупуване или получаване. Възложителят изпраща разясненията в 4-дневен срок от постъпването на искането.

<sup>2</sup> Вж. Мотиви към проекта на Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки със сигнатура 302-01-14

<sup>3</sup> Обн. ДВ, бр. 56 от 22 юни 1999 г. с посл. изм. и доп.; отм. ДВ, бр. 28 от 6 април 2004 г.

<sup>4</sup> Първоначалният текст на буква "а" е бил: "е закупило документация за участие в процедура за възлагане на обществена поръчка".

чл. 45, ал. 1)<sup>1</sup>, а като субекти, имащи право да подадат жалба са посочени кандидатите, участващи в процедури за възлагане на обществени поръчки, т.е. лица, за които са налице кумулативно и трите условия, а именно: да са закупили документация, да отговарят на изискванията и да са подали предложение.

**В заключение**, с коментиранияте в настоящия доклад предлагани от Министерски съвет промени в ЗОП се цели постигане в пълна степен на публичност и то не само по отношение провеждането на процедурите по възлагане на обществени поръчки, но и по отношение изпълнението на сключените договори. В мотивите изрично е заявено, че по този начин вносителят на законопроекта иска да подчертае, че "за него в стандартния случай не съществува понятието "тайна", когато става дума за изразходване на обществени средства."

Като гаранция за изпълнение на задължението на възложителя да публикува в срок документите и информацията, подлежащи на вписване в профила на купувача, законопроектът предвижда промяна в текста на сега действащата разпоредба на чл. 132, ал. 1 от ЗОП. За неизпълнение на това свое задължение възложителят ще се наказва с имуществена санкция в размер от 1000 до 2000 лв. или глоба в размер от 500 до 1500 лв. Глоба в размер от 500 до 1500 лв. е предвидена и за лицето по чл. 8, ал. 2 или 3 от ЗОП – има се предвид длъжностното лице, упълномощено от възложителя да организира и провежда процедурите по възлагане на обществени поръчки, както и да сключва договорите за тях, също така и лицето, което представлява възложител – колективен орган или юридическо лице.

Предвидено е в чл. 132 от ЗОП да се създаде и нова ал. 2, съгласно която възложител, който не публикува документ или информация, подлежаща на вписване в профила на купувача да се наказва с имуществена санкция в размер от 2000 до 5000 лв. или глоба в размер от 1500 до 3000 лв. Глоба в размер от 1500 до 3000 лв. е предвидена и за лицето по чл. 8, ал. 2 или 3 от ЗОП.

Съгласно чл. 133, ал. 1 от ЗОП когато нарушението е извършено повторно, на нарушителя се налага глоба, съответно имуществена санкция, в двоен размер. Повторно е нарушението, извършено от същото лице в едногодишен срок от влизането в сила на наказателното постановление, с което му е наложено наказание за същото по вид нарушение (арг. от §1, т. 19 от Допълнителните разпоредби на ЗОП).

По отношение на установяването на нарушенията, издаването, обжалването и изпълнението на наказателните постановления се извършват по реда на Закона за административните нарушения и наказания (ЗАНН). Важно е да се отбележи обаче, че за разлика от ЗАНН, актовете за установяване на нарушение по ЗОП се съставят в срок 6 месеца от деня, в който нарушителят е открит, но не по-късно от три години от извършването му.

Според вносителя на законопроекта, всички предлагани разпоредби целят намаляване на административната тежест и като обобщение в мотивите си към него го характеризира като "законопроект на шансовете" – шансове за малките и средните предприятия, шансове за бизнеса изобщо, шансове за разкриване на нови работни места, шансове за подобряване ефективността и целесъобразността при харченето на обществените средства – български и европейски.

Вносителят подчертава, че законопроектът няма претенции за изчерпи всички открити въпроси и че отговор на всички проблеми ще бъде даден след две години в нов Закон за обществените поръчки, за да се транспонират проектите на нови директиви<sup>2</sup>, които предстои да бъдат приети в ЕС.

---

<sup>1</sup> Относно обжалването по ЗОП от 1999 г. Вж. Горанова, Ил. 2000. Правна същност на жалбата по Закона за обществените поръчки. Административно правосъдие, № 1., с. 58-63.

<sup>2</sup> Вж. Текстът на предложенията за нови директиви, както и допълнителни документи, свързани с процеса на подготовката им са достъпни от страницата на Европейската комисия в Интернет [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/modernising\\_rules/reform\\_proposals/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/modernising_rules/reform_proposals/index_en.htm)

## **ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ В СФЕРАТА НА КУЛТУРАТА – ПО ПРИМЕРА НА ПРОГРАМАТА ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО "АДРИАТИКА"**

*доц. д-р Веселина Димитрова,  
гл. ас. д-р Петьо Бошнаков,  
катедра "Международни икономически отношения",  
Икономически университет – Варна*

### **Въведение**

В рамките на ЕС отдавна се води дебат за това какво е мястото на културата и как тя да се включи в процеса на разширяваща се интеграция<sup>1</sup>. През годините се появяват различни програми, които финансират културни дейности. Факт е обаче сравнително ниският праг на отпуснати финансови средства по подобни програми, както и засилващото се през последните години прегрупиране/интегриране на културните дейности по проектните покани заедно с екологични, образователни, иновационни, регионални инициативи. Във водещите програми за трансгранично сътрудничество на ЕС не се обръща специално внимание на проекти за валоризация на културното наследство и най-вече на неговата рационалност, ефикасност, ролята му на катализатор за знания, дискусии, решения за водещи институции<sup>2</sup>. Държавите членки са призовани сами да насочват национални средства за културни проекти. Независимо от степента на икономическо развитие на дадена страна, културните проекти остават на последните места по финансиране. Подобна ситуация се наблюдава още по-често в условия на криза и рецесия. Едновременно с това институциите, свързани с опазване на културноисторическото наследство, са сред най-слабо влияещите върху политиката на правителствата на отделните страни<sup>3</sup>.

Вероятно това са едни от причините, поради които не са широко разпространени публикации за успеваемостта на културните проекти по различни трансгранични програми за сътрудничество. Много по-широк е спектърът от анализи, свързани с националните особености и межкултурните различия, които възникват в хода на един проект. Още повече, че последните обясняват между 25-50% от промените в поведението на партньорите в един проект<sup>4</sup>. Споделянето на знания, ноу-хау, представянето на културата е успех за всеки един международен проект (особено при обвързаност на транснационални култури). В теорията се налага анализът на "управление на културни ресурси" (cultural resource management, CRM). То се дефинира като "поведение към културата чрез натрупване на знания, познаване

---

<sup>1</sup> В договора за ЕС, подписан в Маастрихт през 1992 г., културата за първи път се припознава като работеща сфера на програмиране на дейности от страна на ЕС. В този договор се легитимират културните дейности като "насърчавачи, подкрепящи и допълващи" действията на страните членки, "уважавайки тяхното национално и регионално многообразие (...), но създавайки общо културно наследство", Treaty on European Union, Official Journal of the European Communities, No C 191, Volume 35, 29 July 1992.

<sup>2</sup> Callegari, F., A. Vellega Coastal cultural heritage: a management tool, Journal of cultural heritage (3), 2002, pp. 227-236 (230).

<sup>3</sup> Mabulla, A. Z. P. Strategy for cultural heritage management in Africa; a case study, African Archeological Review, vol. 17, No 17, 2000, pp.212-233 (222).

<sup>4</sup> Chevier, S., Cross-cultural management in multinational project group, Journal of World Business 38, 2003, pp. 141-149 (142).

на законовата уредба, традициите и особеностите за управление на културата от обществото"<sup>1</sup>. Този вид мениджмънт е трудно да бъде наречен чисто проектен, защото спецификата му го ориентира преди всичко към отговорност за културните ценности на нацията в пряка взаимовръзка с междуличностното и междуинституционално влияние. Въпроси, свързани с ефективността, резултатността на проектите за трансгранично сътрудничество в сферата на културата, остават слабо анализирани.

Настоящият доклад има за **цел** да запознае с оценка на резултатите по културни проекти. **Предмет** на изследване е програма за трансгранично сътрудничество, по-специално тази за региона на Адриатическо море, а конкретен **обект** на изследване е ефективността на проект Archeo's, приключил основните си дейности през август 2013 г.

Докладът е разделен в две части. Първата е посветена на мястото на културата в програмата за трансгранично сътрудничество "Адриатика", втората – на представянето и конкретната ефективност на проекта Archeo's по смисъла на основните фази на проектно реализиране. В заключение са направени обобщения за резултатността по културни проекти, обект на трансгранично сътрудничество.

Докладът е разработен на основата на данни от апликационната форма на проекта, докладите по вътрешен мониторинг и плана за неговото управление.

## **1. Програма за трансгранично сътрудничество "Адриатика" – значимост на културата**

Съгласно регламент ЕС 1085/2006 и ЕС 718/2007, програма IPA 2007 – 2013 за трансгранично сътрудничество в региона на Адриатическо море обхваща Гърция, Италия, Словения, Албания, Босна и Херцеговина, Хърватия, Черна гора, Сърбия. За управляващ орган на програмата е избран регион Аbruцо, град Акуила (Италия), а бенефициенти са региони, съответстващи на статистическата класификация NUTS 3.

Програмата за трансгранично сътрудничество "Адриатика" е продължение на натрупания опит по програмни стратегии от периода 1994 – 1999 Интерег II, 2000 – 2006 Интерег III, които имат за сфери на действие защита на околната среда, културата и инфраструктурата.

Програмата включва държави, които са обвързани географски и културно и често са наричани "Адриатически еврорегион". Те имат своя оперативна програма, чрез която се стремят да допринесат за растеж, устойчиво развитие и икономическа стабилност в региона на Адриатическо море чрез способите на вертикалната интеграция (изграждайки взаимовръзки с европейски и международни институции) и хоризонтална интеграция (чрез създаване на зони за свободна търговия, които да насърчат регионалното развитие).

За сътрудничество в областта на околната среда, миграцията, развитието на територията, трудовия пазар, търговията, туризма, инфраструктурата, иновациите и научноизследователската дейност програмата разполага с бюджет от 290 млн. евро, разпределени като дялове между фонда за европейско регионално развитие, самата програма и национално съфинансиране.

Проектите, които могат да бъдат представени за финансиране, се делят на: обикновени (с бюджет минимум от 500 хил. евро и максимум от 5 млн. евро при минимален бюджет за бенефициент от 100 хил. евро), стратегически (с бюджет минимум от 5 млн. евро и максимум от 12.5 млн. евро). Възможно е да се отпускат и суми по-големи интертериториални проекти, което е сравнително рядко. За да бъде одобрен един проект, е необходимо участието минимум на един партньор от страна – член на ЕС, и един партньор, извън ЕС.

---

<sup>1</sup> Knudson, R., Cultural resource Management in context, Archive and Museum Informatics 13, Kliwer academic Publisher, 2001, pp. 359-381 (372).

Програмата има четири основни приоритета със следното процентно разпределение на средствата:

Приоритет 1: Икономическо, социално и институционално сътрудничество (30%);

Приоритет 2: Природни и културни ресурси и превенция на риска (30%);

Приоритет 3: Достъпност и мрежи (30%);

Приоритет 4: Техническо сътрудничество (10%).

Интерес за настоящия доклад представлява Приоритет 2, който се отнася до културноисторическото наследство и неговите специфични характеристики, връзки с туризма, околната среда и водещите политики по интеграция и защита от риск. На територията на страните бенефициенти попадат множество защитени от ЮНЕСКО обекти на културата<sup>1</sup>. Това неминуемо превръща Приоритет 2 в силна страна за самата програма, даваща равен достъп на всички участващи региони. Този приоритет също така позволява на държавите да покажат културноисторическо наследство, което е непознато от другите страни или пък е слабо достъпно. Програмата отчита превенцията на местната култура, обичаи, традиции и езици на страните членки за значима (особено в по-малките населени места). Програмата се превръща в подходящ инструментариум за насърчаване на културния туризъм на Адриатическо море. Сътрудничеството между страните в сферата на културата засилва не само регионалната, но и общоевропейската перспектива за интеграция и развитие в Адриатическия басейн. В териториалния обхват на програмата се включват "стари" страни – членки на ЕС, страни от конфликтния регион на Западните Балкани и новият член на ЕС Хърватия. Програмата дава възможност за асоциирано участие и на Македония, Турция и Косово.

За успеха на проектите в културната област е изключително важна общата стратегия и логическа рамка, по която се реализира проектът. В проектите за култура право на участие имат публичните институции, НПО, МСП. Важна роля за насърчаване проектирането по този приоритет на програмата имат и университетите. Те трябва да бъдат "сателити" на знанията за икономиката на културата, културния мениджмънт и да сътрудничат за институционалната колаборация между институциите. Насърчителни са и инициативите, по които партньорите могат да разработят проектите си, а именно: дългосрочни културни стратегии за публичните власти, иновационни технологии за управление и защита на културното наследство, обмяна на добри културни практики, креативно сътрудничество с университети, приложение на европейските директиви и др.

## 2. Резултатност на Archeo's като културен проект

Archeo's е съкращение на проект с пълно наименование "Системи от археологични обекти на Адриатическо море", финансиран с общ бюджет от 2 995 000 евро по програма ИПА "Адриатика" за териториално сътрудничество, Приоритет 2 "Природни и културни ресурси и превенция на риска", Мярка 2.2. "Управление на природни и културни ресурси и превенция на природния и технологичен риск". Проектът започва през март 2011 и приключва през август 2013 г.

Водещ партньор е консорциум Teatro Pubblico Пулиезе, Бари (Италия) – публична структура за регион Апулия, която обхваща 53 общини в региона. Консорциумът се занимава с промотиране на над 730 културни събития годишно и управление на проекти (Интерег, Култура, ИПА "Адриатика", Оперативни програми на фонда за европейско регионално развитие 2007 – 2013 и др.) под егидата на Министерството на културата на Италия. Останалите пет проектни партньори са: регион Аbruцо (Италия) – директорат за културни поли-

---

<sup>1</sup> ЮНЕСКО разработва конвенции в защита на културното наследство, в т.ч. UNESCO Convention for the protection of cultural property (1954), Convention concerning the protection of the world cultural and natural heritage (1972), UNESCO Convention on the protection of the underwater cultural heritage (2001).

тики, Фондация Ле чита дел театро – Театро Стабиле деле Марке (Италия), Община Игуменица (Гърция), Община Фиер (Албания), Община Пазин (Хърватия).<sup>1</sup>

Целите на проекта са свързани с промотиране и опазване на културното и историческото наследство в партньорските региони; засилване на институционалния капацитет за защита и качествено управление на ресурсите; изграждане на общи стратегии между партньорите, работеща мрежа за защита на културните обекти и план за селектиране на онези, в които могат да бъдат представени различни театрални/музикални продукции.

В следващите редове ще проследим конкретното изпълнение на проекта според традиционните фази за оценка, за да анализираме постигнатите резултати, а именно:

- Подготовка;
- Създаване на партньорска мрежа;
- Разработване и подаване на апликационна форма и дефиниране на бюджет;
- Въвеждане в изпълнение на проекта;
- Мониторинг и оценка;
- Дългосрочни ефекти от проекта.

#### ➤ *Подготовка*

На този етап най-важна е формулировката на значима за всички партньори проектна идея. Затова и подготовката на Archeo's започва още през 2009 г. с четири предварителни срещи между партньорите, за да се проучи темата, да се оцени нейната степен на приложимост за регионалното развитие на участващите страни. През 2010 г. е постигнато и партньорско споразумение между местните власти и мрежата от културни оператори от участващите региони. Тази стъпка е с изключително значение с цел да се избегне потенциална замяна на партньори преди подаване на апликационната форма. В допълнение с това споразумение се установява единен език за комуникация (английски език), за да се гарантира ефективност.

В случая на Archeo's се наблюдава балансирано изградена мрежа от партньори, които имат богато културноисторическо наследство и едновременно с това на тяхна територия се намират изоставени и/или недостъпни обекти. Интересът на всички партньори е насочен към отваряне за обществеността на културните дейности в negliжираните културноисторически паметници, като по този начин се постига и друга цел: избягването на потенциалната им търговска експлоатация. В този смисъл подготовката на проекта обуславя обединяването на общите ресурси на партньорите в сфера на дейност, чрез която се заявява не само политическа подкрепа (чрез участието на общини и региони), но и се засилва значимостта на бъдещите резултати по проекта.

Целта на проекта е да създаде система, способна да свърже във функционална мрежа културното наследство и културните оператори. Този подход се приема за достатъчно иновативен за страните, за да насърчи разработването на обща стратегия за реално промотиране и валоризация на културното наследство на страните от Адриатическо море.

#### ➤ *Създаване на партньорска мрежа*

Качеството на партньорите е фундаментално за изпълнението на проекта. Особена тежест пада върху водещия партньор с оглед способността му да изгради потенциални връзки с другите партньори и да придаде допълнителна стойност на резултатите от проекта. От способностите на създадената партньорска мрежа зависи реализирането на икономически, социални, научни, технологични, свързани с околната среда резултати за всеки партньор. Два са основните акценти в създаването на партньорската мрежа: селектирането на партньорите според темата на проекта и определянето на ролите на всеки партньор.

---

<sup>1</sup> Не са включени асоциирани партньори по смисъла на програмата.



Регион Абруцо (Италия) – директорат за културни политики, има стратегическо значение за постигане резултатите по проекта със своя опит по множество културни, образователни и социални проекти. В последните години регионът се развива като мрежа за международни партньорства в Италия.

Община Фиер (Албания) е изпълнител на проекти по програми Интерег и Югоизточна Европа. В общината има Дирекция по култура, която инициира три международни фестивала и работи средно с бюджет от 428 301 евро за периода (2007 – 2009 г.). Общината организира обучителни семинари за културните оператори в града. Има опит в продуцирането на културни събития в обекти с културноисторическо значение (например Аполония), в т.ч. фестивала Софра Лире.

Фондация Ле чита дел театро – Театро Стабиле деле Марке (Италия) е частна фондация с нестопанска цел, включваща 17 театъра. В съответствие с италианския закон 84/2001 за насърчаване и развитие на отношенията със Западните Балкани, фондацията реализира креативни проекти с Албания, Босна и Херцеговина, Хърватия.

Община Игуменица (Гърция) има Дирекция по култура с опит по проекти Интерег Италия – Гърция. Опитът на общината е основно по програми за опазване на природните ресурси в обекти с археологическо значение, както и насърчаване на образованието на младите хора към изкуство чрез организиране на различни летни училища и центрове.

Община Пазин (Хърватия) не разполага със специално обособена дирекция по култура, но има опит по програма ФАР и Югоизточна европейска мрежа (SEENET), по които усвоява средства за достъп до култура на хора в неравностойно положение. Общината разработва план за използване на културноисторическите обекти в Лакота и замъка в Пазин с цел планиране на събития и културни прояви. Връзките с културните оператори в града също са развити.

Очевиден е стратегическият потенциал на партньорите за работа по проекта. В партньорската мрежа има наличен оптимален микс от три италиански партньора, които да изградят механизми за развитие, да гарантират изграждането на обща система за реализирането на целта на проекта.

Стратегически обосновано е и включването на Община Будва (Черна гора) като наблюдател по фазите на проекта с идеята да бъде поканен за партньор при евентуална капитализация на резултатите на Archeo's.

➤ *Разработване и подаване на апликационна форма и дефиниране на бюджет*

За да се разработи и представи адекватна апликационна форма, е необходимо познаването на особеностите на програмата. Характеристиките на европейските процедури по финансиране (особено за държавите извън ЕС) трябва да са предварително изяснени. Познаването на спецификата на националното законодателство в проектната област е важно, за да се определи конкурентното предимство на проекта пред други проекти на сходна тема.

Archeo's следва целите на чл. 86 (2) на Програмата за трансгранично сътрудничество "Адриатика" за разгръщане на качествени връзки в областта на културното наследство с партньори със сходен профил. Проектът е подчинен на договора на ЕС (чл. 151, § 4) за значимостта на културата, стратегиите от Лисабон и Гьотеборг, на инициативата на ЕС за Европейска културно наследство, която промоцира силното трансгранично сътрудничество.

Проектът се вплита и в националните приоритети на страните участнички: в Националната стратегическа референтна рамка 2007 – 2013 г. на Италия и на Гърция, Оперативната програма на фонда за европейско регионално развитие на регионите Апулия, Марке и Абруцо 2007 – 2013, Многогодишната индикативна програма на Албания и Хърватия (приоритети 1 и 2).

Определянето на бюджета е вследствие на отделните задачи на партньорите: 35,7% за водещия партньор, 5,92 % за Община Фиер, 7,13 % за Община Пазин, 7,81% за Община Игуменица, 21,57 % за Фондация Ле чита дел театро – театро Стабиле деле Марке и 21.87 %

за регион Абруцо. Бюджетът е съобразен с възможностите за съфинансиране на участниците, което е в размер на 15%. За Гърция то е осигурено от държавата, за Албания и за Хърватия – от местния бюджет. По основните работни пакети, бюджетът е разпределен, както следва:

Работен пакет 0: Подготовка на проекта – 0,67%;

Работен пакет 1: Трансграничен проектен мениджмънт и координация – 17,05%;

Работен пакет 2: Комуникация и разпространение на резултатите – 9,67%;

Работен пакет 3: Оценка на обектите на културно наследство – 16,38%;

Работен пакет 4: Промотиране на обектите на културно наследство и театралните продукции<sup>1</sup> – 56,24%.

Изразходването на бюджета е разпределено по периоди и по работни пакети, което улеснява контрола върху използваните средства.

Изпълнението на проекта показва, че няма сгрешени дейности в работните пакети, които да доведат до финансов риск. Всеки партньор е подsigурил достатъчен брой хора, ангажирани по проекта от самите институции, за които разходите за персонал възлизат на 15,88% от стойността на проекта.

➤ *Въвеждане в изпълнение на проекта*

На този етап е важно сформирването на различни структури при отделните партньори, които ще изпълняват проекта, ще контролират финансовите данни, ще архивират документите и ще следят техническата експертиза. Водещият партньор на Archeo's идентифицира проектния координатор, финансов координатор и координатор за връзка с региона. Всеки от партньорите е длъжен да идентифицира същите проектни фигури, като тяхната дейност се контролира от водещия партньор.

Самата партньорска мрежа функционира чрез Управителен съвет и Мрежа на партньорите. В комитета членува по един участник от всеки партньор. Честотата на срещите е един път на всеки четири месеца. Управителен съвет координира и решава дейностите по проекта, има стратегическа роля за изпълнението му. Той е в пряка връзка с управляващия орган по програмата. Мрежата на партньорите има за цел да координира финансови и програмни въпроси в съответствие с текущите промени по Програмата за трансгранично сътрудничество "Адриатика". В мрежата членува по един участник от всеки партньор. Честотата на срещите също е един път на всеки четири месеца. Членовете на мрежата са отговорни пред тези на съвета.

➤ *Мониторинг и оценка*

Мониторингът улеснява управлението на проекта, засилва доверието и мотивацията между партньорите. За целта са необходими индикатори за оценка, а именно:

- Индикатори за финансова ефективност: Archeo's разработва вътрешна система за контрол на подчинение на финансовия мениджър на водещия партньор. Прогресивни доклади за напредъка по проекта се изготвят на всеки три месеца. Те се представят на Управителния съвет за одобрение. Финални доклади по мониторинг се изготвят в края на всяка календарна година. Постигане на проекта е, че той има правилно финансово разходване от партньорите, особено по отношение на последните 10% от бюджета. В средата на октомври предстои предаването на окончателен доклад по контрол и мониторинг пред управляващия орган по програмата.
- Индикатори, свързани с постигане на желаните резултати: В тях се включва изготвянето на управленски план за културното наследство на страните участнички (сравнителна оценка

---

<sup>1</sup> Сумата на този работен пакт е най-голяма, тъй като той включва и закупуване на апаратура за реализирането на отделните театрални представления в обекти на културното наследство.

на законодателството, регионалните политики и ролята на общините); реализацията на осем нови театрални продукции и пет артистични сезона, организирането на един международен фестивал, уеб портал и уеб списание за събитията, по проекта.

- Индикатори за устойчивост на проекта: Те са свързани с изграждането на практики за общините и регионите, които да засилват трансграничния обмен на знания. Проектът предвижда обучение чрез семинари, лаборатории и др. за управление на културното наследство и създаване на продукции.

➤ *Дългосрочни ефекти от проекта*

Един добър проект задължително следва да дефинира стратегия за анализ на дългосрочните ефекти. В случая с разглеждания проект те са анализирани в следните направления:

- Дългосрочни политически ефекти: включват ангажимент на местните власти за иновативни културни политики, в т.ч. изграждане на интегриран мениджмънт между системите за културно производство и тези, свързани с обектите с културноисторическо значение;
- Дългосрочни законодателни ефекти: засягат хармонизиране на законодателството между страните участнички в програмата за трансгранично сътрудничество "Адриатика", в т.ч. създаване на мрежи за публично-частно партньорство;
- Дългосрочни икономически ефекти: се свързват с насърчаване създаването на специфични културно-етични фондове за генериране на средства за креативни индустрии, в т.ч. подобряване на предприемаческата нагласа на културните оператори;
- Дългосрочни културни ефекти: с тях се цели изграждане на ефективна система за комуникация между културните оператори с цел промотиране значимостта на културното наследство, в т.ч. използване на възможностите за дигитализацията в културата.

### **Заклучение**

В съответствие с националните стратегически референтни рамки на страните участнички и индикативните документи по програма "Адриатика", културата и диалогът присъстват като неотменни приоритети. Редно е да се отбележи, че в мнозинството от иновативните проекти, предложени по програма "Адриатика" ключовите инициативи са свързани с културата. Разглежданият проект Archeo's не е изключение от това правило. Неслучайно той е класиран на трето място сред общо десет проекта по иновативност. Archeo's включва всички фази на проектно управление, разработен е адекватно за нуждите на партньорите и е изпълнен логически. При него не се наблюдават рискове за ефективността на финансово, управленско и продуцентско ниво. Синергетичният ефект между качествена трансгранична продукция и разкриване на потенциала на обектите с културноисторическо значение в отделните страни е подчертано изразен. В рамките на проектния период са реализирани над 100 представления, всеки партньор подготвя по 3 нови театрални и/или музикални продукции. Между самите партньори е създадена устойчива връзка, която позволява капитализация на резултатите. Изготвеният доклад за управление на културноисторическото наследство става търсен от университети и научни центрове като добра практика.

Можем да приемем, че ефективността на проекта е на достатъчно добро ниво. Още повече, че в някои от страните (напр. Хърватия) се прави първи опит за отваряне на археологически обекти за културни прояви. В рамките на целия проект стават достъпни за обществото пет културноисторически обекта, обособява се едно ново място за театрални продукции, което е сериозно постижение за трансграничен културен проект.

## **КРИЗАТА В КИПЪР – ОТРАЖЕНИЕ НА ЗНАЧИМИТЕ ПРОБЛЕМИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ В ЕВРОПА**

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

### **Резюме**

От 2009 г. досега европейският икономически и паричен съюз се намира в безпрецедентна криза. Няколко държави, сред които Кипър, преминаха през тежки дългови проблеми и бяха принудени да потърсят официално финансова помощ. Тази криза обаче не може да бъде определена само като дългова или икономическа. Това е криза на целия модел на Икономическия и паричен съюз, която на практика разкри съществените дефекти и пропуски в инфраструктурата на този съюз от първото десетилетие на неговото съществуване.

Този доклад има за цел да разгледа развитието на кризисните процеси в Кипър, през призмата и като отражение именно на тези значими проблеми на Икономическия и паричен съюз в Европа.

### **Abstract**

Since 2009 the Economic and Monetary Union is in an unprecedented crisis. Several countries, amongst which Cyprus, suffered severe debt problems and were forced to look for official financial assistance. But the crisis can not be defined simply as a debt or economic crisis. This is a crisis of the design of the Economic and Monetary Union which disclosed the significant defects and omissions in the union's infrastructure in the first decade of its existence.

This article aims to look at the crisis developments in Cyprus as a reflection of the significant problems of the Economic and Monetary Union in Europe.

**Key words:** crisis, economic and monetary union

**JEL Classification:** F15, F34, G01

### **1. Увод**

От 2009 г. досега държавите от европейския икономически и паричен съюз (ИПС) се намират в безпрецедентна криза. Според някои наблюдатели това е краят на проекта за парична интеграция на Европа и може да се очаква, че еврозоната ще се разпадне. Според други това е повратен за еврозоната момент, който ще провокира полезни реформи за задълбочаване на икономическата интеграция и паричният съюз ще излезе по-силен от кризата.

Едно от очакванията при създаването на ИПС през 1999 г. беше, че тясната икономическа интеграция между участващите държави и общата валута ще доведат до увеличаване на съпротивителните сили и устойчивостта на европейските икономики на шокове. Само едно десетилетие след това икономическите реалности показаха несъстоятелността на тези очаквания. Еврозоната се оказа силно уязвима към външни шокове, а отделни държави членки изпаднаха в тежки дългови кризи. Въпреки че средните равнища на бюджетния дефицит и на държавния дълг като процент от brutния вътрешен продукт (БВП) на еврозоната са по-ниски от тези на САЩ, Япония и Англия, именно еврозоната е най-засегната от кризисните процеси. Основната причина за това се корени в наличието на т.нар. "вродени дефекти"<sup>1</sup> на паричния съюз и в липсата на ефективни правила и инструменти, необходими за успешното

---

<sup>1</sup> Статева, Й. (2011). Европейският паричен съюз – стратегически замисъл, развитие и съвременни реалности. – Международни отношения, 2011, 1.

функциониране на съюза. Очевидно, само паричното обединение, без то да се основава на стабилна "архитектура" на икономически и паричен съюз, не е в състояние да донесе известните от икономическата литература ползи.

## **2. Структурни дефекти на икономическия и паричен съюз от първото десетилетие на неговото съществуване**

Кои са тези "вродени" или "структурни" дефекти на ИПС, които стоят в основата на съвременните му проблеми?

На първо място, това е недостатъчната степен на номинална и реална конвергенция между участващите държави членки. В условията на криза финансовите пазари гледат на отделните държави не като на еднакви части от едно цяло, а като на отделни субекти, с които асоциират различна степен на риск. И тук очакването, че общата валута ще допринесе за по-голямо реално сближаване между икономиките не се реализира. Различията в цените, доходите и производителността на труда остават значими. В тези условия европейският паричен съюз не може да функционира като оптимална парична зона, разпределяща равномерно ползите и разходите между участващите държави. В резултат на това се стигна до загуба на конкурентоспособност от отделни държави, но и от еврозоната като цяло. Проявиха се и сериозни макроикономически дисбаланси.

Друг съществен дефект на ИПС е, че според своя замисъл той функционира само като паричен съюз, без да е изграден изцяло икономическия "стълб" на този съюз. Общата парична политика се провежда на фона на координирани, но национално определяни фискални политики. Съвсем закономерно при тези дадености тежестта при справянето с икономически шокове беше пренесена върху инструментите на фискалната политика, което доведе до увеличаване на дефицитите и дълговете на отделни държави. Наличните правила за фискална дисциплина се оказаха неефективни за установяването ѝ. За увеличаването на задлъжнялостта допринесе и достъпът на държавите от периферията на еврозоната до евтино финансиране. Ниската цена на финансиране за тези държави не се основаваше на техните макроикономически показатели, а беше ефект от общата валута и една от реализираните ползи от паричния съюз. Негативните ефекти от проблемите на отделните държави бързо се пренесоха към останалите и към паричния съюз като цяло.

Паричният съюз функционираше и в условията на координиран, а не общ банков надзор и регулация, което се оказа недостатъчно за такава форма на икономическа интеграция, каквато е паричното обединение. В резултат на това се стигна до тежки банкови кризи в някои държави и до сегментиране на банковия пазар в еврозоната.

При наличието на тези проблеми и структурни дефекти ИПС не разполагаше с необходимия инструментариум за поддържане на финансова дисциплина, за предотвратяване на кризи и за подпомагане при кризи: липсваха механизъм за фискални трансфери или спасителен механизъм, общи правила за реструктуриране и прекратяване на проблемни банки, механизъм за наблюдение и коригиране на макроикономически дисбаланси.

В тези условия от 2010 г. досега в "спиралата" на дълговата криза последователно попадат няколко държави (Гърция, Ирландия, Португалия, Испания и Кипър), а други са заплашени да ги последват.

## **3. Кризата в Кипър – отражение на значимите проблеми на икономическия и паричен съюз**

През юни 2012 г. Кипър стана петата държава от еврозоната, поискала финансова помощ от ЕС. През април 2013 г., след тежки преговори, е договорен спасителен пакет на стойност

10 млрд. евро (отпуснати от т.нар. "тройка", в която влизат Европейската комисия, Европейската централна банка и Международният валутен фонд).

Кипър попада в тази кризисна ситуация в резултат на поредица от неблагоприятни събития, но и в резултат на дълги години погрешно водена политика. Още през 2009 г. страната регистрира сериозен спад на брутния вътрешен продукт в резултат на световната икономическа криза. През месец юли 2011 г. избухва експлозия във военноморска база, която нанася сериозни щети на намиращата се наблизо най-голяма кипърска електроцентраля. Това води до проблеми в електроснабдяването, вследствие на което е застрашено нормалното функциониране на икономиката на страната. В резултат на това през септември същата година водещите агенции намаляват кредитния рейтинг на Кипър, с което на практика отрязват достъпа до пазарно финансиране. Ситуацията се влошава още повече, когато през март 2012 г. е договорено реструктурирането на гръцкия дълг с участието на частния сектор. Поради голямата откритост към гръцкия дълг кипърските банки понасят значителни загуби от тази сделка. След поредно намаляване на кредитния рейтинг на страната на Кипър е отнет и достъпът до финансиране от страна на Европейската централна банка (ЕЦБ). Страната няма друг ход освен да поиска официално помощ от ЕС.

На фона на стотиците милиарди евро, похарчени от кредиторите за Гърция, Ирландия, Португалия и Испания, договорената за Кипър сума изглежда незначителна. Ситуацията в тази държава бива подценявана и поради факта, че кипърската икономика е пренебрежимо малка. Брутният вътрешен продукт на страната за 2011 г. възлиза на 17,9 млрд. евро, което е едва 0,2% от БВП на еврозоната. Въпреки че Кипър не е системно важен за икономиката на еврозоната, на кризата в тази държава следва да се гледа сериозно предвид значимостта на проблемите, които тя разкрива и поуците, които могат да бъдат извлечени. Някои автори<sup>1</sup> смятат, че кризата в Кипър е просто резултат от "гръцката зараза" и плод на погрешна стратегия на ЕС и ЕЦБ за разрешаване на гръцката криза чрез включването на частния сектор в реструктурирането на дълга. В известен смисъл тези автори имат право, но това не е единственото обяснение. Действителните причини кризата да се разрази в Кипър са по-дълбоки и се крият в слабата конкурентоспособност на икономиката, наличието на структурни и макроикономически дисбаланси, в липсата на фискална дисциплина, пропуски в регулирането на банковата система и в неефективния банков надзор. Кризата в Кипър с основание може да се разглежда като резултат и проекция на всички значими проблеми на ИПС. Както пише Славой Жижек, международен директор на Института за хуманитарни науки Бъркбек в своя статия за Гардиън, *"Кипърската криза не е просто буря в чаша вода на една малка държава, а симптом на всичко онова, което е сгрешено в цялостната система на Европейския съюз"*<sup>2</sup>. Според него цялата система има дефект, след като е възможно неконтролируеми банкови спекулации да доведат до банкрута на една държава.

По-надолу в изложението подробно са представени онези проблеми на ИПС, които намират отражение в кипърската криза, а именно загубата на конкурентоспособност, наличието на макроикономически дисбаланси, липсата на фискална дисциплина и липсата на общи правила за регулиране и надзор на банките.

*Загуба на конкурентоспособност.* Конкурентоспособността е икономическа категория, за която няма единна дефиниция, нито пък един-единствен показател, който да я измерва. Световният икономически форум, който издава ежегодно *The Global Competitiveness Report*, дава следната дефиниция за конкурентоспособност: *"наборът от институции, политики и фактори, които определят равнището на производителност на една държава"*. Този док-

<sup>1</sup> Morici, P. (2013). "The Insanity of the Cyprus Crisis", [www.thestreet.com](http://www.thestreet.com), 28 March 2013.

<sup>2</sup> Zizek, S. (2013). "The Cyprus crisis is a symptom of what is rotten in the EU", *The Guardian*, 8 April 2013.

лад подрежда държавите според техния индекс на глобална конкурентоспособност, съставен от дванадесет показателя – институции, инфраструктура, макроикономическа среда, здраве и образование, висше образование, ефективност на стоковите пазари, ефективност на трудовия пазар, развитие на финансовия пазар, технологична готовност, пазарна големина, бизнес усъвършенстване и иновации.

Съществуват и количествени показатели, по които се съди за конкурентоспособността на една икономика. Такива са производителността на труда, разходите за труд на единица продукция и темповете на нарастването им, реалният ефективен валутен курс на съответната национална валута, балансът по текущата сметка, пазареният дял на износа и др.

При създаването на ИПС през 1999 г. се очакваше, че приемането на общата валута ще доведе до повишаване на производителността на труда, а оттам и на конкурентоспособността на еврозоната. От теоретична гледна точка стимулите за производителността, идващи по линия на общата валута, са добре известни. Премахването на бариерите пред търговията позволява на държавите в пълен мащаб да се възползват от своите конкурентни предимства. От друга страна, засилената конкуренция и по-интензивната търговия между участващите държави стимулират по-бързото разпространение на технологиите. В резултат на това ефективността на производството се повишава, а с това и производителността. На фона на тази теоретично ясна картина темповете на нарастване на производителността на труда в еврозоната в периода след въвеждането на еврото се забавят в сравнение с периода преди 1999 г.

Съзнавайки важноста на конкурентоспособността за просперитета и повишаване на жизнения стандарт на гражданите, европейските политици предприемат и редица конкретни стъпки чрез разработването и приемането на различни стратегии за повишаване на конкурентоспособността на европейската икономика<sup>1</sup>.

Въпреки тези формални стъпки и въпреки стимулите, идващи от общата валута, производителността на труда в Европейския съюз (ЕС) и еврозоната значително изостава в сравнение с тази в САЩ. По данни на Европейската комисия за периода 1999 – 2008 г. средният годишен темп на растеж на производителността на труда в еврозоната е 0,8% (на фона на 1,75% за САЩ за същия период и 1,6% за държавите от еврозоната през 90-те години на XX век). Според изследванията<sup>2</sup> забавянето на растежа на производителността на труда в еврозоната в сравнение със САЩ и с предишни периоди започва още от средата на 90-те години и се дължи на намаляването на капиталовата интензивност на производството и забавяне на растежа на общата факторна производителност. Секторни анализи показват, че в сравнение със САЩ производството и използването на информационни и компютърни технологии е по-слабо, като съществуват и известни бариери за навлизане на новите технологии в редица сектори, като например в сектора на финансовите услуги, търговията на едро и дребно и др.

Резултат от по-ниската производителност на труда в еврозоната в сравнение със САЩ е по-ниският среден темп на икономически растеж през първото десетилетие на XXI век, и невъзможността за преодоляване на различията в жизненото равнище (доходите на човек от населението в еврозоната остават около 70% от равнището на доход на човек от населението в САЩ<sup>3</sup>).

Според Клаус Шваб, увеличаването на разликите в доходите между Европа и САЩ се дължи на "дефицит на конкурентоспособност"<sup>4</sup>. Въпреки известните предимства на Европа

---

<sup>1</sup> Напр. Стратегията "Европа 2020" от 2010 г.

<sup>2</sup> Gomez-Salvador, R, A. Musso, M. Stocker and J. Turunen, 2006, "Labor productivity developments in the Euroarea", ECB Occasional Paper Series No. 53/2006.

<sup>3</sup> По данни на Евростат <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

<sup>4</sup> Schwab, K. (2012). The Re-emergence of Europe, World Economic Forum.

по отношение на макроикономическа среда в много други аспекти на конкурентоспособността е налице изоставане от САЩ – най-вече по отношение на ефективността на пазара на труда, капацитет за иновации и развитие на финансовите пазари.

Друг тревожен за Европа факт е наличието на значителни различия между отделните държави в Европейския съюз по отношение на конкурентоспособност. На единия полюс са Финландия, Швеция, Холандия и Германия, които в *The Global Competitiveness Report 2012 – 2013*<sup>1</sup> попадат в челото на класацията, съответно на трето, четвърто, пето и шесто място от общо 144 държави. На другия полюс са Гърция, Румъния, Словакия, България и др., които са на доста по-задни места в класацията.

Според тази класация Кипър се намира на 58-мо място, като най-големите пречки пред конкурентоспособността са макроикономическата среда, инфраструктурата, способността на икономиката да въвежда иновации и технологичната готовност. Един друг индекс, този на Световната банка, за качеството на бизнес средата и свободата да се прави бизнес<sup>2</sup>, поставя Кипър на 36-то място от общо 185 страни през 2012 г. и на 16-то място сред държавите от ЕС. Световната банка посочва в доклада си основните проблеми пред бизнеса в Кипър – високите разходи за стартиране на бизнес и неефективното функциониране на съдебната система в страната.

Освен цитираните класации и индекси, които в известен смисъл са плод на прилагането на конкретна методология и на субективна оценка, както вече беше споменато, съществуват и други количествени измерители на конкурентоспособността. Тези показатели разкриват тревожно факти относно конкурентоспособността на кипърската икономика. Според данни на Евростат през 2011 г. доходите на човек от населението в Кипър възлизат на 87% от средния доход на човек от населението в еврозоната. Същевременно производителността на труда в страната през същата година е 72% от средната производителност в паричния съюз. Тревожна е тенденцията, че за цялото първо десетилетие на XXI век темповете на растеж на разходите за труд на единица продукция са по-високи от темпа на растеж на производителността на труда. Разходите за труд на единица продукция в Кипър нарастват с по-високи темпове в сравнение и със средните темпове на нарастване в ЕС (в периода преди присъединяването на страната към ЕС през 2004 г. и след влизането ѝ в паричния съюз през 2008 г.). Тези тенденции при разходите за труд са обусловени от съществуваща досега в Кипър системата за индексирание на заплатите, която е резултат от колективно договаряне и покрива 100% от работещите в публичния сектор, както и работещите в банковия сектор. Според тази система заплатите се индексират на всеки 6 месеца в съответствие с индекса на потребителските цени, което представлява голям товар за държавния бюджет.

Несъответствието между темповете на нарастване на разходите за труд и темповете на нарастване на производителността на труда, както и липсата на гъвкавост на заплатите съвсем естествено водят до загуба на ценова и разходна конкурентоспособност, изразяваща се в повишаващи се дефицити по текущата сметка на страната и загуба на пазарен дял на експорта.

*Наличие на макроикономически и структурни дисбаланси при липса на инструменти за наблюдението и коригирането им.* Един от основните пропуски, довели до развитието и задълбочаването на кризисните процеси в ИПС, е липсата на механизъм, чрез който да се установяват, предотвратяват и коригират макроикономически дисбаланси в държавите членки. През първото десетилетие от функционирането на паричния съюз акцентът е поставен върху строгите правила за влизане в него, а на макроикономическите процеси в държавите, които вече са членове на този съюз, се обръща по-малко внимание. Това доведе до

---

<sup>1</sup> [www.reports.weforum.org](http://www.reports.weforum.org)

<sup>2</sup> World Bank, (2012). Doing Business in 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, October 23, 2012.



натрупването на макроикономически дисбаланси в много от държавите членки. Тези макроикономически дисбаланси правят икономиките уязвими към външни шокове и поради силната взаимосвързаност между държавите в рамките на паричния съюз и проявата на т.нар. "ефекти на преливането", застрашават стабилността не само на отделната държава, но и на паричния съюз като цяло. Икономическата и финансовата криза извади на показ съществуващите дисбаланси, тъй като тези държави, в които дисбалансите бяха най-съществени, се оказаха най-засегнати от кризисните процеси. На този фон, ИПС в своя първоначален вид не разполагаше с необходимите инструменти за наблюдение, установяване и коригиране на дисбалансите.

След болезненото осъзнаване на силата на ефектите на преливане между държавите, споделящи обща валута, и с цел да се преодолее липсата на инструментариум през 2011 г. бе въведена изцяло нова процедура за макроикономически дисбаланси. Целта на процедурата е ранното идентифициране на потенциални рискове, предотвратяване на възникването на сериозни дисбаланси и тяхното коригиране. В двата регламента, уреждащи процедурата, се дава дефиниция на термините "дисбаланс" и "прекомерен дисбаланс". Под "дисбаланс" се разбира *"всяка тенденция, пораждаща макроикономически промени, които оказват или могат потенциално да оказват неблагоприятно въздействие върху правилното функциониране на икономиката на дадена държава членка или на Икономическия и паричен съюз, или на Съюза като цяло"*. "Прекомерни дисбаланси" са *"сериозни дисбаланси, включително такива, които застрашават или рискуват да застрашат правилното функциониране на Икономическия и паричен съюз."*

Основен елемент на процедурата е механизмът за предупреждение, който цели ранното откриване и наблюдаване на дисбалансите. Той се основава на табло от показатели, което съдържа единадесет на брой макроикономически променливи, както и установени индикативни прагове за всяка една от тях, които да служат като предупредителни нива. Показателите са разделени в две групи – за външни дисбаланси и за вътрешни дисбаланси.

През 2012 г. процедурата за макроикономически дисбаланси е приложена за първи път. Още в първия доклад по процедурата Кипър е идентифицирана като една от дванадесетте държави – членки на ЕС, в които има значими дисбаланси, които налагат задълбочен анализ. През ноември 2012 г. е публикуван и вторият доклад по процедурата, в който Кипър отново попада сред държавите с макроикономически дисбаланси. Според този доклад<sup>1</sup> през 2011 г. при Кипър се наблюдава отклонение при шест от общо единадесетте показателя: състояние на текущата сметка, нетна международна инвестиционна позиция, промяна в пазарния дял на износа, кредити за частния сектор, задлъжнялост на частния сектор и размер на държавния дълг.

Текущата сметка на Кипър, която в края на 90-те години на 20-ти век е в близост до балансирана позиция започва да се влошава през първото десетилетие на 21-ви век и през 2008 г. достига рекорден дефицит от 15,6% от БВП. В основата на този дефицит са икономическият растеж, високото вътрешно търсене и притокът на чуждестранни инвестиции, свързани с позитивните икономически очаквания от приемането на еврото. Така тригодишната средна аритметична величина (2009 – 2011 г.) за баланса по текущата сметка на Кипър възлиза на -8,4% от БВП, което надвишава значително прага от -4% съгласно процедурата за макроикономически дисбаланси. По този показател Кипър надвишава установения праг в осем от общо единадесет години в периода 2001 – 2011 г. – през 2002 г. и през всяка година от периода 2005 – 2011 г.

---

<sup>1</sup> Second Alert Mechanism Report on Macroeconomic Imbalances Procedure, Brussels, 28.11.2012, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/documents/alert\\_mechanism\\_report\\_2012-11\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/documents/alert_mechanism_report_2012-11_en.pdf)

Влошаването на баланса по текущата сметка на Кипър през първото десетилетие на XXI век се дължи на увеличаване на дефицитите при търговията със стоки и на намаляване на излишъците при търговията с услуги. От една страна, това е резултат от значителната загуба на конкурентоспособност след влизането на страната в ЕС и либерализацията на пазарите, както и на пренасочване на производствени ресурси към сектора на услугите. От друга страна, за тази тенденция допринася и повишеното търсене на внос и покачването на цените на суровините.

Друго сериозно неравновесие в кипърската икономика е несъответствието между входящи и изходящи инвестиции, което има за резултат отрицателната нетна международна инвестиционна позиция, възлизаща на -71,3% от БВП за 2011 г. (при праг от -35% според процедурата). Тенденцията към влошаване на нетната инвестиционна позиция на страната започва от 2006 г. и през 2008 г. тя за първи път става отрицателна. Според експертите на Европейската комисия влошаването се дължи основно на две причини – загуби от преценка на портфейлни инвестиции и банкови заеми и на вътрешногрупови трансфери на дългови ценни книжа (между дъщерни банки в Кипър и техните банки майки в Гърция), мотивирани от по-ниския данък за облагане на доходи от ценни книжа в Кипър.

Друг показател, по който кипърската икономика се отклонява от установения лимит според процедурата за макроикономически дисбаланси, е показателят за пазарен дял на износа, който отразява петгодишната процентна промяна на пазарния дял на износа, измерен в стойност. Според данните в доклада по процедурата за макроикономически дисбаланси почти целият период след 2004 г. се характеризира със значителен спад на пазарния дял на износа на Кипър. При праг от -6%, за 2011 г. промяната в пазарния дял на кипърския износ е -16,4%, което свидетелства за значителна загуба на позиции на международните пазари.

Останалите показатели, по които Кипър превишава установените лимити и които говорят за наличието на вътрешни дисбаланси, са показателите за задлъжнялостта на частния сектор и правителствения дълг, който ще бъде разгледан отделно.

През периода от 2001 г. до 2011 г. включително, задълженията на частния сектор непрекъснато нарастват и превишават прага от 160% от БВП. През 2011 г. те възлизат на 288% от БВП, което е най-високата стойност за периода, както и най-висока стойност в сравнение с останалите държави от еврозоната. Въпреки че в Кипър лихвените проценти са над средните за паричния съюз след присъединяването на страната към него, домакинствата и фирмите получават достъп до по-евтин финансов ресурс в сравнение с предходни периоди, което определя нарастването на задълженията на сектора. Позитивните очаквания за повишаване на доходите и покачването на цените на имотите също определят тази тенденция. От страна на предлагането разширяването на кредитите за частния сектор се дължи на големия прилив на депозити.

Кипърската икономика се характеризира и с някои съществени структурни дисбаланси, които я правят особено уязвима от външни шокове. Един от тези дисбаланси се проявява в структурата на икономиката. Характерна черта на кипърската икономика е свръхдоминанцията на сектора на услугите. Този сектор осигурява 82% от заетостта и 81% от БВП на страната през 2012 г., при средни нива за ЕС от 75% и 74% съответно. През първото десетилетие на XXI век ролята на сектора на услугите за икономиката се увеличава, като същевременно се увеличава и разнообразието на предлаганите услуги. Традиционно развит в Кипър е туризмът и туристическите услуги. През периода ръст бележи строителството. Благоприятната данъчна среда, наличието на добре подготвени кадри и превръщането на Кипър в свързваща точка между трети страни и ЕС след 2004 г. водят до нарастване на ролята на финансовите услуги и т. нар. други бизнес услуги (сред които правни, счетоводни услуги, управленско консултиране и др.). Резултат от тези процеси е излишъкът по сметката "търговия с услуги" на платежния баланс, който обаче само частично компенсира нарастващите дефицити при

търговията със стоки. Доминацията на сектора на услугите поставя Кипър в неблагоприятно положение от гледна точка на зависимостта на страната от внос на редица стоки, най-вече суровини, както и от промените в цените им.

Според доклад на Европейската комисия Кипър е една от най-уязвимите държави в ЕС и по отношение на сигурността на енергийните доставки. Поради липсата на връзки с енергийните системи на други страни Кипър е изцяло зависима от вноса на горива, което прави страната особено уязвима от промените в цените им. Дефицитът в търговията с енергия формира около три четвърти от общия дефицит по текущата сметка на страната.

Друг структурен проблем са големината и нарастващият дял на публичния сектор, който осигурява около 19% от заетостта през 2011 г. Големината на този сектор е определяща за тенденцията на нарастване на публичните разходи. В периода 2003 – 2011 г. темпът на нарастване на компенсациите на работещите в публичната администрация в Кипър е средно 2% годишно, при средно 0,37% за ЕС.

*Липса на фискален съюз и фискална дисциплина.* Както стана ясно в началото на изложението, съществен "структурен дефект" на ИПС е, че паричният съюз не е допълнен от фискален съюз и фискалната политика е оставена в ръцете на държавите членки. Съществуващата рамка за координиране на фискалните политики в лицето на Пакта за стабилност и растеж (ПСР) е недостатъчна за установяването на финансова дисциплина. Така в условията на тясна икономическа интеграция ефектите от неблагоприятната фискална политика на една държава се разпространяват върху целия паричен съюз.

Кипър е една от държавите в еврозоната, която системно нарушава заложените в ПСР фискални правила. Още по-тревожен е фактът, че фискалната рамка на страната не е съвместима и не отговаря на изискванията на ЕС. При преглед на фискалните рамки на държавите членки, осъществен през 2011 г., Европейската комисия установява, че Кипър няма нито национални фискални правила, нито средносрочна бюджетна рамка, която да позволява средносрочно бюджетно планиране, отговарящо на европейските изисквания.

Периодът от присъединяването на Кипър към ЕС до влизането на страната в еврозоната се характеризира с постепенно подобряване на бюджетната позиция, дължащо се на стремежа на страната да покрие фискалните критерии за членство в паричния съюз. От 6,6 % от БВП бюджетен дефицит през 2003 г., през 2007 г. страната отчита излишък в размер на 3,5%. Веднага след 2008 г. Кипър започва да отчита бюджетни дефицити, значително надвишаващи прага от 3%. Тези дефицити са резултат на загубата на стимули за фискална дисциплина след приемането на страната в еврозоната и прилагането на дискреционни фискални мерки в условията на глобална икономическа криза.

Главната причина за влошаване на бюджетната позиция е нарастването на правителствените разходи като процент от БВП, което не е съпроводено от подобно нарастване на бюджетните приходи. От 37% от БВП през 2000 г. правителствените разходи нарастват до 46,3% през 2012 г., поради значителното увеличаване на разходите за социални помощи, повишаване на заплатите в публичния сектор и пенсията.

В резултат на бюджетните дефицити, нарастването на лихвените плащания и намаляването на номиналния БВП държавният дълг на страната като дял от БВП също се увеличава след 2008 г. За цялото първо десетилетие на XXI век, Кипър покрива критерия за държавен дълг, заложен в ПСР, едва през 3 години – 2007, 2008 и 2009 г. През 2011 г. държавният дълг възлиза на 71% от БВП.

*Липса на обща регулация на банките и общ банков надзор.* Един от съществените недостатъци на първоначалния дизайн на европейския паричен съюз е липсата на обща за съюза регулация на дейността на банките и общ надзор. Тази липса е особено очевидна, имайки предвид системната значимост на банковия сектор за европейската икономика. Финансовият сектор в ЕС е доминиран от банкови институции, които осигуряват близо три четвърти от

кредита за икономиката. Нещо повече, ако в САЩ активите на банките възлизат на 174% от БВП, то за ЕС този показател е 349%.

Начинът, по който се прояви кризата в най-засегнатите държави, показва колко силна е взаимната обусловеност между банков и държавен дълг. Това прави още по-необходимо създаването и налагането за общи за съюза правила за банките. В момента повечето регулации за банковата дейност, отнасящи се до общия пазар на финансови услуги, са общи за всички държави – членки на ЕС. Същевременно националните регулатори имат свободата да въвеждат специфични национални правила, които да отразяват особеностите на съответния пазар. Що се отнася до надзора, той е оставен в ръцете на националните надзорни органи, като ролята на Европейския банков регулатор<sup>1</sup> е сведена до това да осигурява съвместимост и да работи за хармонизиране на надзорните практики на отделните национални органи.

Не на последно място на ИПС липсваха общи правила за реструктуриране и прекратяване на проблемни банки, както и възможност за пряко рефинансиране на банки. Това доведе до трудности при намирането на решения на банковите кризи в отделните държави. То ставаше ad hoc след дълги и мъчителни преговори в търсене на компромис. Разрешаването на проблеми в една държава създаваше проблеми в други държави.

Тази съществуваща рамка за регулиране и надзор на банковата дейност се оказва неадекватна и недостатъчна да осигури стабилността на финансовата система в държави, обвързани с такава форма на икономическа интеграция, каквато е паричният съюз. Липсата на надежден и ефективен банков надзор доведе до формирането на дисбаланси в банковата система и до влошаването на финансовите показатели на банките в отделни държави.

Кипър може да послужи като лош пример в това отношение. Една от най-често споменаваните причини за кипърската криза е размерът на банковия сектор, и то на фона на липсата на надеждна регулация и ефективен банков надзор. Големият размер на банковия сектор спрямо размера на цялата икономика означава, че банковите активи и съответно банковите пасиви надвишават многократно БВП на страната. През 2012 г. активите на банките възлизат на 718% от БВП (два пъти над средното за еврозоната равнище на този показател). При тези условия изпадането на банковата система в криза поставя в криза цялата икономика.

Друг проблем се крие в самата структура на банковия сектор, характеризираща се с известна концентрация на пазарен дял. Той е представен от три сегмента – местни търговски банки, кооперативни кредитни институции и клонове на чужди банки (предимно гръцки), като от тези три сегмента най-голямо значение има този на местните търговски банки, които привличат близо половината от депозитите и предоставят близо половината от банковите кредити в Кипър. В рамките на този сегмент две кредитни институции имат водеща роля – Bank of Cyprus и Cyprus Popular Bank (Laiki), които през 2012 г. имат общо 78% дял при депозитите и 86% дял при кредитите.

Целият период на експанзия на банковия сектор от 2005 г. до 2009 г. се характеризира с прилагането на един специфичен бизнес модел от местните търговски банки, който е възприет и от посочените две банки с доминираща пазарна позиция. Той се основава на привлекателни лихви по депозитите и сравнително конкурентни лихвени равнища при кредитите. В комбинация с благоприятния данъчен режим кипърската банкова система се превъща в притегателен център за значителни капитали. В посочения период е привлечена значителна по размер депозитна маса от нерезиденти, предимно от страни извън еврозоната (в края на 2012 г. те са 30% от всички депозити). Само руските депозити се оценяват на 20 млрд. евро. Привлеченият финансов ресурс е използван за увеличаване на кредитите за местната икономика и за експанзия на банките в Гърция. В резултат на това се увеличава експозицията

---

<sup>1</sup> Европейският банков регулатор е независим орган на ЕС, създаден на 1 януари 2011 г., като част от Европейската система за финансов надзор.

на кипърските банки към Гърция, което прави банковата система уязвима от неблагоприятното развитие на гръцката криза. През 2012 г. кредитите на кипърските банки за Гърция възлизат на 111% от БВП на Кипър. Освен кредити за икономика експозицията към Гърция включва и притежание на гръцки държавни и банкови облигации. С влошаване на конюнктурата в Гърция кредитните портфейли на кипърските банки също се влошават. Двете най-големи банки в Кипър реализират значителни загуби от сделката по реструктуриране на гръцкия дълг, при която номиналната стойност на държаните от тях ценни книжа намалява с около 75%. Ако преди сделката книгата са оценени на около 5 млрд. евро, след участието на кипърските банки в реструктурирането оценката им е редуцирана на 1,3 млрд. евро. Така двете банки изпадат в ликвидна криза, която поставя цялата банкова система и цялата кипърска икономика в криза.

#### 4. Заключение

Някои автори са на мнение, че кипърската криза едва ли би се случила, ако в еврозоната имаше банков съюз и банковата система беше поставена под общ надзор. Такова твърдение, макар и малко крайно, има известни основания, тъй като при единна регулация и надзор едва ли биха били допуснати тези дисбаланси в банковия сектор и пропуските в регулацията, позволяващи формирането на големи рискови експозиции. Същевременно обаче горният анализ показва, че през последното десетилетие в кипърската икономика са били налице и редица други несъответствия и проблеми, които са направили кипърската икономика силно уязвима към шокове. Следователно с основание може да се заключи, че кипърската криза е не просто продукт на гръцката "зараза", а резултат и отражение на значимите проблеми на икономическия и паричния съюз, които се проявиха в първото десетилетие на неговото съществуване.

#### Литература

1. Статева, Й. (2011). Европейският паричен съюз – стратегически замисъл, развитие и съвременни реалности. – Международни отношения, 2011, 1.
2. Barker, A. (2013). Cyprus bailout trauma clouds EU bank bail-in, *Financial Times*, 12 May 2013.
3. European Commission (2013). The Economic Adjustment Programme for Cyprus, *European Economy, Occasional Papers* 149/May 2013.
4. Gomez-Salvador, R, A. Musso, M. Stocker and J. Turunen (2006). "Labor productivity developments in the Euroarea", *ECB Occasional Paper Series*, 53/2006.
5. Morici, P. (2013). "The Insanity of the Cyprus Crisis", [www.thestreet.com](http://www.thestreet.com), 28 March 2013.
6. Schwab, K. (2012). The Re-emergence of Europe, *World Economic Forum*, 2012.
7. World Bank (2012). *Doing Business in 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, October 23, 2012.
8. Zizek, S. (2013) "The Cyprus crisis is a symptom of what is rotten in the EU", *The Guardian*, 8 April 2013.
9. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

## **КРИЗАТА И ПЕРСПЕКТИВИТЕ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В ЮЖНА ЕВРОПА**

*д-р Надежда Иванова,  
Институт за икономически изследвания, БАН*

### **Резюме**

Вече над 5 години ЕС е изправен пред най-голямото икономическо предизвикателство от годината на създаването си. Кризата, започнала като финансова в САЩ, премина в икономическа на стария континент, причинявайки най-голямото регистрирано през последните 50 години понижение на износа, производството и заетостта в държавите членки. През май 2013 г. Европейската комисия за пореден път влоши прогнозните си данни за растежа в еврозоната и в ЕС за 2013 и 2014 г. Представените данни очертават като критичен региона на Южна Европа, в който, от една страна, са локализирани не просто най-силно засегнатите до този момент от кризата европейски страни, но и държавите с най-лоши прогнози по отношение на ръста на номиналния БВП; точно в тази част на ЕС са концентрирани и страните с най-нисък БВП на глава от населението спрямо средното равнище за Съюза. Именно от състоянието и способността на тези най-проблемни страни да се справят с кризата зависи бъдещето на ЕС и на еврозоната. Целта на настоящата статия е да представи състоянието на бизнес средата пет години след началото на кризата, най-общите причини за това състояние и перспективите за позитивна промяна, в контекста на условията за повишаване конкурентоспособността на предприятията в най-проблемния понастоящем за ЕС регион – в държавите членки от Южна Европа. Изследването е осъществено чрез систематизация и обобщение на вторични данни от най-популярните периодични международни сравнителни изследвания на показателите за конкурентоспособност, в които са представени резултати за страните от региона. Сред основните резултати на изследването са дефинирането на групата на "Южните страни" от ЕС в контекста на конкурентоспособността, както и класифицирането в групи и систематизирането на тези страни според основните предизвикателства пред конкурентоспособността на средата и перспективите за конкурентоспособен растеж и развитие в средносрочен период.

**Ключови думи:** конкурентоспособност, политика по конкурентоспособност, държави – членки от Южна Европа, икономическа криза, състояние на бизнес средата, перспективи за конкурентоспособен растеж

**JEL класификация:** E6, F02, H12, M0, O57, Z18

### **Abstract**

Since more than five years the European Union is facing the most serious challenge from the date of its foundation. The crisis that had started as financial far in USA, turned into economic in the Old Continent causing the greatest registered for at least 50 years drop in export, production and employment in the Member States. In May 2013 the European Commission once again cut its gross domestic product forecast for 2013 and 2014 for the Euro zone and for the EU as whole. Presented data emerges as critical the region of Southern Europe, where from one side are located not just the most affected so far by the crisis European countries, but the countries with the worst forecasts regarding the growth of their NGDP, and the countries with the lowest GDP per capita. Exactly from the state and the ability of these most problematic countries to cope with the crisis will depend the future of the EU and of the Euro zone. The aim of the following research paper is to present the state of the business environment five years after the beginning of the crisis, the most general reasons for this state and the perspectives for positive change in the context of the conditions for enhancement of competitiveness of the companies in the most problematic for EU region – the South European Member States. The research is accomplished by systematization and generalization of secondary data from the most popular periodical international comparative studies of the competitiveness indicators, in which are present results for the countries from the region. Among the main results of the research are definition of the group of

the "Southern EU Member-States" in competitiveness context, as well as the classification in groups and systematization of these states according to the main present challenges for competitiveness of the environment and the perspectives for competitive growth and development in middle term.

**Key words:** *competitiveness, competitiveness policy, Southern member-states, economic crisis, business environment, prospective for competitive growth*

**JEL classification:** E6, F02, H12, M0, O57, Z18

Вече над пет години ЕС е изправен пред най-голямото икономическо предизвикателство от годината на създаването си. Кризата, започнала като финансова в САЩ, премина в икономическа на стария континент, причинявайки най-голямото регистрирано през последните 50 години понижение на износа, производството и заетостта в държавите членки. През май 2013 г. Европейската комисия за пореден път влоши прогнозните си данни за растежа в ЕС за 2013 г. Представените данни очертават като критичен региона на Южна Европа, в който, от една страна, са локализирани не просто най-силно засегнатите до този момент от кризата европейски страни, но и държавите с най-лоши прогнози по отношение на ръста на номиналния БВП; точно в тази част на ЕС са концентрирани и страните с най-нисък БВП на глава от населението спрямо средното равнище за Съюза. Именно върху анализа на условията за бизнес в тези най-проблемни от гледна точка на конкурентоспособността страни след половин десетилетие криза се концентрира статията.

**Целта** на изследването е да представи **състоянието на бизнес средата пет години след началото на кризата, най-общите причини за това състояние и перспективите за позитивна промяна в контекста на условията за повишаване конкурентоспособността на предприятията в най-проблемния понастоящем за ЕС регион – в държавите – членки от Южна Европа.**

Реализацията на целта се осъществява чрез изпълнението на следните основни *задачи*:

1. Дефиниране на групата на "Южните страни" от ЕС в контекста на конкурентоспособността;
2. Определяне на позицията на южните страни от ЕС в контекста на конкурентоспособността спрямо останалите държави членки пет години след началото на кризата;
3. Най-общо извеждане на причините за състоянието на бизнес средата и на перспективите за растеж в контекста на условията за повишаване конкурентоспособността на предприятията в определените страни;
4. Представяне на изводи за състоянието и перспективите за конкурентоспособен растеж в южните държави членки на ЕС пет години след началото на кризата.

**Предметът** на изследването са състоянието и перспективите за конкурентоспособен растеж на държавите членки с най-ниски показатели за конкурентоспособност след половин десетилетие криза.

**Обект** на изследването са параметрите на бизнес средата от гледна точка на конкурентоспособността на южните държави – членки на ЕС.

Изследването е осъществено въз основа на систематизиране и обобщение на вторични данни от най-популярните периодични сравнителни проучвания на показателите за конкурентоспособност, в които са включени държавите – членки на ЕС (в това число – за определяне на изменението в перспективите за конкурентоспособен растеж са използвани резултатите от методологията за оценка на Световния икономически форум, а за изменението в текущото състояние на конкурентоспособността – тази на Международния институт за развитие на управлението).

## 1. Дефиниране на групата на "Южните страни" от ЕС в контекста на конкурентоспособността

За това кои страни именно попадат в региона Южна Европа, съществуват множество класификации и дефиниции въз основа на чисто географски, икономически, политически и други признаци. Под Южна Европа обикновено се разбират страните, разположени на трите големи полуострова – Иберийския, Апенинския и Балканския, както и островните държави в Средиземно море. Така например според подрегионалната категоризация на Организацията на обединените нации регионът Южна Европа обхваща страните, разположени в близост до Средиземно море (Андора, Гибралтар, Гърция, Италия, Малта, Португалия, Сан Марино, Испания и страните от бивша Югославия – Албания, Босна и Херцеговина, Македония, Хърватия, Черна гора, Сърбия и Словения)<sup>1</sup>. Към тази група държави често се отнасят и другите Балкански страни – България, Румъния, европейската част на Турция, както и другата островна държава в Средиземно море – Кипър. След началото на последната финансова и икономическа криза през 2008 г. и във връзка най-вече с опасенията за дестабилизиране на еврозоната погледът на анализаторите се насочи именно към тази част на ЕС, като все по-често започва да се използва акронимът PIGS и се заговори за разделение Север – Юг според икономическа политика и състояние на държавите членки<sup>2</sup>.

Изследването не се опира върху традиционно приетите дефиниции за Южна Европа. Предвид целта и тематиката му анализът се ограничава само в рамките на ЕС и е концентриран върху най-проблемните **по равнище и перспективи за конкурентоспособен растеж държави членки, към тези с най-ниски стойности на възприетия в методологиите за оценка на конкурентоспособността синтетичен показател БВП и с най-лоши перспективи за неговото покачване пет години след началото на кризата**. Тезата на автора е, че в сегашния момент държавите членки с най-проблемни стойности по посочените показатели са локализирани чисто географски именно в южната част на ЕС, като по така възприетите признаци (от гледна точка на конкурентоспособността) в настоящата публикация към групата на страните от Южна Европа могат да бъдат отнесени евентуално 10 или около 1/3 от държавите – членки на ЕС – в това число: България, Гърция, Кипър\*, Малта\*, Италия,

---

<sup>1</sup> За изготвянето на официални доклади и публикации ООН използва собствено разделение на регионите. Съдържанието на макрогеографските (континентални) региони, географските подрегиони, избрани икономически и други групировки е представено на сайта на ООН: <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm# europe>. Това разпределение на страните се използва от организацията предимно за статистически цели и не се базира на политическа или друга принадлежност на страните, <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49.htm>

<sup>2</sup> Акронимът PIGS се появява в икономическата литература още през 90-те години на XX век, като той реферира към четири южноевропейски държави (Португалия, Италия, Гърция и Испания) заради провежданата от тях сходна икономическа политика. Той става особено популярен след началото на световната финансова криза в края на 2008 г., когато изброените 4 южноевропейски страни започват да изпитват фискални затруднения и висока степен на задлъжнялост и особено във връзка с опасенията за дестабилизиране на еврозоната през първата половина на 2010 г.

Fernandes Costa Abel L., Mota Paulo R., The roots of the Eurozone sovereign debt crisis: PIGS vs non-PIGS, *Panoeconomicus* 2011 Volume 58, Issue 5, Pages: 631-649.

The Economist, The economies of southern and northern Europe make strange bedfellows, <http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/11/euro-zone-economies>

Alan Greenspan, Europe's crisis is all about the north-south split, *Financial Times*, October 6, 2011, [http://relooney.info/0\\_New\\_11653.pdf](http://relooney.info/0_New_11653.pdf) и др.



Испания, Португалия, Румъния, Словения и Хърватия<sup>1</sup>. Или че на съвременният етап – пет години след началото на кризата, по признаците условия на бизнес средата и перспективите за нейната позитивна промяна от гледна точка на конкурентоспособността вниманието следва да се насочи върху далеч по-голяма група страни от най-често използваните от икономическите и финансовите анализатори и доста различна от тези, използвани за геополитически, чисто статистически и др. цели.

## **2. Определяне на позицията на Южните страни в ЕС от гледна точка на конкурентоспособността спрямо останалите държави членки пет години след началото на кризата**

Позициите на южните страни от ЕС от гледна точка на конкурентоспособността пет години след началото на кризата могат да бъдат проследени чрез таблица 1.

В случая мястото на южните страни в ЕС в контекста на конкурентоспособността спрямо останалите държави – членки на ЕС, е проследено чрез 4 основни показателя – два, представляващи равнището на конкурентоспособност и перспективите за конкурентоспособен растеж, и два, представляващи съответно състоянието и перспективите за изменение на показателя, използван като база за изработването на основните методологии за оценка на бизнес средата от гледна точка на конкурентоспособността – БВП. А именно:

1. За определяне на мястото на изследваните страни спрямо държавите членки според перспективите им за конкурентоспособен растеж 5 години след началото на кризата в таблицата е представено общото класиране и оценка на страните – съгласно данните на Световния икономически форум (WEF) по т.нар. *Глобален индекс за конкурентоспособност (GCI)* за 2012 г.

2. За определяне мястото на страните според текущата им конкурентоспособност е представено общото им класиране съгласно данните в Годишника за световната конкурентоспособност на Международния институт за развитие на управлението (IMD) за 2012 г.

3. За определяне на мястото на страните по синтетичния показател, залегнал в основата на двете методологии – БВП, е представено класирането на държавите членки по два показателя:

3.1. Общото класиране на страните по прогнозен ръст на реалния им БВП за 2013 г. (по данни на Евростат).

3.2. Общото класиране на страните по БВП (по паритета на покупателната способност) на глава от населението – съгласно последните данни на Евростат за 2012 г.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Поради малкия размер на националните им стопанства и факта, че не попадат сред ключовите играчи в световната икономика, за Малта и Кипър данните, позволяващи анализ и оценка на конкурентоспособността, са ограничени.

<sup>2</sup> В статията се ползват два от показателите за БВП, осигуряващи съпоставимост между държавите членки по отношение на тяхното състояние (БВП на глава от населението (ППС)) и перспективи за позитивна промяна на този показател (прогнозен ръст на реалния БВП), тъй като авторите и на двете, използвани за целите на настоящата публикация методологии за анализ и оценка на конкурентоспособността, приемат като особено важен, синтетичен показател за оценка на конкурентоспособността БВП (номинален, реален, на глава от населението, ръст на БВП, и т.н.). *World Competitiveness Yearbook 2013*, IMD с. 52, 501 и 505. *The Global Competitiveness Report 2012 – 2013*, WEF, с. xiii, 4, 43, 49-69.

**Таблица 1**

Мястото на южните страни в контекста на конкурентоспособността спрямо останалите държави – членки на ЕС

**Таблица<sup>1</sup>**

Държава членка	Място по GCI 012 г.	Ст-ст GCI 2012 г. (1-7)
Финландия	3	5,55
Швеция	4	5,53
Холандия	5	5,50
Германия	6	5,48
Великобритания	8	5,45
Дания	12	5,29
Австрия	16	5,22
Белгия	17	5,21
Франция	21	5,11
Люксембург	22	5,09
Ирландия	27	4,9
Средно за ЕС		4,71
Естония	34	4,64
Испания	36	4,60
Чехия	39	4,51
Полша	41	4,46
Италия	42	4,46
Литва	45	4,41
Малта	47	4,41
Португалия	49	4,40
Латвия	55	4,35
Словения	56	4,34
Кипър	58	4,32
Унгария	60	4,30
България	62	4,27
Словакия	71	4,14
Румъния	78	4,07
Хърватия	81	4,04
Гърция	96	3,86

Източник: Доклад за глобалната конкурентоспособност на Световния икономически форум 2012 – 2013 г.

**Таблица<sup>2</sup>**

Държава членка	Място по общо класиране на IMD за 2012 г. (от общо 59 страни)
Швеция	5
Германия	9
Холандия	11
Люксембург	12
Дания	13
Финландия	17
Великобритания	18
Ирландия	20
Австрия	21
Белгия	25
Средно за ЕС	27
Франция	29
Естония	31
Чехия	33
Полша	34
Литва	36
Испания	39
Италия	40
Португалия	41
Унгария	45
Словакия	47
Словения	51
Румъния	53
България	54
Хърватия	57
Гърция	58

Източник: Годишник на световната конкурентоспособност на Института за развитие на управлението за 2012 г.

<sup>1</sup> Ползвани са данни от The Global Competitiveness Report 2012-2013 на WEF, с. 13-16.

<sup>2</sup> Ползвани са данните от Годишника на световната конкурентоспособност 2012 на IMD за място по общо класиране, съгласно методология на института за 2012 г. (от общо 59 страни).

Таблица<sup>1</sup>

Ръст на реалния БВП	2013	2014
ЕС (2 държави)	-	-
Латвия	3.8	4,1
Литва	3.1	3,6
Естония	3	4
Румъния	1.6	2,2
Швеция	1.5	2,5
Малта	1.4	1,8
Ирландия	1.1	2,2
Полша	1.1	2,2
Словакия	1	2,8
България	0.9	1,7
Люксембург	0.8	1,6
Дания	0.7	1,7
Австрия	0.6	1,8
Великобритания	0.6	1,7
Германия	0.4	1,8
Финландия	0.3	1
Унгария	0.2	1,4
Белгия	0	1,2
ЕС-27	-0.1	1,4
Франция	-0.1	1,1
Еврозона (17 държави)	-0.4	1,2
Чехия	-0.4	1,6
Холандия	-0.8	0,9
Хърватия	-1	0,2
Италия	-1.3	0,7
Испания	-1.5	0,9
Словения	-2	-0,1
Португалия	-2.	0,6
Гърция	-4.2	0,6
Кипър	-8.7	-3,9

Източник: Евростат.

Таблица<sup>2</sup>

БВП на глава от населението (ППС)	Индекс (ЕС 28 = 100)	
	2007	2012
Люксембург	275	272
Австрия	124	131
Ирландия	146	130
Холандия	133	129
Швеция	125	129
Дания	123	125
Германия	116	122
Белгия	16	119
Финландия	11	11
Великобритания	117	110
Еврозона (17 държави)	109	108
Еврозона (16 държави)	109	108
Франция	108	108
ЕС (28 държави)	100	100
ЕС (27 държави)	100	100
Италия	104	99
Испания	105	97
Кипър	95	91
Малта	78	86
Словения	89	82
Чехия	83	79
Гърция	90	7
Португалия	79	75
Словакия	68	75
Литва	62	70
Естония	70	69
Унгария	62	66
Полша	55	66
Латвия	58	62
Хърватия	61	61
Румъния	42	49
България	40	47

Източник: Евростат.

*Основни изводи:*

1. Данните за стойността на GCI, мястото по общото класиране на IMD, данните за прогнозен ръст на реалния БВП и БВП (по паритета на покупателната способност) на глава от населението, представени в таблица 1, недвусмислено сочат, че избраните 10 южни страни са именно тези, към които следва да се насочи анализът в статията, тъй като в настоящия момент те са най-проблемните държави – членки на ЕС, и по четирите основни показателя в отношение към конкурентоспособността.

<sup>1</sup> Данните за прогнозен ръст на реалния БВП са ползвани от Евростат (от 04 септември 2013 г.) <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>

<sup>2</sup> Данните за БВП (по паритета на покупателната способност) на глава от населението са ползвани от Евростат (от 04 септември 2013) г. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>

2. Що се отнася до текущата позиция на така дефинираните южни държави – членки на ЕС, по конкурентоспособност – 5 години след началото на кризата всяка от тях, намерила място в общата класация на IMD<sup>1</sup>, заема позиция в долната половина от класацията (от всичките 59 страни, включени в изследването за 2012 г.), и под средната позиция за държавите – членки на ЕС<sup>2</sup>. Нещо повече – данните показват, че групата на избраните за целите на настоящето изследване южни страни заема последните позиции по този показател сред останалите държави членки.

3. Що се отнася до перспективите за конкурентоспособен растеж, произтичащи от условията на бизнес средата 5 години след началото на кризата, съгласно стойността на GCI за 2012 г., само за една от избраните държави – членки от Южна Европа, стойността на индекса се приближава до средното равнище за ЕС<sup>3</sup> – Испания, като е малко под него. За останалите, по-голямата част от които заемат дъното на класацията сред европейските страни по този показател, перспективите за конкурентоспособен растеж в средносрочен период са оценени като по-лоши от средните за ЕС. И отново съгласно тази методология, подобно на резултатите съгласно методологията на Международния институт за развитие на управлението – изследваната група страни заема дъното (последните места от таблицата) спрямо останалите държави – членки на ЕС.

4. Що се отнася до значението на синтетичния показател БВП – действително 5 години след началото на кризата всяка една от определените като южни държави – членки на ЕС, без изключение е с равнище на БВП (по паритета на покупателната способност) на глава от населението под средното равнище за ЕС. За близо 2/3 – 6 от изследваните страни (Гърция, Испания, Словения, Италия, Португалия и Кипър) се наблюдава понижение в стойността на този показател спрямо средното равнище в ЕС в сравнение с предкризисната 2007 г., а за една от общо десетте изследвани държави членки – Хърватия, не се наблюдава промяна. Особено чувствително е понижението при Гърция и Кипър (които от стойности близки до средните за ЕС рязко влошават стойността на този показател и се отдалечават от средните стойности за Съюза), както и за Италия и Испания (които именно в резултат от кризата от страни с БВП на глава от населението над средните за общността преминават на под средните за общността равнища). Единствените три страни, за които се отчита позитивна промяна по този показател за 2012 спрямо 2007 г., това са държавите членки с най-ниски стойности на показателя за целия ЕС – България и Румъния (които въпреки позитивната промяна продължават да бъдат на дъното на класацията) и малката островна държава Малта, която все повече се доближава до средните стойности за ЕС по БВП на глава от населението. Така избраните държави членки по този показател условно могат да бъдат разпределени в три групи: 1. държави членки от Южна Европа със стойност на показателя БВП на глава от населението, близка до 100% от средното равнище за ЕС, но които в резултат на кризата са влошили позициите си по този показател – Италия, Испания, Кипър, Гърция, Словения; 2.

---

<sup>1</sup> В класацията на международния институт за развитие на управлението по принцип присъстват страни – ключови играчи на световните пазари. Като всички страни са подбрани заради тяхното въздействие върху световната икономика, както и поради наличието на международни статистически данни. По тази причина в докладите на Международния институт за развитие на управлението до 2012 г. все още не са намерили място три от държавите – членки на ЕС-28 – Латвия, Малта и Кипър. Това налага изчисленията за средното общо класиране за ЕС да бъдат направени, без да се отчита състоянието по конкурентоспособност на тези три страни. IMD World Competitiveness Yearbook 2012, IMD, с. 480.

<sup>2</sup> Средната позиция за държавите – членки на ЕС, е изчислена като от мястото, заето от последна европейска страна, е извадено мястото на първа класирана държава – членка на ЕС, и полученият резултат е разделен на 2 и закръглен до цяло число. Или  $(58-5)/2=53/2=26,5$ , което е приблизително 27.

<sup>3</sup> Средната стойност на GCI за ЕС е изчислен като средна аритметична величина на GCI за всички държавите членки.

страни с БВП на глава от населението около 75% от средното равнище за ЕС – Португалия и Малта; и 3. традиционно намиращите се на опашката сред останалите държави – членки на ЕС, по БВП на глава от населението, със стойност около два пъти по-ниска от средната за регионалното обединение, но които по време на кризата бележат относително подобрение – България, Румъния и Хърватия.

5. Що се отнася до перспективите за позитивна промяна на реалния БВП 5 години след началото на кризата прогнозите на Евростат сочат недвусмислено, че през 2013 г. именно в отделената група южни държави членки (с изключение на Румъния, България и Малта\*) спадът ще е най-голям, а що се отнася до 2014 г. – въпреки очакваната позитивна промяна в този показател за целия ЕС – именно изведената група страни (отново с изключение на Румъния, България и Малта\*) остава на дъното на таблицата – със спад или с най-ниска промяна в положителна посока на реалния БВП. Следва да се отбележи, че и за двете прогнозни години южните държави членки (с изключение на Румъния, България и Малта\*) не просто заемат последните позиции на таблицата, но и за всяка една от тях показателят за прогнозен ръст на БВП е под средното равнище за ЕС както за 2013 г., така и през 2014 г.

6. Данните в представената таблица 1 показват, че подреждането на страните според текущото равнище и прогнозирано изменение в ползвания в методологиите за оценка и анализ на конкурентоспособността синтетичен показател БВП до голяма степен отговаря на резултатите за така формулираната група на южните държави – членки на ЕС, за равнище на конкурентоспособност (съгласно методологията на IMD) и перспективи за конкурентоспособен растеж (съгласно методологията на WEF).

7. Класирането на страните по четирите избрани показателя позволяват да се заключи, че 5 години след началото на кризата, определената в началото на статията група страни са именно тези държави – членки на ЕС, с най-ниска оценка на бизнес средата от гледна точка на конкурентоспособността, с най-лоши перспективи за подобряването ѝ в средносрочен период по посока на създаване на условия за висока конкурентоспособност; с най-лоши стойности по отношение на синтетичния показател БВП – в т.ч. най-нисък БВП (по паритета на покупателната способност) на глава от населението и с най-лоши перспективи пред повишаването на реалния БВП за текущата 2013 и следващата 2014 г. Или че при определянето на региона "Южна Европа" от гледна точка на конкурентоспособността в рамките на ЕС вниманието следва да се насочи върху изведените 10 или около 1/3 от държавите – членки на Съюза.

### **3. Най-общо представяне на причините за състоянието на бизнес средата и на перспективите за растеж в контекста на условията за повишаване конкурентоспособността на предприятията в южните държави – членки на ЕС**

Ако до този момент бяха определени държавите, към които следва да се насочи анализа (бе изведена дефиниция за обхвата на региона Южна Европа в рамките на ЕС от гл. т. на конкурентоспособността), и бе представено мястото и перспективите пред страните спрямо останалите държави – членки на ЕС, пет години след началото на кризата; в тази част изследването се фокусира върху най-общото представяне на причините за достигането до тази ситуация и върху перспективите за подобрене на условията за конкурентоспособен растеж в избраните за целите на изследването страни.

Причините за мястото на страните от Южна Европа по конкурентоспособността, осигурявана от бизнес средата спрямо останалите държави – членки на ЕС, пет години след началото на кризата и перспективите за позитивна промяна най-общо могат да бъдат разглеждани чрез анализ на изменението в началното състояние (преди кризата) и мястото на страни-

те пет години след началото на кризата. Изследваните страни могат да бъдат разделени условно по 2 признака – "*изходно състояние*" преди началото на кризата и "*сегашно състояние*" – пет години след началото на кризата съгласно резултатите от двете най-популярни методологии за анализ и оценка на конкурентоспособността – тази на Международния икономически форум и тази на Международния институт за развитие на управлението. Като при оценката на *изходното състояние* на държавите членки са възможни три случая – условно то би могло да бъде по-лошо от средното за ЕС, същото като средното за ЕС или по-добро от средното за ЕС при база стойностите на GCI и класирането на страните съгласно методологията на IMD за 2007 г. Що се отнася до *сегашното състояние* на включените в изследването държави членки пет години след началото на кризата и тук възможностите са три – то би могло да се влошава (в абсолютно и/или в относително изражение спрямо средните стойности за ЕС); да остава същото или да се подобрява. По този начин държавите – членки от Южна Европа, теоретично биха могли да бъдат разделени в 9 групи по резултатите от двете използвани методологии за анализ и оценка на конкурентоспособността, а именно: 1. страни, които непосредствено преди кризата са с по-лоши показатели за конкурентоспособност от средните стойности за ЕС и в резултат на кризата бележат относително влошаване на стойностите на тези показатели спрямо средните равнища за Съюза; 2. страни с по-лоши начални средни показатели за конкурентоспособност преди кризата спрямо средното равнище за ЕС, които не променят позицията си по тези показатели спрямо останалите държави членки в резултат на кризата; 3. страни, чието изходно състояние по конкурентоспособност на средата е по-лошо от средното за ЕС, но които в резултат на кризата подобряват относителните си позиции в рамките на Съюза; 4. страни, чиято оценка за състояние и перспективи на средата за конкурентоспособен растеж е близка до средното равнище на ЕС, но в резултат на кризата средата при тях относително се влошава и тази оценка става по-ниска от средното равнище за ЕС; 5. страни с изходно състояние на средата преди кризата, отговарящо на средното за ЕС, които по време на кризата успяват да съхранят тази своя позиция спрямо средните равнища за Съюза; 6. страни с изходно състояние по конкурентоспособност на средата, отговарящо на средното равнище за ЕС, които през последните пет години подобряват относителното си място по този показател спрямо останалите държави членки; 7. страни с по-добро изходно състояние и перспективи от гледна точка на конкурентоспособност на средата от средните равнища на ЕС, които в резултат на кризата влошават тази своя позиция спрямо средните равнища за ЕС; 8. страни, чието изходно състояние и перспективи по конкурентоспособност, осигурявани от средата, са по-добри от средните за ЕС, които запазват тази своя изходна относителна позиция по време на кризата; 9. страни с по-високи изходни оценки по конкурентоспособност на макроравнище от средните за ЕС, които през последните пет години допълнително подобряват изходните си позиции.

В случая при условното разделение на изследваните страни в групи според оценките на състоянието на бизнес средата непосредствено преди и пет години след началото на кризата се използват отново данните на двете най-популярни международни изследвания за анализ и оценка на конкурентоспособността – това на Международния институт за развитие на управлението и тази на Световния икономически форум. Отчитайки, че чисто методологично данните на Международния институт за развитие на управлението показват текущото състояние, а данните на Световния икономически форум – перспективите за конкурентоспособен растеж в средносрочен период, данните за "изходното" и "текущото" състояние на средата, от гл. т. на конкурентоспособността в южните държави – членки на ЕС, както и разпределението на изследваната група страни според общи причини за сегашното състояние и перспективи за конкурентоспособен растеж могат да бъдат проследени чрез следните таблици:

Според методологията на IMD<sup>2</sup>

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	GCI стр. 2007	GCI стр. 2012	GCI стр. 2007- EC 2007	GCI стр. 2012- GCI стр. 2007	GCI стр. 2012- GCI стр. EC 2007	(GCI стр. 2012-GCI стр. EC 2012)- (GCI стр. 2007- GCI стр. EC 2007)
България	3,9	4,30	-0,82	0,4	-0,41	0,41
Хърватия	4,2	4,00	-0,52	-0,2	-0,71	-0,19
Кипър	4,20	4,30	-0,52	0,1	-0,41	0,11
Гърция	4,1	3,90	-0,62	-0,2	-0,81	-0,19
Италия	4,4	4,50	-0,32	0,1	0,21	0,11
Малта	4,21	4,41	-0,51	0,2	-0,30	0,21
Португалия	4,5	4,40	-0,22	-0,1	-0,31	-0,09
Румъния	4	4,10	-0,72	0,1	-0,61	0,11
Словения	4,5	4,30	-0,22	-0,2	-0,41	-0,19
Испания	4,7	4,60	-0,02	-0,1	-0,11	-0,09

Източник: Съставена от автора с помощта на данни от докладите за глобалната конкурентоспособност на Световния икономически форум 2007 – 2008 и 2012 – 2013.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	м. стр. 2007 (бр. стр. 55)	пр. мстр. 2007	м. стр. 2012 (бр. стр. 59)	пр. мстр. 2012	пр.м. стр. 2007-ср. пр. м. за ЕС за 2007	пр.м. стр. 2012- пр.м. стр. 2007
България	41	75	54	92	25	17
Хърватия	53	96	57	97	46	1
Кипър	0	0	0	0	0	0
Гърция	6	65	58	98	15	33
Италия	42	76	4	6	26	-8
Малта	0	0	0	0	0	0
Португалия	39	71	41	9	21	-
Румъния	44	80	53	90	30	10
Словения	40	73	51	86	23	13
Испания	30	55	39	66	5	11

Източник: Съставена от автора с помощта на данни от годишниците на световната конкурентоспособност на Института за развитие на управлението за 2007 и 2012 г.

<sup>1</sup> В лявата половина от таблица 2 GCI стр. означава стойността на GCI за конкретната страна за съответната година, а GCI ср. ЕС – средната стойност на GCI за ЕС за съответната година.

<sup>2</sup> В дясната половина от таблица 2 м. стр. е означение за мястото, което заема страната през съответната година съгласно класацията на IMD, а пр.м. стр.- претегленото място на страна за съответната година, бр. стр. – общият брой страни, включени в класацията на IMD за съответната година, а ср. пр. м. за ЕС – средното претеглено място за всички държави-членки на ЕС, включени в класацията за указаната година.

**Таблица 3**

Разпределение на държавите – членки от Южна Европа, според причините за сегашното състояние и перспективите им за позитивна промяна на средата от гледна точка на конкурентоспособността

(1)	(2)	(3)	(4)
<b>Изходно състояние</b> (преди кризата – 2007 г.)	<b>Сегашно състояние</b> (5 години след стартирането на кризата – 2012 г.)	<b>Перспективи – WEF</b> 1. (GCI страна 2012-GCI страна 2007) 2. (GCI страна 2012-стойност GCI средна за ЕС 2012)-(GCI за конкр. страна за 2007-средна 2007 за ЕС)	<b>Състояние – IMD</b> – (прет. място страна 2012- прет. място страна 2007)
По-лошо от средното за ЕС	влошаване	Хърватия, Гърция; Португалия, Словения, Испания	Румъния, Испания, Словения, България, Гърция
По-лошо от средното за ЕС	същото	няма	Хърватия <sup>1</sup>
По-лошо от средното за ЕС	подобрене	България, Кипър, Италия, Румъния; Малта	Италия, Португалия
Същото като средното за ЕС	влошаване	Няма	Няма
Същото като средното за ЕС	същото	Няма	Няма
Същото като средното за ЕС	подобрене	Няма	Няма
По-добро от средното за ЕС	влошаване	Няма	Няма
По-добро от средното за ЕС	същото	Няма	Няма
По-добро от средното за ЕС	подобрене	Няма	Няма

Източници: Съставена от автора с помощта на данни от докладите за глобална конкурентоспособност 2007 – 2008 и 2012 – 2013 на Световния икономически форум и годишниците на световната конкурентоспособност за 2007 и 2012 г. на Института за развитие на управлението.

Мястото на страните в последните две колони от таблица 3 се определя по следния начин:

1. Разделянето на страните в групи според методологията на Световния икономически форум (което определя перспективите за конкурентоспособен растеж, дефинирани от параметрите на средата, в средносрочен период (колони (3) от **таблица 3**) се определя, като се ползва стойността, получена от страните по Индекса за глобална конкурентоспособност<sup>2</sup>. Като изходното състояние на страните се определя от мястото им по този показател за 2007 г. спрямо средната стойност на индекса за страните от ЕС<sup>3</sup> за 2007 г.<sup>1</sup> От друга страна, това

<sup>1</sup> Що се касае до състоянието на Хърватия 5 години след началото на кризата съгласно методологията на IMD – то е почти същото като средното за ЕС.

<sup>2</sup> Методологията за изчисляване на GCI и състава на показателите, включени в него, почти не са се променяли за периода 2007 – 2012 г. и по тази причина стойностите по индекса за 2007 и 2012 г. за всяка отделна страна могат да бъдат съпоставени.

<sup>3</sup> Колони (4) от лявата половина на таблица 2; в този случай, ако за конкретната държава тази разлика е отрицателна, то това означава, че перспективите ѝ за конкурентоспособен растеж преди кризата са били под средното равнище за ЕС.



дали се наблюдава подобрене или влошаване на перспективите за конкурентоспособен растеж на страните се определя както в абсолютно изражение – според разликите в стойността на GCI за 2012 и 2007 за конкретната страна, така и в относително изражение (когато тази разлика се сравни със средната стойност по този показател за целия ЕС (както 27, така и 28) съответно за 2012 и 2007 г.)<sup>2</sup>.

2. От друга страна, разпределението на изследваните страни в последната колона (4) от **таблица 3** се базира на резултатите от годишниците на световната конкурентоспособност на Международния институт за развитие на управлението за 2007 и 2012 г. В случая методологията, на която се базира това изследване не предвижда изчисляването на индекс или показател, по който страните да могат да бъдат сравнени. Единственият по-обобщаващ показател е този за общо класиране, който се изчислява спрямо първия в класацията на IMD за конкретната година (получаващ оценка 100). Класираните първи две страни за двете години, за които се ползват данните за съставянето на Таблица 3 – 2007 и 2012 г. се различават. В допълнение в класацията на IMD присъстват и редица страни, които не са членки на ЕС. По тази причина, за да се постигне съпоставимост на получените резултати за общо класиране за 2007 и 2012 г. само за европейските страни, се ползва мястото на държавите членки в класацията, като се въвежда показател за *претеглено място*<sup>3</sup>. Като състоянието на страните преди кризата се определя от тяхното претеглено място за 2007 година спрямо средното претеглено място за държавите – членки на ЕС, включени в класацията<sup>4</sup> за 2007 г.<sup>5</sup>. Съответно влошаването или подобренето в състоянието на бизнес средата от гледна точка на конкурентоспособността пет години след началото на кризата се определя от разликите в претеглените места за всяка от изследваните страни за 2012 и 2007 г. в абсолютно изражение<sup>6</sup>.

#### Основни изводи

1. Независимо дали състоянието и перспективите за конкурентоспособен растеж на изследваните страни преди и пет години след началото на кризата се съпоставя със средното европейско равнище при данни за ЕС-27 и при данни за ЕС-28 за двете години 2007 и 2012, съгласно възприетата в статията методика това не се отразява по никакъв начин на разпределението на южните държави членки по клетките в последните две колони (3 и 4) на таблица 3. Или независимо дали се възприемат като база резултатите за ЕС-27 или за ЕС-28 това не се отразява върху резултатите за първоначално и крайно състояние, за най-общи

---

<sup>1</sup> Средните стойности за ЕС при ЕС-27 и при ЕС-28 за 2007 и 2012 г. са следните: среден GCI за ЕС-28 за 2007 е 4,72, а за 2012 г. е 4,71; при изчисления за ЕС-27 – средната стойност на GCI за 2007 г. е 4,74, а за 2012 г. – също 4,74. Съгласно методологията на Световния икономически форум възможните стойности на GCI варират между 1 (минимална възможна стойност) и 7 (максимална възможна стойност).

<sup>2</sup> Съответно от резултатите, получени в колони (5) и (7) от лявата половина на таблица 2.

<sup>3</sup> През отделните години в класацията на IMD броят на държавите се променя. По тази причина, за да се получи съпоставимост на данните, следва да бъде посочено относителното място на конкретната страна сред останалите държави. Това може да бъде постигнато чрез претегляне на съответното място, на което се намира страната, с общия брой страни, включени в класацията за съответната година и полученият резултат се умножи по 100, и се закръгли до цяло число. Възможните получени "претеглени места" получават стойност от 1 до 100. Колкото е по-ниска стойността на т.нар. претеглено място, толкова е по-добра относителната позиция на страната спрямо останалите държави в рамките на класацията на IMD.

<sup>4</sup> Колона (6) от дясната половина на таблица 2.

<sup>5</sup> При изчисленията за средното претеглено място за държавите – членки на ЕС-28, не са включени три страни – Латвия, Малта и Кипър, поради отсъствието на данни за тях в годишниците на Международния институт за развитие на управлението.

<sup>6</sup> Колона (7) от дясната половина на таблица 2.

причини, както и за първоначални и крайни перспективи за конкурентоспособен растеж на изследваните страни през разглеждания период.

2. По стойността на GCI съгласно методологията на WEF всички страни от изследваната група през 2007 г. имат стойност по този показател под средната за целия ЕС (при ЕС-27 и ЕС-28)<sup>1</sup>; или изходното състояние (преди началото на кризата) за всяка от южните страни е оценено като такова с по-лоши перспективи за конкурентоспособен растеж спрямо средното за ЕС за същата 2007 г. Може да се заключи, че сред основните причини за относително по-ниския потенциал за конкурентоспособен растеж на южните държави членки пет години след началото на кризата е тяхното относително по-слабо представяне сред останалите страни от ЕС в годините предхождащи кризата.

3. Съгласно същата тази методология на Световния икономически форум за петте години от началото на кризата част от избраните държави членки показват подобрене по показател GCI както в абсолютно (измерено с разликата между стойността на индексите за съответната страна преди началото на кризата и 5 години по-късно GCI 2012-GCI 2007) изражение, така и като относителна стойност (спрямо средното равнище на GCI за 2007 и 2012 г. за целия ЕС) – България, Кипър, Италия, Румъния, Малта. А за някои от избраните южни държави – членки на ЕС, в резултат на кризата се наблюдава влошаване на тези перспективи, като Хърватия, Гърция, Португалия, Словения и Испания.

4. Прави впечатление, че влошаването на перспективите за конкурентоспособен растеж пет години след началото на кризата се наблюдава именно за по-голямата част от страните, които в избраната за изходна година – 2007 г., преди кризата са имали най-високи стойности на GCI или перспективи за конкурентоспособен растеж, осигурявани от параметрите на средата, най-близки до средните за целия ЕС (като Испания, Словения и Португалия). Предвид факта, че тези страни, съгласно методологията на WEF, се намират на считания за най-висш стадий на развитие (движен от иновациите), негативите по отношение на макроикономическата им стабилност, породени от кризата, са се отразили относително слабо върху перспективите им за конкурентоспособен растеж, осигурявани от параметрите на средата (изменението в стойността на GCI е в порядъка 0,1 – 0,2 при седемстепенна скала). Същевременно страни, чиято бизнес среда преди кризата е оценена като такава осигуряваща най-малко стимули за конкурентоспособен растеж и развитие като България и Румъния (две страни, които според експертите от WEF се намират на втория, по-нисш, стадий на развитието – движен от ефективността), пет години по-късно доста по-значително подобряват перспективите си по отношение на конкурентоспособността (в случая с България изменението в положителна посока е с близо половин единица – 0,4 при седемстепенна скала).

5. Що се отнася до резултатите, получени съгласно методологията на Международния институт за развитие на управлението, оценката за разликата в началното и крайното състояние е малко по-трудно поради липсата на обобщаващ съпоставим показател през избраните години. При използване на въведения показател за претеглено място изходното текущо състояние на избраните държави членки непосредствено преди кризата (през 2007 г.) е с по-лоши параметри от средното претеглено място за държавите – членки на ЕС, включени в класацията (както за ЕС-27, така и за ЕС-28 без невключените в класацията страни – Малта, Кипър и Латвия). Или отново както при оценката на перспективите, осигурявани от средата съгласно методологията на WEF, и при състоянието на средата, оценено по методологията на IMD, сред основните (но не единствените) причини за относително по-слабото представяне на южните страни спрямо останалите държави членки по текущо състояние на средата

---

<sup>1</sup> Както бе посочено по-горе, средната стойност на GCI за 2007 г. за ЕС-28 е 4,72, а за ЕС-27 – съответно 4,74).

пет години след началото на кризата са относително по-неблагоприятните параметри на средата през 2007 г.

6. Това текущо състояние на бизнес средата от гледна точка на конкурентоспособността, се изменя за отделните южни страни по следния начин – в сравнение с годината непосредствено преди кризата Италия и Португалия отбелязват определено подобро класиране по показател за текуща конкурентоспособност пет години след началото на кризата спрямо останалите държави членки, включени в общата класация на IMD, за разлика от повечето от останалите изследвани в настоящата статия южни страни – като Румъния, Испания, Словения, България и Гърция. Според резултатите от тази методология пет години след началото на кризата текущото място на Хърватия по конкурентоспособност е почти същото както средното равнище за държавите членки на ЕС, включени в класацията, при по-неблагоприятно от средното за ЕС през 2007 г.

#### **4. Основни изводи за състоянието и перспективите за конкурентоспособен растеж в южните държави – членки на ЕС, пет години след началото на кризата**

1. От гледна точка на конкурентоспособността пет години след началото на кризата регионът "Южна Европа" в рамките на ЕС би могъл да бъде дефиниран като такъв, обхващащ 10 или около 1/3 от държавите членки, а именно: България, Гърция, Кипър, Малта, Италия, Испания, Португалия, Румъния, Словения и Хърватия. Всяка от тези страни понастоящем е със стойности на обобщаващите показатели за състояние на бизнес средата и перспективи за конкурентоспособен растеж по-ниски от средното равнище за ЕС. Същото се отнася и по отношение на класирането на тази група страни спрямо всички държави членки по синтетичния обобщаващ показател БВП на глава от населението. Избраните страни се нареждат (с изключение на Румъния, Малта и България) в дъното на класацията по отношение на прогнозните оценки за растежа на реалния БВП за последващите 2 години.

2. Що се отнася до причините за относително лошите условия на средата от гледна точка на конкурентоспособността, състоянието и перспективите за конкурентоспособен растеж на южните страни през 2012 г. – пет години след началото на кризата, то следва да се отбележи, че тази характеристика на южните страни не се появява от сега; а се е проявявала за тях и преди кризата спрямо средните равнища за ЕС.

3. Характерно е, че за повечето от южните държави – членки на ЕС, в резултат на кризата състоянието на бизнес средата от гледна точка на конкурентоспособността се влошава – особено що се касае до Гърция, Словения, Испания и Румъния. Изключение правят страни като Италия, Португалия и Хърватия, при които промените в нормативната уредба, наложени в резултат на кризата, допринасят донякъде за подобряването на бизнес средата от гледна точка на конкурентоспособността спрямо средните европейски условия на средата.

4. Това разпределение на южните държави – членки на ЕС, според изменението на текущото състояние на средата не се отнася за перспективите им за конкурентоспособен растеж. Макар и всички южни страни да влизат в кризата с по-лоши от средните за ЕС перспективи и дори пет години след началото на кризата тези перспективи да остават по-лоши от средното за ЕС за всяка една от тях, за половината от южните държави членки на ЕС, като България, Кипър, Италия, Румъния и Малта перспективите за конкурентоспособен растеж се подобряват през изследвания период както в абсолютно, така и в относително изражение.

5. В допълнение следва да се отбележи, че държави, по-отдалечени от средното равнище за ЕС през 2007 г., по перспективи за конкурентоспособен растеж, осигурявани от средата – като България, Румъния и Малта, намиращи се на по-нисък стадий на развитие – през пери-

ода на криза са се приближили в по-голяма степен до средното равнище за ЕС (като Малта дори е преминала на по-висок стадий на развитие спрямо изходното си предкризисно равнище – на стадий, движен от иновациите от преходен стадий между този, движен от ефективността и този, движен от иновациите). И обратното – голяма част от южните страни, които са били оценени като такива с по-близки до средните перспективи за повишаване на конкурентоспособността за ЕС преди кризата като Испания, Словения и Португалия, на практика през 2012 г. са с влошени перспективи за повишаване на конкурентоспособността, осигурявани от бизнес средата в средносрочен период.

6. Отчитайки, че южните държави членки действително и в резултат на кризата се очертават като най-проблемния регион от гледна точка на конкурентоспособността в рамките на ЕС и имайки предвид общите цели на Съюза за постигане на лидерска позиция по отношение на конкурентоспособността, е необходимо провеждането на допълнителен, задълбочен анализ и изследване на причините за настоящите позиции и проблемните области от гледна точка на конкурентоспособността в изведените десет страни с цел изготвяне на препоръки за подобряване на тяхното състояние и перспективи за конкурентоспособен растеж и развитие.

### **Литература**

1. Alan Greenspan, Europe's crisis is all about the north-south split, Financial Times, October 6, 2011, [http://relooney.info/0\\_New\\_11653.pdf](http://relooney.info/0_New_11653.pdf)
2. Fernandes Costa Abel L., Mota Paulo R., The roots of the Eurozone sovereign debt crisis: PIGS vs non-PIGS, Panoeconomicus 2011 Volume 58, Issue 5, Pages: 631-649.
3. Global Competitiveness Report 2007-2008, World Economic Forum.
4. Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum.
5. Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum.
6. The Economist, The economies of southern and northern Europe make strange bedfellows, <http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/11/euro-zone-economies>
7. World Competitiveness Yearbook 2007, Institute for Management Development.
8. World Competitiveness Yearbook 2012, Institute for Management Development.
9. World Competitiveness Yearbook 2013, Institute for Management Development.
10. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
11. <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49.htm>

## РОЛЯ НА АФРИКАНСКИТЕ ДЪРЖАВИ В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВСКА ОРГАНИЗАЦИЯ – АКТУАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ

*докторант Борислава Гълъбова,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

### Резюме

Настоящият доклад има за задача да изследва и проследи в най-общ план каква е актуалната роля на държавите от Африка в Световната търговска организация (СТО). Организацията, създадена на 1 януари 1995 г., е единствена по рода си. Тя се занимава с регулиране на търговията между страните – нейни членове, и има за цел да създаде по-интегрирана международна търговска система. СТО следва да бъде гарант за напредъка и развитието на свободната търговия, от която всички членуващи държави да извлекат реални ползи и преимущества. В момента организацията има 159 членки, голяма част от които държави от африканския континент. Именно поради тази причина се налага необходимостта от анализ на актуалното състояние и роля на африканските страни в Световната търговска организация, особено в условия на постоянно променяща се международна пазарна конюнктура и все глобализираща се световна икономика.

**Ключови думи:** Световна търговска организация (СТО), африкански държави, международна търговия, развиващи се страни, либерализация.

**JEL classification:** F13, F53, F55.

### Abstract

The purpose of the current report is to study in common what is the actual role of the African countries in the World Trade Organization (WTO). The organization was founded on the 1<sup>st</sup> of January 1995 and is one of a kind. It is an organization for trade opening and a forum for governments to negotiate trade agreements. It regulates the trade between members and operates a system of trade rules. The goal of the organization is to create a better and more integrated international trade system. The WTO is supposed to help the progress of free trade and all the members should take real benefits from this. The World Trade Organization has 159 members and a great number are countries from Africa. Mainly because of this, there is a necessity to observe and examine the actual state and role of these countries in the WTO in terms of constantly changing international trade situation and the global economy.

**Key words:** World Trade Organization (WTO), African countries, international commerce, trade opening, economic development, developing countries.

**JEL classification:** F13, F53, F55.

### Въведение

През първите десетилетия на XX век въпросите, свързани с международните икономически отношения, наложиха сериозна необходимост от изграждане на единна платформа, която да улесни и регулира търговските преговори<sup>1</sup>. През втората половина на века последва интензивно развитие на тези отношения. То бе съпроводено от засилване на икономическото сътрудничество и връзки между държавите и международните организации – както в регионален, така и в световен мащаб. През 1947 г., в хода на процеса по полагане основите

---

<sup>1</sup> Bendini, R. Европейски съюз и Световната търговска организация (Справочник на Европейския съюз-2013), 2013, с. 1 – [http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/bg/FTU\\_6.2.2.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/bg/FTU_6.2.2.pdf), последно посещение 30.09.2013.

на международната търговия след Втората световна война, бе постигнато и Общо споразумение за митата и търговията – ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade)<sup>1</sup>. Споразумението осигури така необходимото наличие на международна кръгла маса чрез създаване на многостранен подход, утвърждавайки система от международно признати правила и норми в контекста на световната търговия<sup>2</sup>. Основополагащата идея на ГАТТ бе свързана предимно с установяване и налагане на равни условия за всички страни чрез "съществено намаляване на митата и други пречки пред търговията и премахване на дискриминационното третиране в международните търговски взаимоотношения."<sup>3</sup> Съглашението почива върху няколко фундаментални принципа, а именно – забрана на дискриминацията (принцип на "най-облагодетелствана нация"), намаляване на размера на митата, премахване на количествените ограничения пред износа и вноса, принцип на националното третиране. Негова основна цел бе да развива свободната търговия посредством сключване на обособени или общи митнически споразумения, основаващи се на "клаузата на най-облагодетелстваната нация", превърната в многостранна.<sup>4</sup>

От своя страна още от момента на своето основаване през 1995 г., Световната търговска организация (СТО) в качеството на своеобразен "наследник" на Общото споразумение за митата и търговията започва да играе все по-съществена роля в изграждането на основана на ясни правила и норми международна търговска система<sup>5</sup>. В контекста на настоящата разработка би следвало да уточним, че по своята същност всяка международна организация представлява "съвкупност от суверенни държави, преследваща цели от общ интерес чрез собствени органи."<sup>6</sup> В това свое качество Световната търговска организация е призвана чрез вменените ѝ принципи и механизми да бъде обща институционална рамка на международните търговски отношения в сложния и многостранен процес по тяхното регулиране. Като ключови се открояват функциите ѝ да бъде "пазител" на сключените споразумения и администратор на провежданите преговори, да спомага за разрешаване на споровете (чрез своя механизъм за уреждане на спорове), зачитайки същевременно националните политики по търговия, да си сътрудничи с други международни организации и не последно място по значимост – да оказва необходимата техническа помощ на развиващите се страни. Дейността на Световната търговска организация е ориентирана и към постигане на по-висок жизнен стандарт чрез насърчаване на доброто управление и подпомагане на стабилността на икономиките на членуващите държави. По този начин създаването на СТО се явява основополагаща стъпка в посока към постигане на фундаментална цел – съграждане на поинтегрирана международна търговска система. Организацията би следвало да бъде своеобразен гарант за развитието и налагането на свободната търговия, от която всички членуващи държави да извлекат реални ползи и преимущества.

---

<sup>1</sup> Общото споразумение за митата и търговията (ГАТТ) е подписано през 1947 г. от 23 страни (в т.ч. Австралия, Белгия, Бразилия, Бирма, Канада, Цейлон, Чили, Китай, Куба, Чехословакия, Франция, Индия, Ливан, Люксембург, Нидерландия, Нова Зеландия, Норвегия, Пакистан, Южна Родезия, Сирия, Южна Африка, Обединеното Кралство и САЩ). Същото влиза в сила от 1 януари 1948 г.

<sup>2</sup> Пак там.

<sup>3</sup> Уводен параграф от Споразумението "General Agreement on Tariffs and Trade" (1947).

<sup>4</sup> Шарпантие, Ж. Международните организации. София, Университетско издателство "Св. Климент Охридски", Институт по Европейско право, 2008, с. 154-155.

<sup>5</sup> Bendini, R. „Европейски съюз и Световната търговска организация (Справочник на Европейския съюз – 2013), 2013, с. 1 – [http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/bg/FTU\\_6.2.2.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/bg/FTU_6.2.2.pdf), последно посещение 30.09.2013.

<sup>6</sup> Шарпантие, Ж. Международните организации, София, Университетско издателство "Св. Климент Охридски", Институт по Европейско право, 2008, с. 71.

Направеният за целите на настоящия доклад кратък обзор на историята, принципите, същността и значението на ГАТТ и СТО е добра теоретична основа за последващ анализ на съвременното състояние и роля на африканските държави в международните търговски отношения. С оглед да се постигнат целите на разработката, изложението е структурирано в две основни направления. В първата част систематизирано са представени ключови аспекти и характеристики на актуалната ситуация и място на държавите от Африка в СТО, а във втората са очертани основни проблеми и перспективи за развитие.

## **1. Характеристика на съвременното състояние и роля на африканските държави в Световната търговска организация**

С цел правилното и еднозначно възприемане на настоящата разработка е необходимо още в самото начало да се направи уточнение за съзнателно възприетите ограничения в нейния обхват. Обект на изследване са само държавите от африканския континент, членуващи в Световната търговска организация и квалифицирани като "развиващи се страни."<sup>1</sup> Същата няма за задача да разгледа и засегне всички страни от Африка в географски аспект, в случай че към настоящия момент те нямат статут на пълноправни членове на организацията<sup>2</sup>.

Направеното кратко изложение на същността и целите, поставени в хода на формиране и развитие на Световната търговска организация, представя най-общо основополагащите идеи на нейното създаване и дейност. Следва да се подчертае, че на практика международната търговия не би могла да се разглежда в статика. В момента тя се развива в много динамична, постоянно променяща се среда. Този безспорен факт налага необходимостта от навременна и постоянна адаптация към новите реалности. При все това бъдещото развитие на международната търговия е в силна зависимост от намирането на навременно решение на множество неотложни въпроси и от преодоляването на новите предизвикателства (в лицето на влиянието и последиците от настъпилата световна икономическа и финансова криза). В тази връзка е наложителна реална равностметка на дейността на Световната търговска организация, в качеството ѝ на фундамент на международните многостранни търговски отношения. Следва да бъде извършена обективна преоценка на приоритетите – каква част и в каква степен поставените цели и задачи са изпълнени, какви са резултатите от изпълнението им, върху кои направления, съобразени с актуалните събития, нововъзникващи фактори и обстоятелства, да бъде поставен акцент при по-нататъшната ѝ дейност. Такъв анализ би дал възможност да се дефинират и съгласуват тези цели, за постигането на които ще се работи в перспектива.

Подобна равностметка бе направена на 9 септември 2013 г., когато новият генерален директор на СТО Роберто Азеведо<sup>3</sup> откри като фундаментална за бъдещото развитие на орга-

<sup>1</sup> "Развиващи се страни" е понятие, обозначаващо държави с ниско равнище на материално благосъстояние. Според Световната банка основният критерий, на база на който една държава може да бъде квалифицирана като развиваща се, е брутен национален доход на глава от население (GNI). По този критерий страните в света с население над 30 хил. души се определят като страни с нисък, среден (в т.ч. нисък и висок среден) и висок доход или съответно "развиващи се" и "развити".

<sup>2</sup> Към 2013 г. пълноправни членове на СТО са следните африкански държави: Ангола, Бенин, Ботсвана, Буркина Фасо, Бурунди, Габон, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Демократична република Конго, Джибути, Египет, Замбия, Зимбабве, Камерун, Кения, Кот д'Ивоар, Лесото, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мароко, Мозамбик, Намибия, Нигер, Нигерия, Република Конго, Руанда, Свазиленд, Сенегал, Сиера Леоне, Танзания, Того, Тунис, Уганда, Централноафриканска република, Чад и Южна Африка.

<sup>3</sup> Роберто Азеведо е шестият по ред генерален директор на СТО. Той встъпва в длъжност на 1 септември 2013 г. за мандат от 4 години.

низацията една основна задача. Като такава той припозна изграждането на многостранна търговска система, призовавайки всички страни членки да се обединят и, полагайки необходимите усилия, да помогнат за постигането ѝ. В хода на своето встъпване в длъжност Азеведо заяви: "Световната икономика се намира пред големи трудности и променлив период. Много страни, особено развитите икономики, се опитват да се избавят от сенките на глобалната финансова криза. В същото време непрекъснато възникват нови проблеми, които променят начините ни за работа, търговските връзки между държавите и световната икономическа карта. Предизвикателствата пред икономическото развитие са големи. В променящия се свят ролята на СТО изглежда изключително важна."<sup>1</sup> Според изразеното от генералния директор убеждение, многостранната търговска система е най-добрата гаранция за предотвратяване на търговския протекционизъм и в същото време-мощен способ за стимулиране на икономическия растеж, възстановяване и развитие<sup>2</sup>. Сегашната икономическа ситуация налага да бъде направен обстоен анализ на външните фактори на средата, тяхното многостранно и разнопосочно въздействие, с оглед нацелването на основните насоки и способности, чрез които тази цел да стане факт.

През последните няколко години, като пряко следствие от икономическата и финансова криза, бе регистриран сериозен спад на търговските обеми в световен мащаб. По данни на СТО<sup>3</sup> нарастването на световната търговия е намаляло от 5,2% през 2011 г. на 2% през следващата 2012 г., като през 2013 г. възлиза на 2,5% (при първоначални прогнози за 3,3%). Географията на търговията също се променя. Преди двадесет години търговските отношения между развитите страни представляваха 60% от общата световна търговия, тези между развити и развиващи се държави – 30%, а на търговията между развиващите се страни се падше едва 10%. Понастоящем и в бъдеще до 2020 г. се очаква тя да достигне 1/3 от световната такава<sup>4</sup>. Въпреки тези очаквания е налице тенденция за засилване на протекционизма. В условия на променяща се глобална икономическа структура и позовавайки се на факта, че 97% от търговията в света се извършва между страни – членки на СТО<sup>5</sup>, мястото и ролята на организацията нараства неимоверно, особено по отношение на насърчаването на многостранните търговски преговори, популяризирането и отстояването на постулатите на търговския либерализъм.

Значимо обстоятелство в хода на проследяване на актуалното състояние и роля на африканските държави в СТО е фактът, че започналите през 2001 г. преговори в Доха (Катар)<sup>6</sup> са изпаднали в път без предвидим изход. Деветият кръг от търговски преговори припозна като своя основна цел и постави акцент върху политиката на развитие, правилата в рамката на организацията, уреждането на спорове, въпросите, свързани с опазването на околната среда, техническото сътрудничество, трансфера на технологии и изграждане на капацитет, успешната интеграция на най-слаборазвитите страни и малките нестабилни икономики. Преговорите от Доха наложиха по-значимо място на развиващите се африкански държави в СТО и потвърдиха, че ролята им в световната търговска система е нараснала чувствително спрямо

---

<sup>1</sup> "СТО поставя на приоритетно място изграждането на многостранна търговска система", 2013 – <http://bulgarian.cri.cn/1041/2013/09/16/1s125936.htm>, последно посещение 30.09.2013.

<sup>2</sup> "Новоназначения генерален секретар на СТО обеща да стимулира многостранните търговски преговори", 2013 – <http://bulgarian.cri.cn/1081/2013/09/10/1s125714.htm>, последно посещение 30.09.2013.

<sup>3</sup> По данни на WTO от 2013 г. – [www.wto.org](http://www.wto.org)

<sup>4</sup> По данни от WTO, "Rapport annuel 2013" – [www.wto.org](http://www.wto.org)

<sup>5</sup> На база "The WTO in Brief 2" – [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/inbrief\\_e/inbr02\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr02_e.htm), последно посещение 30.09.2013.

<sup>6</sup> На Четвъртата сесия на Министерската конференция на СТО, проведена през ноември 2001г. в Доха, бе прието решение за провеждане на нов широк кръг многостранни търговски преговори в рамките на СТО, наречен кръг "Доха" (Doha Round).



тази, която им бе отредена преди десетилетие. В рамките на кръга бяха направени редица предложения за специално и диференцирано третиране на развиващите се страни, за предоставяне на "пространство за гъвкавост" на националните им политики, за преференциален пазарен достъп, за изграждане на необходимия институционален капацитет, особено с цел възползване от и включване в процедурите за уреждане на търговски спорове.<sup>1</sup> Въпреки че кръгът "Доха" е с голяма значимост за развитието на световната търговия, а в частност и за икономическото възстановяване от кризата, до момента не е намерен консенсус между страните членки по параметрите (модалностите) в отделните засегнати от него области<sup>2</sup>. В момента позициите на развиващите и тези на развитите държави съществено се различават по множество въпроси. Схващанията им относно това каква форма следва да придобие международната търговска система трудно намират допирни точки, бидейки до определена степен несъвместими и взаимоизключващи се. При все това в актуален контекст влиянието на африканските страни в световната търговия се засилва, а ролята им при провеждане на търговски преговори в рамките на Световната търговска организация се увеличава.

Като неизбежна последица от този недотам успешен преговорен кръг се наложи страните – членки на СТО, да търсят други способности за осъществяване на търговско сътрудничество в лицето на регионалните търговски споразумения. Тази актуална в последно време тенденция оказва допълнителен негативен натиск върху дейността на организацията в качеството ѝ на единствена по рода си с компетенции в сферата на международните многостранни търговски отношения. Все по-често развиващите се страни започнаха да се стремят да решават своите въпроси извън очертаванията на рамката на организацията. Сключени бяха някои регионални търговски споразумения, като своеобразен опит за решаване на нерешените проблеми. В стремежа да бъдат по-единни в отстояване на позициите и да уеднаквят целите си част от африканските държави в развитие положиха взаимни усилия да преодолеят своите трудности. Този ход на събитията повлия неблагоприятно на стремежа на СТО да унифицира и регулира световната търговия в условия на световна икономическа криза и в момент, когато държавите членки отстояват своите национални търговски интереси чрез сключване на подобни регионални споразумения. Големият им брой и практиката една държава да членува в множество различни по своя род икономически обединения не е свидетелство за тяхната практическа ефективност<sup>3</sup>. Обективно погледнато, значителна част от разглежданите страни участват в множество споразумения, което води до застъпване и сблъсък на различни интереси. В хода на анализа, като най-значими и влиятелни африкански обединения следва да отличим и посочим – Икономическата общност на държавите от Западна Африка, Общност за развитие на Южна Африка, *COMESA* (Общ пазар на Южна и Източна Африка), Икономическа общност на държавите от Централна Африка, Икономическа и валутна общност на Централна Африка, Икономически и валутен западноафрикански съюз, Общност на сахело-сахарските държави, Съюз на арабския Магреб<sup>4</sup>. В тази връзка следва да се направи уточнението, че съществуват разнопосочни мнения относно същността, ролята и влиянието на търговските споразумения върху развитието на международните търговски отношения. От една гледна точка, те са схващани като добър метод за уеднаквяване на принципите и нормите в световната търговия, от друга – като препятствие пред СТО в процеса по либерализация. Разглеждайки аспектите на влияние на сключването на

<sup>1</sup> World Trade Organization. Ministerial Conference, Fourth Session. Doha, 9-14 November 2001. Ministerial Declaration, adopted on 14 November 2001. WT/MIN(01)/DEC/1.

<sup>2</sup> "Многостранни преговори в Световната търговска организация. Програма за развитие от Доха", с. 1 - [www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/490](http://www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/490), последно посещение 30.09.2013.

<sup>3</sup> По-подробно тази тематика е разгледана в Шарпантис, Ж. Международните организации, София, Университетско издателство "Св. Климент Охридски", Институт по Европейско право, 2008, с. 109-110.

<sup>4</sup> Пак там.

търговски споразумения от страна на африканските държави, можем да твърдим, че в институционален план те са възможно средство за набавяне на така необходимите механизми за поемане на отговорности във връзка с изготвянето и прилагането на политики, както и с извършване на конструктивни национални реформи. На практика икономическите обединения могат да се използват като своеобразен инструмент за институционално съграждане, полагане и укрепване основите на държавността и социалното сближаване в африканските страни. Като непряко следствие участието в търговско обединение с установени вътрешни принципи и правила несъмнено се отразява благотворно в хода на прилагането и утвърждаването на националните реформи, повишавайки доверието в самите държави<sup>1</sup>. Тази хипотеза изглежда вярна особено когато става въпрос за обединяване на развиващите се държави в името на постигане на общи цели и формиране на единна позиция, която впоследствие същите могат да отстояват пред СТО. Последното твърдение е в сила в голяма степен за африканските държави от тази група, чийто възможен път за успех е уеднаквяването на позициите, които ще поддържат в хода на преговорните процеси в организацията. Несъмнено подобно унифициране на техните становища и интереси би увеличило неимоверно ролята и място им в рамките на организацията и би довело до извличане на реални ползи от членството.

Факт е, че повече от  $\frac{3}{4}$  от членуващите в Световната търговска организация 159 държави са от групата на развиващите се, в т.ч. множество африкански страни. При все това, въпреки тяхното числено преимущество, проблемите им в областта на международната търговия стоят нерешени и постепенно се задълбочават с настъпилата световна икономическа и финансова криза. Анализирайки икономическите показатели за участие на развиващите се икономики от Африка в международната търговия, установяваме, че в последните няколко години тяхната роля нараства. Прогресивно се увеличава и делът им в общия световен износ<sup>2</sup>. Въпреки положителните насоки на развитие, техният износ продължава да е високо концентриран и ниско диверсифициран<sup>3</sup>. В общи линии той се състои от първични продукти, суровини и някои селскостопански стоки. Тревожна тенденция се отчита както в сферата на инвестициите, където потоците от ПЧИ се насочват предимно към държави с повече природни ресурси, така и по отношение на нарастване на външната задлъжнялост.

Последният анализ на ролята на африканските държави в Световната търговска организация изисква първо ясно да отграничим и обобщим някои от основните им характеристики и особености. Като различни по площ и население, география и история, култура и религия тези страни притежават в своята нееднородност определени общи белези и отличителни черти. В кризисен контекст те са изправени пред множество различни по своята същност и генезис предизвикателства. Понастоящем като основни проблеми, част от които вече "хронични", се определят: бедността и недохранването, високата степен на риск от избухване на въоръжени конфликти и граждански войни<sup>4</sup>, липсата на устойчив поминък и ниски доходи на населението, високата безработица, слабата степен на развитие на човешките ресурси и в следствие зле функциониращите образователни и здравни системи, нарастващият процент раждаемост, слабо развитата икономика и инфраструктура, дуализмът и зависимостта, слабият икономически динамизъм и ниското ниво на инвестициите, значителният дял на селското стопанство в общото производство и заетост, суровинната експортна търговия, екологичните и климатични промени. С оглед разглежданата тематика е необходимо да

<sup>1</sup> "Търговия, растеж и развитие. Адаптиране на търговската и инвестиционната политика към най-нуждаещите се страни", ЕК, COM(2012), 27.1.2012, с. 21 – [eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:00](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:00), последно посещение 30.09.2013.

<sup>2</sup> Вж. Приложение – табл. 1, фиг. 1, 2.

<sup>3</sup> Показателят за диверсификация на износа, особено в страните от Субсахарска Африка, е под  $\frac{1}{2}$  от този на развитите държави.

<sup>4</sup> Collier 2007 г.

се отбележи, че африканските държави срещат трудности и пречки при участието си на световните пазари със своите националните стоки. Затрудненията се задълбочават и във връзка с водената от множество страни неефективна социално-икономическа политика и липсата на реални стимули за частния сектор да излезе на международните пазари<sup>1</sup>. Членувайки в СТО, развиващите се африкански страни са изправени пред сериозната необходимост от създаване и прилагане на работещ ефективен административен, институционален и правен механизъм, както и от намиране на квалифицирана работна ръка, за да изпълнят поетите пред организацията отговорности. Същевременно се налага да извършват допълнителни разходи, за да успеят да приведат в изпълнение предписанията и набелязаните мерки, както и да изградят нова законодателна рамка и правила. Най-слаборазвитите страни, голяма част сред които също държави от Африка, преминават през най-сериозни препятствия в процеса по възприемане на фундаменталните принципи на СТО. Същите не разполагат с необходимия капацитет и достатъчен бюджет, за да реализират подобни реформи. В тази връзка на преден план излиза необходимостта организацията да им окаже и предостави навременна техническа помощ<sup>2</sup>.

Световната икономическа и финансова криза даде своето отражение върху икономическото състояние на развиващите се страни от африканския континент. Държавите, които не бяха интегрирани в голяма степен към глобалната икономика, не усетиха преките въздействия и влияния на кризата. Неизбежно обаче същите се оказаха силно засегнати от нейните неблагоприятни последици, а именно – рецесия, сериозен спад в международния търговски обем и инвестициите, отрицателен растеж на реалния БВП на глава от населението. Пътят на проникване на кризата в африкански контекст бе основно чрез реалните сектори на икономиката, а те от своя страна бяха засегнати чрез търговията. Като пряко следствие е налице тревожната тенденция на силно ограничени приходи от износ и влошени търговски условия в световен мащаб. Същевременно значително бе намалена и възможността за възстановяване след настъпилите сериозни икономически сътресения<sup>3</sup>. Въпреки трудностите и предизвикателствата, пред които бяха изправени, африкански държави засилиха позициите си при отстояването на своите интереси пред СТО, като очакванията са в перспектива тяхната роля в международната търговия да нараства.

## **2. Проблеми и перспективи пред африканските държави за участие в международната търговия**

Направеният общ преглед на съвременното състояние и роля на африканските държави в СТО ни позволява да набележим и основните перспективи във връзка с техните бъдещи позиции и място – както в международната търговия, така и в рамката на организацията. В условия на процес на глобализация на световната икономика те срещат множество затруднения. Сам по себе си този процес има много различни аспекти и особености. "Глобализацията има шест основни характеристики: икономическо развитие, демокрация, културно обогатяване, политически и културни норми, информация и интернационализация на вър-

---

<sup>1</sup> "Помощта за търговията в международното сътрудничество за развитие", 2009, с. 1 – [bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf](http://bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf), последно посещение 30.09.2013.

<sup>2</sup> "Помощта за търговията в международното сътрудничество за развитие", 2009, с. 1 – [bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf](http://bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf), последно посещение 30.09.2013.

<sup>3</sup> Европейски доклад за развитието за 2009 г., "Преодоляване на нестабилността в Африка", 2009, с. 9-10 – [http://ec.europa.eu/europeaid/what/developmentpolicies/researchdevelopment/documents/erd\\_report\\_2009\\_bg.pdf](http://ec.europa.eu/europeaid/what/developmentpolicies/researchdevelopment/documents/erd_report_2009_bg.pdf), последно посещение 30.09.2013.

ховенството на закона"<sup>1</sup>. Позовавайки се на тези специфики, трябва да се очертаят някои проблеми и възможни перспективи в рамката на международните търговски отношения.

Макар да са налице фактически и реално измерими икономически резултати от участие-то на африканските държави в кръга преговори "Доха", те са все още крайно недостатъчни. Разглежданите страни се приспособяват трудно към новосъздадените реалности и условия. В значителна част от тях се наблюдават циклични продоволствени и хуманитарни кризи. Африканските държави, чийто ключов експортен отрасъл е селското стопанство, следва да се борят с тежките последици от екологичните и климатични промени. Не са рядкост дълготрайни тежки периоди на засушаване, налице е ерозия и изтощаване на почвите, водещи до нисък добив от земеделската реколта. Именно засушаването и климатичните промени се явяват непосредствена причина за разрастването и задълбочаването на хуманитарните и продоволствени кризи в тези държави. На практика те унищожават стопанствата, повишавайки същевременно вътрешните цени на основни храни, които впоследствие населението не успява да закупи поради недостатъчни или липсващи доходи. На този фон значително се увеличава опасността от подобни все по-изострени кризи в бъдеще. При характеризирание на изследваната проблематика е редно да се подчертае една важна особеност, а именно – населението на разглежданите страни прогресивно нараства през всяка следваща година, което допълнително задълбочава продоволствения проблем. Всички тези обстоятелства обуславят необходимостта от чуждестранна помощ, чрез която африканските държави да успеят да оползотворят по-пълно възможностите, произтичащи от либерализацията на търговията в световен мащаб. В тази връзка всеобщо са очакванията, че ако приключи успешно, кръгът "Доха" ще доведе до положителни резултати най-вече в областта на селското стопанство и помощта за търговията<sup>2</sup>. За да се възползват от благотворните ефекти, развиващите се африкански държави следва да се стремят и да настояват за действително равни права, сходни на тези, с които разполагат развитите такива.

Широко разпространено сред анализаторите на тази тематика е схващането, че либерализацията на търговията би била най-добрата помощ за бедните страни от Африка<sup>3</sup>. При все това фактите и статистиката невинаги доказват истинността на тази хипотеза. Икономическите показатели на африканските страни свидетелстват, че техните икономики не са конкурентоспособни, сравнени с тези на развитите държави. Именно поради тази причина те трудно печелят позиции и участват с националните си стоки на международните пазари. От своя страна икономическият растеж и развитие на най-слаборазвитите страни<sup>4</sup> се затрудняват допълнително както от липсата на диверсификация на икономическа структура и специфичния характер на износа, така и от редица политически и социални фактори, свързани с недоброто управление, разрастващите се корупционни практики, незачитането на човешките права и дефицит на прозрачност, предвидимост и ясни правила. Това води до висока степен на уязвимост и в резултат – нестабилност на икономиката. В тази връзка съвсем обосновано изглежда твърдението, че са необходими реформи на национално ниво, свързани с укрепване на основите на държавността, създаване на ефективно работещи институции и засилване на ролята им, както и с изграждане на необходимата инфраструктура за изпълнението на набелязаните цели. Очевидно, за да може търговията да благоприятства разви-

<sup>1</sup> Сорман, Г. Глобализацията превръща света в по-добро място за живеене. Институт за пазарна икономика, с. 1 – [http://im.e.bg/uploads/dfd323\\_Globalization\\_bg\\_edit.pdf](http://im.e.bg/uploads/dfd323_Globalization_bg_edit.pdf), последно посещение 30.09.2013.

<sup>2</sup> "Помощта за търговията в международното сътрудничество за развитие", 2009, с. 4 – [bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf](http://bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf), последно посещение 30.09.2013.

<sup>3</sup> В. Клемент, бивш министър на икономиката на Германия, също споделя мнението, че: "Либерализацията е най-добрата помощ за развиващите се страни".

<sup>4</sup> Към 1.01.2012 г. като най-слаборазвити се считат 49 държави, 34 от които се намират в Африка.

тието на икономиката, са необходими повече усилия от намаляване на митническите ставки и премахване на нетарифните ограничения<sup>1</sup>. При така създадените се обстоятелства, обект на широка дискусия остава въпросът дали либерализацията на международната търговия предоставя равни възможности за всички страни, особено за развиващите се. Наложително е да бъде направена обективна преценка и да се набележат посоката и целите, за които държавите ще работят.

Изграждането на стабилна многостранна търговска система се определя като цел от първостепенно значение за защита на интересите на развиващите се страни в перспектива. Тя детерминира система от правила, осигурявайки възможност за равен достъп до основни пазари<sup>2</sup>. В актуален контекст и в условия на нарастваща глобализация съществуват все по-малко бариери пред международната търговия във връзка с митата, но в същото време нарастват трудностите, свързани със съвместимостта на различните регулаторни мерки, което създава затруднения за слаборазвитите страни с ограничен административен капацитет. Що се отнася до тези страни, очевидно акцентът следва да бъде поставен върху взаимодействието на търговията с другите политики. Развиващите се африкански държави трябва да насочат усилията си и върху увеличаване конкурентоспособността на своите дружества на външните пазари. Не на последно място по значимост, за да засилят своята роля в Световната търговска организация, те следва да интензифицират връзките и да си сътрудничат с развитите страни.<sup>3</sup> Пътят към устойчиво и балансирано икономическо развитие налага да се извършат изначални промени в начина, по който правителствата на африканските държави действат както на национално равнище, така и в международен план. В бъдеще африканските държави би следвало да имат три основни приоритета, за да постигнат стабилен икономически растеж и да участват успешно в международните икономически отношения, а именно – премахване на препятствията пред търговията и регулацията на бизнеса, извършване на подобрения и реформи в областта на правната система, изграждане на институционална инфраструктура<sup>4</sup>.

### **Заклучение**

В заключение следва да отбележим, че сега Световната търговска организация полага сериозни усилия и се стреми да се приспособи към нововъзникналите обстоятелства и реалности в международната търговия, търсейки подходящия способ за реструктуриране и повишаване на ефективността от дейността си. Правят се немалко опити в посока за предоставяне на допълнителни области и "поле" за включване на развиващите се африкански държави в международните търговски отношения. Осемнадесет години след нейното основаване би могла да бъде направена равносметката, че изпълнението на основополагащата цел на организацията – изграждане на интегрирана многостранна търговска система, е очевидно трудно постижимо в контекста на един динамично променящ се глобален свят.

---

<sup>1</sup> "Търговия, растеж и развитие. Адаптиране на търговската и инвестиционната политика към най-нуждаещите се страни", ЕК, COM(2012), 27.1.2012, с. 5 – eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:00, последно посещение 30.09.2013.

<sup>2</sup> Пак там, с. 19.

<sup>3</sup> "Търговия, растеж и развитие. Адаптиране на търговската и инвестиционната политика към най-нуждаещите се страни", ЕК, COM(2012), 27.1.2012, с. 21 – eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:00, последно посещение 30.09.2013

<sup>4</sup> По-подробно тази тематика се разглежда в Нортън, С., Д. Гуортни. Икономическата свобода в света: Годишен доклад, Икономическа свобода и световна бедност", 2008.

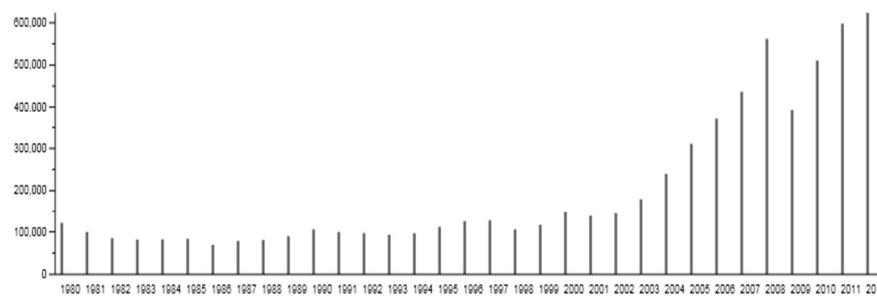
**Приложение**

**Таблица 1**

Износ и внос на африканските държави, членуващи в СТО през 2012 г.  
(в млн. долара)

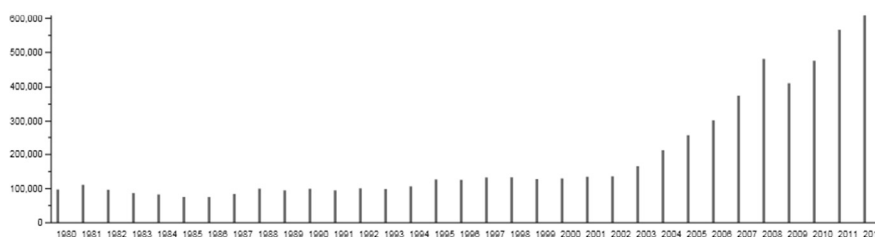
Държава	Износ в млн. долара	Внос в млн. долара	Държава	Износ в млн. долара	Внос в млн. долара
Ангола	74,000.00	24,000.00	Мадагаскар	1,500.00	3,050.00
Бенин	1,400.00	2,200.00	Малави	1,184.31	2,723.85
Ботсвана	5,971.25	8,025.29	Мали	2,164.04	2,940.60
Буркина Фасо	2,183.33	3,150.00	Мавритания	2,640.96	3,170.30
Бурунди	133.50	751.09	Мавриций	2,672.84	5,353.75
Камерун	4,500.00	7,300.00	Мароко	21,416.77	44,775.58
Капо Верде	53.08	765.36	Мозамбик	4,100.00	6,800.00
Централноафриканска република	210.00	320.00	Намибия	4,034.28	6,420.00
Чад	4,400.00	2,800.00	Нигер	1,500.00	2,900.00
Конго	10,700.00	5,200.00	Нигерия	116,000.00	51,000.00
Кот д' Ивоар	12,350.00	9,776.59	Руанда	590.80	2,407.65
Демократична република Конго	6,300.00	6,100.00	Сенегал	2,531.67	6,434.22
Джибути	95.00	580.00	Спера Леоне	1,108.53	1,571.56
Египет	29,384.84	69,254.05	Южна Африка	87,256.17	124,245.00
Габон	9,664.87	3,630.96	Свазиленд	1,900.00	1,990.00
Гамбия	100.00	380.00	Танзания	5,500.00	11,346.00
Гана	13,000.00	18,000.00	Того	1,000.00	1,850.00
Гвинея	1,300.00	2,300.00	Тунис	17,007.53	24,446.76
Гвинея-Бисау	130.00	250.00	Уганда	2,357.49	6,044.15
Кения	6,127.07	16,289.84	Замбия	8,600.00	8,200.00
Лесото	1,100.00	2,600.00	Зимбабве	3,884.00	4,400.00

Източник: По данни на International Trade and Market Access Data- [www.wto.org](http://www.wto.org)



Източник: Database of WTO, 2013.

**Фиг. 1.** Тренд на износа на африканските държави към останалия свят за периода 1980 – 2012 г. (в млн. долара)



Източник: Database of WTO, 2013.

**Фиг. 2.** Тренд на вноса на африканските държави от останалия свят за периода 1980 – 2012 г. (в млн. долара)

## Литература

1. Сотирова, Е., В. Иванова. Световна икономика. София, изд. "Тракия-М", 2009.
2. Шарпантие, Ж. Международните организации. София, Университетско издателство "Св. Климент Охридски", Институт по Европейско право, 2008.
3. Сорман, Г. Глобализацията превръща света в по-добро място за живеене. Институт за пазарна икономика – [http://ime.bg/uploads/dfd323\\_Globalization\\_bg\\_edit.pdf](http://ime.bg/uploads/dfd323_Globalization_bg_edit.pdf)
4. Vendini, R. Европейски съюз и Световната търговска организация. (Справочник на Европейския съюз – 2013), 2013 – [http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/bg/FTU\\_6.2.2.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/bg/FTU_6.2.2.pdf)
5. Европейски доклад за развитието за 2009 г. Преодоляване на нестабилността в Африка – [http://ec.europa.eu/europeaid/what/developmentpolicies/researchdevelopment/documents/erd\\_report\\_2009\\_bg.pdf](http://ec.europa.eu/europeaid/what/developmentpolicies/researchdevelopment/documents/erd_report_2009_bg.pdf)
6. Търговия, растеж и развитие. Адаптиране на търговската и инвестиционната политика към най-нуждаещите се страни. ЕК, COM (2012)22 final/2, 17.4.2012.
7. СТО поставя на приоритетно място изграждането на многостранна търговска система, 2013 – <http://bulgarian.cri.cn/1041/2013/09/16/1s125936.htm>
8. Новоназначения генерален секретар на СТО обеща да стимулира многостранните търговски преговори, 2013. – <http://bulgarian.cri.cn/1081/2013/09/10/1s125714.htm>
9. Регионална търговия – проблеми или решение? 2010 – <http://vnos-iznos.com/>
10. Развиващите се страни и ролята им в международната търговия, 2010 – <http://vnos-iznos.com/>
11. Помощта за търговията в международното сътрудничество за развитие, 2009 – [bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf](http://bdi.mfa.government.bg/projects/7-aft.pdf)
12. Преговори по Програмата за развитие от Доха – [www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/271](http://www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/271).
13. Многостранни преговори в Световната търговска организация. Програма за развитие от Доха - [www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/490](http://www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/490)
14. Търговия, растеж и развитие. Адаптиране на търговската и инвестиционната политика към най-нуждаещите се страни, ЕК, COM (2012), 27.1.2012 – [eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:00](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:00)
15. "ГАТТ и СТО. Кратка история на многостранната търговска система", [www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/272](http://www.mi.government.bg/library/index/download/lang/bg/fileId/272)
16. World Trade Organization. Ministerial Conference, Fourth Session. Doha, 9-14 November 2001. Ministerial Declaration, 14.10. 2001. WT/MIN(01)/DEC/1.
17. WTO, Rapport annuel, 2013.- <http://www.wto.org/>
18. The WTO in Brief 2-[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/inbrief\\_e/inbr02\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr02_e.htm)

## ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЪЗДАВАНЕТО НА БАНКОВ СЪЮЗ В ЕС

*д-р Каляян Симеонов,  
СУ "Св. Климент Охридски"*

### Резюме

След началото на последната икономическа и финансова криза, която започна в периода 2007 - 2008 г. и която продължава да оказва влияние върху глобалните пазари и пазарите на Европейския съюз, ЕС инициира серия от законодателни реформи, с цел да се преодолеят ефектите от кризата и да се направи опит да се предотвратят бъдещи подобни кризи. Една от тези реформи е създаването на банков съюз предимно в еврозоната.

Създаването на банков съюз има много предимства и перспективи във връзка с процеса на интеграция на банковите услуги в ЕС. Той има за цел засилването на стабилността на банковата система, възстановяването на доверието на инвеститорите и потребителите, което бе отслабено от скоростната криза, както и допълването правилата в ЕС, които бяха приети и въведени досега по отношение на осъществяването на банков услуги в ЕС. Независимо от това, реформите относно създаването на банков съюз са изправени също така и пред някои сериозни предизвикателства. Една част от най-важните предизвикателства са свързани с обстоятелството, че банковият съюз няма да обхване всички държави членки от ЕС, което може да наруши плавното функциониране на вътрешния пазар в областта на банковите услуги. Други предизвикателства са времевата рамка, правната и институционална база, както и предпоставката банковия съюз да стане не само "прекалено голям, за да се провали", но и "прекалено опасен, за да се провали".

Независимо, че на този етап България не се очаква да се присъедини веднага към банковия съюз чрез приемане в еврозоната или чрез т.н. тясно сътрудничество, създаването на банковия съюз ще има отражение и върху нея.

**JEL класификация:** G1 Общо за финансови пазари

**Ключови думи:** банков съюз, регулация, криза, еврозона, реформа

### Abstract

After the beginning of the last economic and financial crisis that started in the period 2007-2008 and is continuing to affect the global and the EU financial markets, the European Union has initiated series of regulatory reforms in order to overcome the effects of the crisis and to attempt to prevent future similar crisis. One of these reforms is the establishment of the Banking Union predominantly in the Euro area.

The establishment of the Banking Union has many advantages and perspectives in relation to the EU integration process in the banking area. It aims to foster the stability in the EU banking system, to restore the investor and the consumer confidence that were weakened by the recent crisis, to complete the EU rules that were adopted and implemented so far for the performing of banking services within the Union. However, the project for reforms through creation of a Banking Union is not without some serious challenges. Some of the most important challenges are related to the scope of the new reform as the Banking Union will not cover all the EU Member States which may jeopardise the smooth functioning of the EU Single Market on banking services. Other challenges are the timing, the legal and institutional framework. Last but not least, the Banking Union will soon face the challenge to become not only "too big to fail" but also "too dangerous to fail".

Notwithstanding the fact that it is not expected Bulgaria to join soon the Banking Union by joining the Euro area or through the so called "close cooperation", the creation of the Banking Union will also have an influence on it.

**JEL classification:** G1 General Financial Markets

**Key words:** Banking Union, regulation, crisis, Euro area, reform



## **1. Увод**

В периода 2007 – 2008 г. в глобален мащаб избухна една от най-съществените икономически и финансови кризи след Втората световна война. Тази криза все още не е напълно приключила, нито са окончателно завършени мерките за нейното преодоляване. Кризата има много сериозно отражение също така и върху развитието в ЕС. В тази връзка ЕС иницира серия от законодателни реформи, с цел да се минимизират ефектите от нея и да се направи опит да се предотвратят бъдещи подобни кризи. Една от тези реформи е създаването на банков съюз предимно в еврозоната.

Реформата по създаването на банковия съюз е също така част от изграждането на интегрирана финансова рамка и стимулиране на усилията за постигането на един завършен Икономически и паричен съюз. Основните стълбове в рамките на банковия съюз са Единния надзорен механизъм, Единния механизъм за реструктуриране, промените на правилата по отношение на националните схеми за гарантиране на влоговете в банките и създаването на Единен наричник за банковите услуги в ЕС.

Характерна черта за последната криза бе обстоятелството, че тя възникна първоначално на финансовите пазари и едва след това се прехвърли върху реалната икономика. По този начин се получи един парадокс, че финансовата система, която е създадена да бъде финансов посредник и да подпомага реалния бизнес, на практика се превърна в проблем и източник на криза за същия този бизнес. Ефектите на кризата, включително и в рамките на Европейския съюз, доказаха необходимостта от предприемане на съществени реформи за начина на функциониране на финансовите пазари и за регулациите, които имат отношение към предоставянето на финансови услуги.

Както при повечето сериозни реформи, така и при създаването на банковия съюз, са налице не само съществени перспективи, но също така и много важни предизвикателства, които също следва да бъдат отчетени. Едни от основните перспективи пред изграждането на банковия съюз са засилването на стабилността на банковата система в ЕС, възстановяването на доверието на инвеститорите и потребителите, както и развиването на правилата в ЕС по отношение на осъществяването на банкови услуги. Някои от по-съществените предизвикателства пред изграждането на банковия съюз са неговия обхват, времевата, правната и институционална рамка, както и съществения му размер, породен от наднационалния му характер.

На този етап не се очаква България да се присъедини веднага към изграждащия се в момента банков съюз. Това се дължи на обстоятелството, че страната няма как да стане незабавно част от еврозоната, включително поради времевата рамка за приемане на нови членове в нея, както и поради това, че на този етап не се очаква тя да вземе незабавно решение за участие в банковия съюз чрез т.н. тясно сътрудничество. Независимо от това, създаването на банков съюз ще има отражение също така върху нашата страна и върху нейната икономика и финансова система.

Настоящият доклад разглежда следните основни въпроси. Първоначално е осъществен кратък преглед на идеите за създаването на банковия съюз и на неговите основни елементи. В следващите два раздела са посочени някои от най-важните перспективи и предизвикателства пред изграждането на банков съюз. След това е направен кратък преглед на участието на България в процеса на неговото създаване и влиянието, което ще има той върху страната. Последният раздел посочва някои от основните изводи на доклада.

## **2. Процес на създаване на банковия съюз**

Създаването на банковия съюз е една от онези реформи в процеса на европейска интеграция, които само няколко години преди тяхното начало са изглеждали почти немислими. Подобно на приемането на еврото като единна парична единица в редица от държавите

членки на ЕС или на създаването на поста председател на Европейския съвет с мандат от две години и половина, малцина са вярвали до скоро, че е възможно например Европейската централна банка (ЕЦБ) да поеме контрола и надзора над една значителна част от банковата система в ЕС.

Идеите и конкретните стъпки за създаването на банков съюз потвърдиха и още едно явление в процеса на европейска интеграция. А това е, че след всяка криза ЕС излиза обикновено по-силен и по-интегриран, отколкото е бил преди нейното възникване. По същия начин и сега икономическата и най-вече финансовата криза, които започнаха през 2007 – 2008 г., породиха идеята за създаване на банков съюз, който поне на този етап се предвижда да обхване предимно страните от еврозоната.

За пръв път идеята за създаване на банков съюз беше анонсирана официално на най-високо европейско ниво от председателя на Европейската комисия – Жозе Мануел Барозу. Това се случи неотдавна, а именно на 30 май 2012 г., по време на пресконференция относно следващите стъпки на ЕС за осигуряване на стабилност, растеж и повече работни места.<sup>1</sup>

Любопитен факт е, че само един ден по-късно, към възможността за създаване на банков съюз реферира и Марио Драги, който е президент на Европейската централна банка. Той прави това по време на изслушване в Икономическата и финансова комисия на Европейския парламент на 31 май 2012 г.<sup>2</sup> Синхронът между водещите представители на европейските институции при обявяването на идеята за изграждане на банков съюз е значителен. В същото време това са и двете институции, от които до голяма степен зависи предприемането на действия по създаването на банковия съюз. Европейската комисия е институцията, която има правото да предлага новите правни актове на ЕС, които следва да послужат като основа за изграждането на банковия съюз. А на Европейската централна банка се отредява централно място в институционалната структура на банковия съюз посредством поемането от нея на надзорните функции върху банките в еврозоната.

За синхрона между европейските институции говори и обстоятелството, че по-малко от месец след първите официални изявления за възможността за започването на реални реформи в тази сфера, се публикува и първия стратегически документ, който очертава основните стъпки и елементи на изграждането на банков съюз. Този документ е доклада до Европейския съвет за неговото заседание през юни 2012 г. Документът е озаглавен "Към един истински Икономически и паричен съюз".<sup>3</sup> Докладът е на председателя на Европейския съвет, като той е изготвен в сътрудничество с председателя на Европейската комисия, председателя на Еврогрупата и президента на Европейската централна банка. Първият от основните елементи от визията за създаване на един истински Икономически и паричен съюз е изграждането на интегрирана финансова рамка, като останалите три са постигането на интегрирана бюджетна рамка, интегрирана рамка за икономическа политика и осигуряването на необходимата демократична легитимност и отчетност. Според доклада интегрираната финансова рамка би следвало да осигури финансова стабилност, по-специално в еврозоната, както и да минимизира разходите за европейските граждани от банковите фалити. Подобна рамка би следвало да повиши отговорността на надзора върху банките на европейско ниво,

---

<sup>1</sup> European Commission (2012), "José Manuel Durão Barroso, President of the European Commission. Opening remarks by President Barroso on the next steps for stability, growth and jobs" Press conference Brussels, 30 May 2012, SPEECH/12/402.

<sup>2</sup> Виж: European Parliament (2012), "Banks and governance top debate with Mario Draghi", Committee on Economic and Monetary Affairs of the European Parliament, REF.: 20120529IPR45930, 31.05.2012.

<sup>3</sup> European Council (2012), "Towards a Genuine Economic and Monetary Union", Report by President of the European Council, prepared in collaboration with the President of the Commission, the President of the Eurogroup and the President of the European Central Bank, PRESSE 296, EUCO 120/12, Brussels, 26 June 2012.

както и да предостави общи механизми за реструктуриране на банките и за допълване на правилата за защита на влоговете в банките.

Окончателният доклад на председателя на Европейския съвет за завършването на един истински Икономически и паричен съюз е публикуван на 5 декември 2012 г.<sup>1</sup> В него се съдържа много ясен график за разработването и приемането на отделните елементи от банковия съюз.

Въпросът за изграждането на банков съюз е постоянно в полезрението и на срещите на държавните и правителствени говорители на държавите членки на ЕС в рамките на Европейския съвет. На последното му заседание на 27-28 юни 2013 г. въпросите за банковия съюз отново бяха в неговия дневен ред.<sup>2</sup> На следващото заседание на Европейския съвет в края на октомври 2013 г. перспективите и предизвикателствата пред изграждането на банковия съюз отново ще се обсъждат в рамките на Европейския съвет.

Изграждането на банков съюз е предмет и на един подробен анализ на Европейската комисия, който отново има за цел провеждането на дискусия за постигането на истински Икономически и паричен съюз. Този анализ съдържа също и план за необходимите стъпки, в които са включени мерките по създаването на банков съюз.<sup>3</sup>

Следва да се подчертае, че създаването на банков съюз далеч не изчерпва идеите за по-силно интегриране на финансовите пазари в ЕС. Напоследък все повече се говори и за още по-смели стъпки с цел създаване не само на банков, но и на цялостен финансов съюз, който да обхваща не само банковите услуги, но и всички останали услуги във финансовия сектор, в т.ч. инвестиционни, застрахователни и платежни услуги, пенсионно-осигурителни фондове и други. В един съвсем скорошен доклад на влиятелна неправителствена организация в Брюксел, който бе обсъден на заседанието на 13-14 септември 2013 г. на Съвета ЕКОФИН (Съвета по икономически и финансови въпроси на ЕС), се посочва, че е необходимо поне в рамките на еврозоната да се развие един истински презграничен пазар на ценни книжа и корпоративни облигации, включително за да може да се абсорбират по-лесно бъдещи шокове. Авторите на този доклад са на мнение също, че развитието на този пазар би изисквало по-нататъшна хармонизация и на корпоративното управление, процедурите по несъстоятелност и данъчното облагане.<sup>4</sup>

### 3. Основни елементи на банковия съюз

Още с анонсирането на изграждането на банковия съюз се очертаха и неговите основни елементи. Тяхното по-пълно описание бе направено за пръв път с публикуването на 12 септември 2012 г. Съобщение на Европейската комисия относно пътната карта за създаване на банковия съюз.<sup>5</sup> Основните елементи на банковия съюз са Единния надзорен механизъм, Единния механизъм за реструктуриране, промените на правилата по отношение на националните схеми за гарантиране на влоговете в банките и създаването на Единен наричник за

---

<sup>1</sup> Виж: President of the European Council (2012), "Towards a Genuine Economic and Monetary Union", Report issued on 5 December 2012, Brussels, Belgium.

<sup>2</sup> Виж: Европейски съвет (2013), Заклучения от заседанието на Европейския съвет, 27-28 юни 2013, Брюксел Белгия.

<sup>3</sup> Виж: Европейска комисия (2012), "Подробен план за задълбочен и истински Икономически и паричен съюз. Начало на дебат на европейско равнище", Съобщение на комисията, COM(2012) 777/2 окончателен, Брюксел 30.11.2012 г.

<sup>4</sup> André Sapir and Guntram B. Wolff (2013), "The neglected side of banking union: reshaping Europe's financial system", note for the informal ECOFIN 13/14 September 2013 in Vilnius, Bruegel paper.

<sup>5</sup> Европейска комисия (2012), Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета относно пътната карта за създаване на банков съюз, COM(2012) 510 окончателен, 12 септември 2012 г.

банковите услуги в ЕС. Тези елементи ще разгледаме съвсем накратко, като поради тяхната иновативност и потенциалните трудности при въвеждането им, е необходимо те да бъдат предмет на едно отделно изследване.

Първият основен елемент от създаването на банковия съюз е изграждането на Единния надзорен механизъм (ЕНМ). Законодателните предложения, които имаха за цел осъществяването на този елемент, бяха публикувани от Европейската комисия също на 12 септември 2012 г., заедно със Съобщението за пътната карта. Това са две законодателни предложения, като по-системното от тях е един изцяло нов Регламент на Съвета за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно практиките, свързани с пруденциалния надзор на кредитните институции.<sup>1</sup> С този Регламент се определят нови функции на Европейската централна банка за извършване на надзор по отношение на банките. Една от най-важните характеристики на банковия съюз и на Единния надзорен механизъм в частност е тази по отношение на териториалния им обхват. Принципно те се изграждат за държавите членки от еврозоната и ще бъдат задължителни за тях. В същото време ще бъде възможно и включването на държави членки на ЕС, които още не са приели единната европейска валута. Това ще става под формата на споменатото вече тясно сътрудничество.

Тясното сътрудничество ще се установява между ЕЦБ и националния компетентен орган на съответната държава членка извън еврозоната, като обикновено тези национални компетентни органи са или централните банки или надзорни институции върху финансовия сектор (понякога обхващащи едновременно надзора върху банковите и небанковите финансови институции). За установяването на тясно сътрудничество с държава членка на ЕС извън еврозоната, което се планира да става с решение на ЕЦБ, е необходимо първо да има искане от тази държава, т.е. това ще е възможност, а не задължение за тези държави. В случай обаче, че се постигне подобно споразумение за присъединяване на държава членка на ЕС извън еврозоната към банковия съюз, тази държава ще следва да гарантира, че нейният национален компетентен орган или определеният на национално равнище орган ще спазва всички насоки или искания на ЕЦБ, както и ще предоставя информацията за установените в нея банки, която информация ЕЦБ може да изиска с цел да направи цялостна оценка на тези банки.

Друг съществен въпрос, в допълнение на този за териториалния обхват на Единния надзорен механизъм, е този за обхвата по отношение на банките в него. Отначало намерението беше ЕЦБ да извършва непосредствения надзор над всички банки в еврозоната, които по груби преценки са около 6 000 на брой. В някои държави като Германия и Австрия например съществува голям брой местни микро банки, които почти не осъществяват презгранична дейност, дори и в рамките на вътрешния пазар. Дори и в този вариант, националните компетентни органи на държавите членки от еврозоната нямаше да престанат да съществуват, тъй като за тях оставаха някои съществени функции като например тези по отношение на защитата на потребителите на банкови услуги и предприемане на мерки срещу механизмите за изпиране на пари.

В течение на преговорите по законодателното предложение се достигна до едно компромисно решение, тъй като ЕЦБ трудно може да изгради необходимия капацитет за надзор над толкова много на брой банки. На практика след установяването на Единния надзорен механизъм ЕЦБ ще осъществява регулярен надзор единствено над по-значимите банки, както и над тези банки, които са изпаднали в затруднение и на които им е оказано или се планира да се окаже финансова подкрепа. Значимостта на банките, които да попаднат под постоянния надзор на ЕЦБ ще се определя от техния размер, значимостта им за

---

<sup>1</sup> Предложение за Регламент на Съвета за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно практиките, свързани с пруденциалния надзор на кредитните институции, СОМ(2012) 511 окончателен, 12 септември 2012 г.

икономиката на ЕС или дадена участваща в ЕНМ държава членка, както и значимостта им за презграничните дейности. Другите по-малки банки ще останат под ежедневния надзор на съответните национални компетентни надзорни органи, но във всеки един момент ЕЦБ ще може да поиска по-детайлна информация за тях, както и при необходимост да поеме директно надзора върху тях.

Второто законодателно предложение в пакета за изграждане на Единния надзорен механизъм е предложението за изменение на Регламента за създадения по-рано Европейски банков орган.<sup>1</sup> Промените в регламентацията на Европейския банков орган (ЕБО) са продиктувани именно от възлагането на новите надзорни задачи на Европейската централна банка, като най-съществената промяна е по отношение на процедурите на гласуване в рамките на Съвета на надзорниците на ЕБО.

Вторият елемент на банковия съюз е създаването на Единен механизъм по реструктуриране (ЕМП). След последната финансова криза, в която редица банки бяха обявени в несъстоятелност, но също така много банки бяха реструктурирани с публични средства за сметка на данъкоплатците, с още по-голяма острота възникна въпроса за регулиране на европейско ниво на процеса на реструктуриране на банковите институции в случай на сериозни проблеми с тяхното функциониране и финансовото им състояние. Основната идея е, че банките в бъдеще следва да се реструктурират като правило не с публични средства (bail-out), а предимно посредством рекапитализацията на банката чрез вътрешни източници (bail-in), т.е. предимно за сметка на акционерите и кредиторите на банката. Този подход следва да бъде подпомаган от фондове за реструктуриране, в които банките предварително акумулират средства и от които при необходимост също може да се осигури финансов ресурс при определени условия, с цел реструктуриране на една или повече банков институции в затруднение. Благодарение на тези фондове за реструктуриране, се очаква в бъдеще, че банковата индустрия, а не държавата, съответно обикновените граждани и бизнеса от реалната икономика, ще заплащат грешките или опасностите от фалити в самата банкова система.

Предложението за Единен механизъм за реструктуриране надгражда едновременно правилата по отношение на Единния надзорен механизъм (в случай, че банка от ЕНМ се окаже в затруднено положение, тя би трябвало не само да се надзирава, но и да се реструктурира на наднационално ниво) и предложението за регулиране на национално ниво на процесите на реструктуриране на банков институции. Последното бе предложено от Европейската комисия през юни 2012 г. и е под формата на Директива за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции (банки) и инвестиционни посредници.<sup>2</sup> Това законодателно предложение е на практика част от Единния наръчник за банков услуги и има за цел да хармонизира механизмите за превенция, ранна намеса и реструктуриране на банките в целия ЕС-28, със задачата именно да се избегне порочния кръг между състоянието на банките и бюджетното въздействие за съответната държава.

Законодателното предложение на Европейската комисия за Единния механизъм за реструктуриране бе публикувано значително скоро – през юли 2013 г., но и първоначалните

---

<sup>1</sup> Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Регламент (ЕС) № 1093/2010 за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски банков орган) във връзка с неговото взаимодействие с Регламент (ЕС) № .../... на Съвета за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно практиките, свързани с пруденциалния надзор на кредитните институции, СОМ(2012) 512 окончателен, 12 септември 2012 г.

<sup>2</sup> Европейска комисия (2012), Предложение за Директива на Европейския парламент и на Съвета за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници и за изменение на директиви 77/91/ЕИО и 82/891/ЕО на Съвета и директиви 2001/24/ЕО, 2002/47/ЕО, 2004/25/ЕО, 2005/56/ЕО, 2007/36/ЕО и 2011/35/ЕО и на Регламент (ЕС) № 1093/2011", СОМ(2012) 280 окончателен, Брюксел 06.06.2012 г.

дискусии и позиции на държавите членки доказаха с колко много трудности и предизвикателства ще трябва да се справи ЕС, за да може да се постигне консенсус и да се създаде този втори елемент от банковия съюз.<sup>1</sup>

Третият елемент на банковия съюз е свързан с промените на правилата по отношение на националните схеми за гарантиране на влоговете в банките. Първата директива на ЕС в областта на гарантирането на влоговете в банките е приета още през 1994 г.<sup>2</sup>, като през 2009 г. тази директива е спешно изменена, за да се отговори на предизвикателствата на възникналата малко по-рано финансова криза.<sup>3</sup> С промените през 2009 г. гарантираният размер на един вложител в една банка при едно нейно евентуално обявяване в несъстоятелност се повишава пет пъти, от 20 000 евро на 100 000 евро, а втората промяна е свързана със срока, в който схемите за гарантиране на влоговете би следвало да изплащат неналичните депозити, като този срок се съкращава от три месеца на 20 работни дни. И двете законодателни мерки на европейско ниво имат за цел да повишат доверието на вложителите като потребители на финансови услуги.

Може би най-интересният момент по отношение на този трети елемент при изграждането на банковия съюз е разминаването при първоначалните идеи за неговите характеристики и последващото развитие на преговорите по този въпрос. В самото начало на анонсирането на идеята за създаване на банков съюз, при речта на председателя на Европейската комисия в края на май 2012 г. и при публикуването на доклада на председателя на Европейския съвет в края на юни 2012 г., се планира създаването на Единна схема за гарантиране на влоговете в банките, подобно на плановете за установяване на ЕМП и на Единен фонд за реструктуриране на проблемните банки. В последствие обаче се оказва, че няма консенсус между държавите членки за изграждането на Единна схема за гарантиране на влоговете в банките и за приемането на наднационален механизъм, било то и само за държавите членки от еврозоната.<sup>4</sup>

Именно поради тази причина, третият елемент на настоящия етап се състои в актуализирането на правилата по отношение на националните схеми за гарантиране на влоговете в банките, на базата на законодателно предложение на Европейската комисия, което бе публикувано още през месец юли 2010 г.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Европейска комисия (2013), Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за установяването на еднообразни правила и еднообразна процедура за реструктуриране на кредитни институции и някои инвестиционни посредници в рамките на Единния механизъм за реструктуриране и Единния фонд за реструктуриране на банки, и за изменение на Регламент (ЕС) № 1093/2010 на Европейския парламент и на Съвета, COM(2013) 520 окончателен, Брюксел 10.07.2013 г.

<sup>2</sup> Виж: Директива 94/19/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 30 май 1994 година относно схемите за гарантиране на депозитите, ОВ L 135, 31.5.1994 г.

<sup>3</sup> Директива 2009/14/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 11 март 2009 година за изменение на Директива 94/19/ЕО относно схемите за гарантиране на депозити по отношение на гарантирания размер и срока за изплащане, ОВ L 68, 13.3.2009 г.

<sup>4</sup> Много водещи независими анализатори са на мнение, че за да се изгради един завършен Икономически и паричен съюз, е необходимо да се създаде и Единна схема за гарантиране на влоговете в банките. Виж например: Schoenmaker, D. and D. Gros (2012), "A European Deposit Insurance and Resolution Fund. An Update", Duisenberg School of Finance, DSF Policy Paper Series No. 26, September 2012, както и Gerhardt, M. and K. Lannoo (2011), "Options for Reforming Deposit Protection Schemes in the EU", European Credit Research Institute, ECRl Policy Brief No.4, March 2011. Голяма част от държавите членки на ЕС, включително и България, остават на позицията, че обсъждането на създаване на една подобна наднационална единна схема би било преждевременно на този етап.

<sup>5</sup> Европейска комисия (2010), Предложение за Директива на Европейския парламент и на Съвета относно схемите за гарантиране на депозитите (преработена), COM(2010) 368 окончателен, Брюксел, 12.07.2010 г.

Не на последно място, създаването на Единен наръчник за банковите услуги в ЕС също е един от съществените елементи от изграждането на банков съюз. Идеята е да се приемат или изменят правилата за извършване на банков услуги в ЕС-28, с които да се отговори на последиците от последната финансова криза и да се предотвратят доколкото е възможно бъдещи кризи. Най-същественото за този елемент е, че той се прилага не само за участващите в банковия съюз държави членки (държавите членки от еврозоната и други държави постигнали споразумение за тясно сътрудничество), но за всички държави членки на ЕС. Целта е да не се нарушава, доколкото е възможно, плавното функциониране на вътрешния пазар на ЕС за банков услуги. Една част от основните мерки, които ще се прилагат едновременно за ЕС-28, вече бяха споменати – това са бъдещата Директива за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници, както и изменението на правилата по отношение на гарантирането на влоговете в банките.

Други много съществени правила, които бяха актуализирани през 2013 г. и са част от Единния наръчник за банков услуги, това са изискванията по отношение на достъпа до осъществяване на дейност от кредитни институции (банки), както и правилата за пруденциален надзор върху тях. Те имат за цел да засилят изискванията по отношение на банките и да въведат на европейско ниво договореностите на глобално ниво в рамките на Базел III.<sup>1</sup>

Съставна част от Единния наръчник за банков услуги, който се прилага в ЕС-28, са също така насоките и препоръките на Европейския банков орган, както и техническите стандарти, които този орган разработва и които се предлагат на Европейската комисия за одобрение.

#### **4. Перспективи пред изграждането на банковия съюз**

Изграждането на банковия съюз е свързано с много перспективи и възможности. За да могат обаче те да се осъществят на практика, е необходимо неговото създаване и функциониране да се реализират успешно. На този етап е все още много рано да се прогнозира как ще започне да функционира банковия съюз, най-малкото защото за някои от неговите елементи, като например този за Единния механизъм за реструктуриране, има все още много неясни моменти и цялата архитектура на този съюз не е изградена.

Една от най-сериозните перспективи, свързана с изграждането на банковия съюз, има отношение с основната цел, заради която бе започнато неговото създаване, а именно подобряването на финансовата стабилност и на сигурността на финансовите пазари. Последната икономическа и финансова криза нанесе много сериозни последици на финансовите пазари, които доведоха до фалити или до сериозни затруднения на много финансови институции. Надеждата и най-важната задача на банковия съюз е възстановяване на стабилността на финансовите пазари. Независимо, че вече са налице първите сигнали за едно подобно възстановяване, е необходимо да се създаде по-трайна и благоприятна среда за сигурност на финансовата система. Дизайнът на банковия съюз с наднационален надзор, засилени правила по отношение на реструктурирането на банките, подобрени правила за гарантиране на влоговете в банките и други, има за задача да постигне тази по-добра финансова стабилност на финансовите пазари.

---

<sup>1</sup> Виж: Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници, за изменение на Директива 2002/87/ЕО и за отмяна на директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО, ОВ L 176, 27.6.2013 г. и Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012, ОВ L 176, 27.6.2013 г.

Повишаването на доверието на потребителите на банкови услуги е друга възможна перспектива, която би могла да се постигне със създаването на банков съюз. Доверието на потребителите на банкови услуги беше силно накърнено след последната икономическа и финансова криза. А без доверие във финансовата система, трудно може да бъдат изградени и стабилни финансови пазари. Освен доверието на потребителите, новите законодателни мерки на европейско ниво по отношение на банковите услуги имат за цел също така да подобрят и доверието на инвеститорите. Много е трудно да се прогнозира дали и по какъв начин доверието ще може да се възстанови напълно или поне до степен, каквато съществуваше в предкризисния период. Най-малкото защото доверие се губи много лесно, но много по-трудно се възстановява. Все пак през последните месеци може да се каже, че доверието започна бавно да се възстановява, но по какъв начин ще протече този процес занапред предстои да видим.

С изграждането на банковия съюз се създава и възможността, посочена по-горе, да се прекъсне порочния кръг между състоянието на финансовите пазари и връзката му с държавния дълг и правителствените разходи. При едно успешно създаване на банковия съюз, в бъдеще все по-малко ще се налага държавата и данъкоплатците да заплащат за грешките или рисковите операции на банките, все по-малко ще са налице ситуации на морален хазарт, където банкови институции и техните мениджъри ще поемат недооценени рискове с надеждата, че ако нещо се обърка, поради важността на банковата система и силната обвързаност между отделните банки, държавата "ще се втурне" да спасява закъсалата банка. След реформите самият банков бизнес ще заделени предварително средства в т.н. фондове за реструктуриране, а от друга страна ще се въведат и правила, съгласно които акционерите и кредиторите на банковите институции ще станат много по-отговорни за резултатите на съответната институция и първи ще трябва да покриват нейните загуби, в случай че възникнат такива.

Една от най-съществените перспективи пред банковия съюз, това е обстоятелството, че реформата на финансовата система се счита като един от най-важните елементи от изграждането на един истински и много по-завършен Икономически и паричен съюз. Но докато повечето от необходимите промени във финансовите услуги и тяхната рамка са до голяма степен избистрени, то по отношение на бюджетната и икономическата рамка на Икономическия и паричен съюз предстоят много сериозни преговори.

## **5. Предизвикателства пред изграждането на банковия съюз**

Предимствата пред изграждането на банков съюз не са малко. Но не по-малко са и предизвикателствата от неговото създаване. Предизвикателствата са много и от най-разнообразен характер, като в следващите редове ще посочим само някои от тях, без претенция за изчерпателност. Въпреки че на пръв поглед тези предизвикателства изглеждат многобройни, а някои от тях едва ли не непреодолими, това не бива да спира установяването на банковия съюз. Както вече споменахме, европейската история е доказала многократно до момента, че ЕС се е създавал, развивал и доказвал именно във времена на трудности и предизвикателства, които е преодолявал и от които е излизал още по-силен.

Едно от най-големите предизвикателства пред банковия съюз това е неговия географски характер и по-специално обстоятелството, че той се създава не за целия вътрешен пазар на ЕС-28, но само за участващите в него държави. Освен държавите членки от еврозоната, които ще участват в него по право и по задължение, за останалите държави членки все още не е ясно дали и точно при какви условия биха се присъединили към банковия съюз. Единствено Великобритания по-категорично е заявила, че тя не предвижда участие в банковия съюз, но от друга страна това е и държавата в ЕС с може би най-развития финансов пазар, който има значение не само в Европа, но и в глобален аспект. Останалите държави членки



извън еврозоната не са изразили окончателна позиция за свое евентуално присъединяване под формата на тясно сътрудничество, най-малкото защото още не е ясно каква ще е окончателната форма на банковия съюз. Съществува дори опасност изграждането на банковия съюз не да интегрира пазарите на банков услуги, а напротив да ги фрагментира в рамките на вътрешния пазар на ЕС. Обстоятелството че много разпоредби като тези за капиталовите изисквания, възстановяването и реструктурирането на кредитни институции, гарантирането на влоговете в банките и други ще са общи за всички държави от вътрешния пазар, не е достатъчно успокоение в тази насока, тъй като различията между държавите членки от еврозоната и тези извън нея само ще се увеличат още повече с изграждането на банковия съюз.

Едно друго съществено предизвикателство пред банковия съюз е времевата му рамка, като тя поражда много въпросителни. От една страна се предвижда, в случай че няма съществено забавяне при окончателното одобрение и публикуване на разпоредбите за Единния надзорен механизъм, Европейската централна банка ще поеме надзорните си функции през есента на 2014 г. Това е обаче един много ограничен период от време, през който да се подготви и осъществи плавно една толкова сериозна промяна в правомощията на тази наднационална европейска институция. От друга страна, все още не е ясно кога точно ще се приеме и кога би влязъл в сила Единния механизъм по реструктуриране. В допълнение, ще са необходими около 10 години след влизането в сила на Регламента за ЕМП преди да се попълни и да бъде напълно налично целевото ниво на Единния фонд за реструктуриране на банките в участващите в банковия съюз държави членки. Въпросът с времевата рамка се отнася и до това, че различните елементи на банковия съюз бяха и се договарят по различни времена, което прави трудно те да се съгласуват и да се приемат като един цялостен пакет.

Не на последно място, времевата рамка има отношение и към момента на поемане на отговорността по отношение на надзора и реструктурирането на наднационално ниво. Така например, съществен момент е, че ЕЦБ не е съгласна да поеме отговорност за надзора над банките в еврозоната преди да е ясно тяхното актуално състояние и да се изчистят техните активи и пасиви. Поради тази причина на дневен ред е осъществяването на стрес тестове и на оценка на качеството на активите на банките, които ще преминат под надзора на ЕЦБ, за да не носи тя отговорност за предишни надзорни решения, които са взети на национално ниво.

Сериозно предизвикателство е и липсата на достатъчна оценка на въздействието на новите предлагани норми. Симптоматично е например, че законодателният пакет за Единния надзорен механизъм бе публикуван от Европейската комисия без да е придружен от каквато и да е оценка на въздействието, нещо което е изключителна рядкост в европейската практика напоследък. Независимо че причината за това е краткият срок, в който Европейската комисия следваше да излезе с предложения за законодателни текстове, това трудно може да обоснове факта, че толкова важни промени на европейско ниво се предлагат без да е оценен достатъчно ефекта, който ще имат те върху банковата система, върху вътрешния пазар и еврозоната в частност.

Настоящата правна рамка, която се предоставя най-вече от Договора за функциониране на ЕС, също е важно предизвикателство, защото не са малко правните служби, както и отделни юристи и анализатори, които са на мнението, че идеите за създаване на банков съюз не могат да се материализират напълно без да се променят учредителните договори, т.е. без да се създаде подходящо правно основание за неговото съществуване. Обсъжданията и дебатите по отношение на правното основание за Единния механизъм за реструктуриране са показателни за това предизвикателство.

Друго правно предизвикателство е това, че дори и да се хармонизират напълно условията за предоставяне на банков услуги, не всички други релевантни разпоредби са хармонизирани на европейско ниво или би могло да се очаква да бъдат хармонизирани напълно в

близо бъдеще. Подобен е случая например с националните разпоредби относно процедурите по несъстоятелност, които съдържат съществени различия помежду си.

Институционалната рамка, която е свързана с банковия съюз, също носи своите рискове и предизвикателства. От една страна, на европейско и национално ниво вече има много институции и органи, които отговарят за стабилността на финансовата система. Правейки опит да споменем само най-важните от тях следва да споменем: Европейската централна банка, Европейския банков орган, Европейския съвет за системен риск, Европейската комисиция в ролята си да отправя законодателни предложения, да приема технически стандарти и да има отношение в процеса на реструктуриране в рамките на ЕМП, предлаганият Единен борд за реструктуриране и Единния фонд за реструктуриране, националните надзорни органи, настоящите и бъдещите органи по реструктуриране на национално ниво, националните схеми за гарантиране на влоговете в банките и не на последно място националните министерства на финансите, които също имат функции на национално ниво, а на европейско ниво участват в процеса на вземане на решения в рамките на Съвета на ЕС. Всичко това прави институционалната рамка, в която ще съществува банковия съюз, твърде сложна и не много ясно открояваща компетенциите на отделните институции. Достатъчно е да добавим и споровете кой да бъде органа за реструктуриране в Единния механизъм за реструктуриране, за да видим, че стабилността на институционалната рамка не е за пренебрегване.

А възможно ли е да бъде изграден стабилен банков съюз без стабилна права и институционална рамка. Ясно е, че това е по-скоро риторичен въпрос. Поради тази причина следва да бъдат положени всички необходими усилия, за да може да се преодолее правните и институционални предизвикателства пред създаването на банковия съюз.

През последните години много отделни банки не само в Европа, но и в глобален мащаб бяха спасени, включително с публични средства, поради обстоятелството, че те "са прекалено големи, за да фалират". Опасенията са, че фалита на една финансова институция, поради интегрираността и взаимнообвързаността на финансовите пазари, може да доведе до фалит или до съществени проблеми в много други финансови институции. При изграждането на банков съюз при него на едно място се концентрират твърде много банкови активи, правомощия и финансов ресурс, за да може да се позволи този банков съюз да се провали. Или с други думи, за банковия съюз не може да се говори само, че е "прекалено голям, за да фалира", а прекалено опасно, дори немислимо да се остави да се провали.

## **6. Влияние на банковия съюз върху България**

Независимо, че основната цел на настоящия анализ е да очертае основните предимства и предизвикателства пред създаването на банков съюз, ще споменем няколко думи и за влиянието от неговото изграждане върху България.

България до този момент не е приела официален документ, в който да се изразява категорична позиция по отношение на това дали тя ще се присъедини към формата на тясно сътрудничество, за да стане участваща в банковия съюз държава членка. Една от основните причини за това е, посочената неяснота каква точно ще бъде окончателната форма на банковия съюз и какъв ще бъде неговия ефект съответно върху участващите и неучастващите държави членки. Все пак на този етап България е по-скоро скептична към бързо присъединяване към банковия съюз. Едно от малкото изявления по този въпрос е на българския министър на финансите, направено в края на месец септември 2013 г. В него министър Чобанов споменава, че на този етап позицията на страната е, че банковия съюз ще бъде по-

подходящ за държавите, които са част от еврозоната.<sup>1</sup> Все още няма и достатъчно изследвания и анализи за ползите и разходите за държавите членки извън еврозоната да се присъединят към банковия съюз, отчасти и поради вече споменатия факт на незавършената архитектура на този съюз.<sup>2</sup>

Едно от най-големите опасения на България от създаването на банковия съюз е свързано и с едно от неговите най-големи предизвикателства, а именно опасността от фрагментирането на вътрешния пазар на ЕС на банковите услуги, които би следвало да действат consistently, плавно и в рамките на едни и същи правила във всички 28 държави членки на ЕС. Създаването на Единен наръчник на банковите услуги не е достатъчно условие и гаранция за избягването на дезинтегрирането на пазара на банковите услуги в ЕС.

В интерес на обективността следва да се добави и че един от положителните аспекти по отношение на договарянето на рамката на банковия съюз е обстоятелството, че в процеса на преговори участват равноправно всички държави членки на ЕС. България също участва активно в процеса на обсъждане и на вземане на решения по отношение на банковия съюз, като изразява ясни и последователни позиции по различните законодателни предложения на Европейската комисия, които ще бъдат правната рамка на този съюз.

Необходимо е да се подчертае също така, че за разлика от много други държави членки на ЕС, от началото на кризата в България не се е налагало предоставянето на публична подкрепа за оздравяване и реструктуриране на финансови институции. Това се дължи най-вече на консервативната и предпазлива надзорна политика, отчасти и поради относително пресните спомени от банковата криза в страната в периода 1996 – 1997 г. В тази връзка страната е и един от добрите примери за управление на финансовия сектор и за това, че последната финансова криза в Европа можеше ако не да се избегне, то силно да се намали нейното влияние. Изразяваните от страната позиции в преговорите по изграждането на банковия съюз до голяма степен са продиктувани именно от този положителен превантивен надзорен опит през последните години.

Независимо от това дали в България ще се вземе решение за това да станем участваща или неучастваща държава членка преди присъединяването към еврозоната, страната също ще бъде засегната от създаването на банковия съюз и от решенията, които ще бъдат одобрени от него. Това се дължи най-малкото на обстоятелството, че европейските финансовите пазари са силно интегрирани и взаимнообвързаността между финансовите институции е ясно изразена. Да не забравяме, че и много от банките в България са на практика клонове или дъщерни компании на банки от държави членки от еврозоната.<sup>3</sup>

Следва до отбележим също така и това, че съгласно Договора за присъединяване на Република България към ЕС страната е задължена рано или късно да се присъедини напълно към Икономическия и паричен съюз и да прекрати статута си на държава членка с право на изключение. За разлика от Великобритания и Дания страната няма така наречената "опт-аут" (opt-out) клауза за неучастие в ИПС. По тази причина, рано или късно страната ще следва да се присъедини не само към еврозоната, но и към създадения в нейните рамки банков съюз. Разбира се, съвсем отделен остава въпроса дали ще се вземе решение за при-

---

<sup>1</sup> Виж: Reuters (2013), "Reuters Summit – Europe's east asks: do we have a place in banking union?", 26 September 2013.

<sup>2</sup> Един от малкото анализи на европейско ниво на тази тема е от изследователското бюро Брюгел, което аргументира ползите и опасенията от присъединяване на държавите членки извън еврозоната към Единния надзорен механизъм. За повече информация, виж: Zsolt Darvas and Guntram B. Wolff (2013), "Should Non-Euro Area Countries Join the Single Supervisory Mechanism?", Bruegel Policy Contribution, Issue 2013/06, March 2013.

<sup>3</sup> Ефектът върху отделна банкова институция обаче е различен в зависимост от това дали става въпрос за клон или дъщерно предприятие на банка от държава членка от еврозоната.

съединяване и по-рано към банковия съюз, още преди приемането на единната валута, като както вече подчертахме, на този етап страната ни е скептично настроена към едно подобно решение.

## **7. Изводи**

Изграждането на банков съюз предимно за страните от еврозоната, е една от най-революционните идеи в процеса на европейска интеграция в областта на финансовите пазари и финансови услуги. Малцина са тези, които са си мислели, че установяването на подобен съюз е възможно, както и че надзора поне на системно важните банки ще премине от национално на наднационално ниво. Съществен момент е също така, че интегрирането на финансовата рамка се счита като един от най-важните стълбове и за доизграждането на един истински Икономически и паричен съюз.

Предимствата от създаването на един подобен съюз не са никак малко. Някои от най-съществените предимства са надеждата с успешното изграждане на банковия съюз да се подобри стабилността на финансовите пазари, да се възвърне до голяма степен доверието на потребителите на финансови услуги, както и доверието на инвеститорите. Една от основните задачи на банковия съюз е да се прекъсне връзката между възникването на затруднения във финансовите сектори на държавите членки на ЕС и прехвърлянето на "заразата" и проблемите върху публичните финанси, а оттам и понасянето на голяма част от загубите от обикновените данъкоплатци. С реализирането на настоящата реформа акционерите и кредиторите на банките ще бъдат много по-отговорни за резултатите на съответната банкова институция.

Предизвикателствата от изграждането на банковия съюз на този етап като че ли са дори повече и по-съществени от потенциалните предимства. Едно от най-съществените предизвикателства е създаването на банков съюз предимно за страните от еврозоната, което може да наруши плавното функциониране на вътрешния пазар на банкови услуги. Една част от останалите предизвикателства са свързани с правната, институционална и времевата рамка по отношение на банковия съюз. Не на последно място, на успешното създаване и функциониране на банковия съюз се възлагат твърде много надежди, за да може да се позволи той да се провали или най-малкото да не реализира тези надежди.

На настоящия етап все още не е взето решение дали България ще се присъедини към банковия съюз под формата на тясно сътрудничество, като перспективите това да стане в близките една-две години са по-скоро много малки. Независимо от това дали преди приемането на евро от страната ще стане участваща или не в банковия съюз, неговото създаване ще окаже въздействие и върху нашата банкова система под една или друга форма, най-малкото заради силната интегрираност на финансовите пазари в Европа.

Доколко успешен ще е банковия съюз е трудно да се каже. Но нищо чудно, ако неговото изграждане се реализира успешно, то европейските лидери да преминат към обединение на европейско ниво и на други области във финансовата сфера, в т.ч. на капиталовите пазари. Едно обаче е сигурно, на финансовия хоризонт предстоят интересни времена.

## **Литература**

1. Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници, за изменение на Директива 2002/87/ЕО и за отмяна на директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО, ОВ L 176, 27.6.2013 г.

2. Директива 2009/14/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 11 март 2009 година за изменение на Директива 94/19/ЕО относно схемите за гарантиране на депозити по отношение на гарантирания размер и срока за изплащане, ОВ L 68, 13.3.2009 г.
3. Директива 94/19/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 30 май 1994 година относно схемите за гарантиране на депозитите, ОВ L 135, 31.5.1994 г.
4. Европейска комисия (2013), Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за установяването на еднообразни правила и еднообразна процедура за реструктуриране на кредитни институции и някои инвестиционни посредници в рамките на Единния механизъм за реструктуриране и Единния фонд за реструктуриране на банки, и за изменение на Регламент (ЕС) № 1093/2010 на Европейския парламент и на Съвета, COM(2013) 520 окончателен, Брюксел 10.07.2013 г.
5. Европейски съвет (2013), Заключение от заседанието на Европейския съвет, 27-28 юни 2013, Брюксел Белгия.
6. Европейска комисия (2012), "Подробен план за задълбочен и истински Икономически и паричен съюз. Начало на дебат на европейско равнище", Съобщение на комисията, COM(2012) 777/2 окончателен, Брюксел 30.11.2012 г.
7. Европейска комисия (2012), Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Регламент (ЕС) № 1093/2010 за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски банков орган) във връзка с неговото взаимодействие с Регламент (ЕС) № .../... на Съвета за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно практиките, свързани с пруденциалния надзор на кредитните институции, COM(2012) 512 окончателен, 12.09.2012 г.
8. Европейска комисия (2012), Предложение за Регламент на Съвета за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно практиките, свързани с пруденциалния надзор на кредитните институции, COM(2012) 511 окончателен, 12.09.2012 г.
9. Европейска комисия (2012), Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета относно пътната карта за създаване на банков съюз, COM(2012) 510 окончателен, 12.09. 2012 г.
10. Европейска комисия (2012), Предложение за Директива на Европейския парламент и на Съвета за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници и за изменение на директиви 77/91/ЕИО и 82/891/ЕО на Съвета и директиви 2001/24/ЕО, 2002/47/ЕО, 2004/25/ЕО, 2005/56/ЕО, 2007/36/ЕО и 2011/35/ЕО и на Регламент (ЕС) № 1093/2011", COM(2012) 280 окончателен, Брюксел 06.06.2012 г.
11. Европейска комисия (2010), Предложение за Директива на Европейския парламент и на Съвета относно схемите за гарантиране на депозитите (преработена), COM(2010) 368 окончателен, Брюксел, 12.07.2010 г.
12. Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012, ОВ L 176, 27.6.2013 г.
13. André Sapir and Guntram B. Wolff (2013), "The neglected side of banking union: reshaping Europe's financial system", note for the informal ECOFIN 13/14 September 2013 in Vilnius, Bruegel paper.
14. European Commission (2012), "José Manuel Durão Barroso, President of the European Commission Opening remarks by President Barroso on the next steps for stability, growth and jobs" Press conference Brussels, 30 May 2012, SPEECH/12/402.
15. European Council (2012), "Towards a Genuine Economic and Monetary Union", Report issued on 5 December 2012, Brussels, Belgium.

16. European Council (2012), "Towards a Genuine Economic and Monetary Union", Report by President of the European Council, prepared in collaboration with the President of the Commission, the President of the Eurogroup and the President of the European Central Bank, PRESSE 296, EUCO 120/12, Brussels, 26 June 2012.
17. European Parliament (2012), "Banks and governance top debate with Mario Draghi", Committee on Economic and Monetary Affairs of the European Parliament, REF.: 20120529IPR45930, 31.05.2012.
18. Gerhardt, M. and K. Lannoo (2011), "Options for Reforming Deposit Protection Schemes in the EU", European Credit Research Institute, ECRI Policy Brief No.4, March 2011.
19. Reuters (2013), "Reuters Summit – Europe's east asks: do we have a place in banking union?", 26 September 2013.
20. Schoemaker, D. and D. Gros (2012), "A European Deposit Insurance and Resolution Fund. An Update", Duisenberg School of Finance, DSF Policy Paper Series No. 26, September 2012.
21. Zsolt Darvas and Guntram B. Wolff (2013), "Should Non-Euro Area Countries Join the Single Supervisory Mechanism?", Bruegel Policy Contribution, Issue 2013/06, March 2013.

## РАЗВИТИЕ НА ИЗНОСА СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*гл. ас. д-р Александър Шиваров,  
катедра "Международни икономически отношения",  
Икономически университет – Варна*

### Резюме

Статията има за цел да проследи промените в българския износ по групи продукти и основни търговски партньори след 2007 г. и да генерира хипотези за бъдещото му развитие. Използват се четири основни групи фактори за оценка на экспортната конкурентоспособност на страната като равнище, ръст и пазарен дял на съществуващия экспорт; диверсификация на продуктите и пазарите; качество и степен на сложност на експорта; и навлизане и оцеляване на нови износители. Анализът се основава на Търговската база данни на Обединените нации (Комтрейд на ООН).

Силната отвореност на икономиката е подкрепена от гъвкавост при ориентиране на износа към динамични пазари. Съществена слабост на българския износ е неговата качествена характеристика. Изглежда, че членството на България в ЕС задълбочава экспортната ориентация към суровини, ресурсно базирани продукти и стоки с ниска технологична сложност. Изследването може да бъде разглеждано като първа стъпка към очертаване на опции за формиране на политики за подкрепа на експорта като важен компонент на икономическия растеж на България.

**Ключови думи:** износ, конкурентоспособност, търговски индекси, экспортна политика

**JEL:** F14, F15

### Abstract

The paper explores the changes in Bulgaria's exports after 2007 by product groups and main trading partners and generates hypotheses for future development. Four principal factors for determining the country's export competitiveness are employed: level, growth and market share performance of existing exports; diversification of products and markets; quality and sophistication of exports; and entry and survival of new exporters. The analysis relies on the UN Comtrade database.

A high degree of trade openness is supported by flexibility in adjusting export destinations towards more dynamic markets. A substantial weakness of Bulgarian exports is the quality dimension. It appears that Bulgaria's membership in the EU intensifies the orientation of the export basket towards raw materials, resource based goods and products with low technological sophistication. This study can be regarded as an initial step towards identification of options for policies supporting export development as an important component of Bulgarian economic growth.

**Key words:** export, competitiveness, trade indices, trade promotion policies

**JEL:** F14, F15

### Въведение

Експортно ориентираните отрасли са важен компонент на икономическия растеж в българската икономика от началото на пазарната либерализация преди две десетилетия до днес. Те демонстрират и съществена устойчивост по време на икономическата криза от 2008 г. Същевременно сред широката публика често битуват изкривени представи, коренящи се в миналото, за ролята и състава на съвременните български экспортни сектори. Затова статията си поставя за цел да изследва скорошните промени в българския износ след 2007 г. по сектори, водещи продукти в экспортната листа и основни търговски партньори и да формулира хипотези за бъдещото му развитие. Членството на страната в Европейския съюз през 2007 г. отваря нова глава във външнотърговската ѝ политика, която изоставя автономния път на развитие, основан на двустранни споразумения, и се придвижва към система, цент-

рирана около общата търговска политика на Съюза. Този период съвпада с турбулентните промени в световното стопанство, предизвикани от вълната на икономически смущения, която достигна България през втората половина на 2008 г.

### **Методология**

Проведеното изследване следва подхода на Световната банка за диагностичен анализ на търговската конкурентоспособност (Reis and Farole, 2012). Анализът на резултатите от търговията включва четири основни фактора за определяне на конкурентоспособността на експорта на дадена страна: 1) равнище, ръст и пазарен дял на съществуващия износ; 2) диверсификация на продуктите и пазарите; 3) качество и степен на технологична сложност на експорта и 4) навлизане и оцеляване на нови износители. Данните за анализа са почерпени от базата от данни на ООН Комтрейд (Comtrade). За целите на изследването са използвани преимуществено огледални данни или данни отчетени като внос от България в статистиката на съответните търговски партньори. Извън обхвата на изследването остава сравнението между официалните данни за българския износ и резултатите, получени при използване на огледалните данни. По-голямата част от индексите са изчислени посредством предлаганите софтуерни решения от услугата World Integrated Trade Solution (WITS)<sup>1</sup>, съвместен проект на Световната банка в сътрудничество с Конференцията за търговия и развитие на ООН (УНКТАД), Международната комисия по търговия (ИТС), Световната търговска организация (СТО) и Статистическия отдел на ООН. За структурата и ръста на износа е използвана класификацията на Хармонизираната система за описание и кодиране на стоките в редакцията от 2002 г. (HS2), на най-високото ниво на агрегиране, т.е. на равнище двуцифрени кодове, докато при обзора на продуктово ниво е използвана детайлизация до шестцифрени кодове.

### **Измерения на българския износ след 2007 г.**

#### ***Равнище, ръст и пазарен дял***

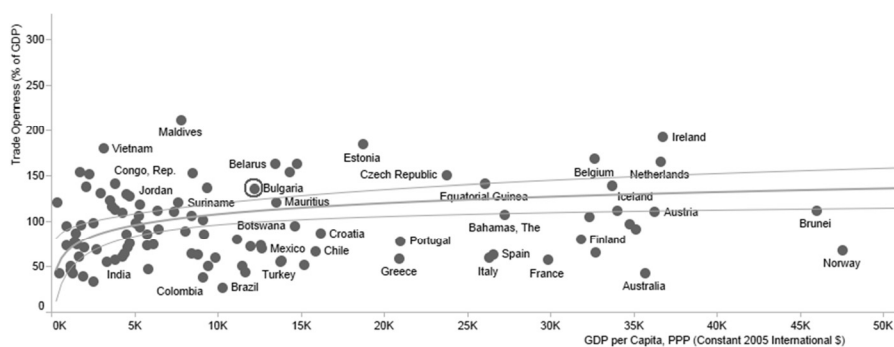
Основен показател за характеризиране на ролята на външната търговия в икономиката на една страна е индексът за отвореност на търговията. Съотношението на външнотърговския оборот спрямо brutния вътрешен продукт (БВП) е един от най-често използваните индикатори за отвореността на външната търговия и степента на икономическа интеграция. Индексът претегля съвкупното значение на износа и вноса на стоки и услуги за дадено стопанство. Този показател дава представа за зависимостта на местните производители от външното търсене и на местните потребители и производители от доставки от чужбина. Връзката между отвореността на търговията и дохода на човек (фиг. 1) сочи, че България има сравнително висок индекс спрямо страни със сходни равнища на доход.

Данните се колебаят между 104 и 137% в периода 2008 – 2012 г., като най-ниската стойност се наблюдава през годината на рецесия, 2009 г., докато 2012 г. бележи възстановяване на нивото от 2008 г. – 138%. Най-високото равнище през изминалото десетилетие е на сходно ниво от 140% през 2006 г. В сравнение със съседните балкански страни с близки по размер икономики България изглежда добре интегрирана в световната икономика (таблица 1).

---

<sup>1</sup> Достъпно на: <http://wits.worldbank.org/>





Източник: WITS–UNSD Comtrade, World Development Indicators  
 Бележка: Хонконг, Сингапур и Люксембург не са представени на графиката

**Фиг. 1.** Отвореност на търговията и БВП на човек (ППС), 2012 г.

**Таблица 1**

Индекс на отвореност на търговията, 2008 – 2012 г.

Страна	Външна търговия спрямо БВП, %
България	125,6
Гърция	77,6
Румъния	56,8
Сърбия	86,5

Източник: Световната банка

Средното равнище на търговията с услуги като дял от БВП е 23,6% за периода 2008 – 2012 г., спрямо 104,6% търговия със стоки за същия период. Макар икономическата криза да засегна по-сериозно търговията със стоки, която се сви с близо една трета като дял от БВП през 2009 г., последва и по-динамично възстановяване в края на периода (таблица 2). Относителният упадък на търговията с услуги продължава до края на периода и не е достигнал предкризисните нива.

**Таблица 2**

Структура на търговията, % от БВП

Търговия със	2008	2009	2010	2011	2012
Стоки	114.4	82.1	96.7	113.5	116.5
Услуги	26.8	24.5	22.4	21.9	22.3

Източник: Световната банка

Ръстът на експорта е важен измерител на представянето на икономиката на световните пазари. Обемът на износа претърпява двукратно увеличение от началото на века до 2007 г. (фиг. 2) и запазва набелязания тренд с изключение на кризисната 2009 г. Цените показват значително по-големи флукутации и индексът на стойността на експорта се колебае между 338 и 585 с ясно изразен спад през 2009 г. и последващо бързо възстановяване. Изглежда

възстановяването на износа е свързано предимно с повишаване на международните цени на основните стоки, обект на експорт, и в по-малка степен с нарастване на обема на износа.



Източник: UNCTAD

Фиг. 2. Индекси на стойността и обема на експорта, (2000 = 100)

По-съществен интерес представлява стоквата структура на износа и измененията, които настъпват в дела на отделните стокови групи в рамките на экспортната листа. Докато относителната тежест и средният годишен ръст дават представа за мястото и развитието на съответната група стоки като част от структурата на експорта, индексът на проявените сравнителни предимства (RCA) очертава представянето на отделните сектори на международните пазари<sup>1</sup>. Индексът RCA е равен на съотношението на износа на една страна в определен сектор спрямо световния дял на този отрасъл в общия експорт в световен мащаб. Индекс, по-голям от единица, сочи, че експортният дял на страната в съответния отрасъл надхвърля глобалния експортен дял на този продукт. Тъй като високите стойностни обеми на износа могат да бъдат в резултат на субсидиране, други стимули или подценен валутен курс на индекса се гледа по-скоро като на показател за конкурентоспособността, отколкото като на мярка за сравнителните предимства (Siggel 2006).

Огледалните данни от последните години за дела на экспортните сектори затвърждават традиционната картина за няколко силно представящи се сектора. Водещите сектори с най-висока стойност на индекса RCA са: растителни продукти, метали, текстил и облекло (таблица 3). Докато селскостопанските продукти и металите поддържат стабилен среден годишен ръст, износьт на текстил и облекло е изправен пред относителен упадък през 2012 г. спрямо 2010 г. Най-драстичен е спадът при обувките с 34%, което е сигнал, че отрасълът губи позиции на международните пазари. Добивните отрасли (продукти от камъни и стъкло, минерали и горива) се радват на съществен ръст на износа, който обаче не е подкрепен от ясно изявена конкурентоспособност. Вторият по значение експортно ориентиран сектор с приблизително 15% от общия износ са продуктите на машиностроителната, електрическата и електронната промишленост, които поддържат стабилни позиции, но същевременно изпитват конкурентни слабости спрямо водещите износители на международните пазари.

<sup>1</sup> Познат е и като индекс на Балаша (1965). Всички формули на търговските индекси могат да бъдат намерени в Reis and Farole (2012).

**Таблица 3**

Изменения в дела на стоковите групи в българския износ, 2010 – 2012 г.

Глава от ХС	Описание	Износ 2010, млн. USD	Дял 2010, %	RCA 2010	Износ 2012, млн. USD	Дял 2012, %	RCA 2012	Среден год. ръст, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
01-05	Животински продукти	395,05	2,08	1,18	390,55	1,86	1,15	-0,57
06-15	Растителни продукти	1 562,35	8,22	2,80	1 868,26	8,92	3,02	9,35
16-24	Хранителни продукти	988,46	5,20	1,81	1 088,92	5,20	1,86	4,96
25-26	Минерали	202,17	1,06	0,59	260,65	1,24	0,65	13,55
27	Горива	1 651,35	8,68	0,56	2 442,25	11,66	0,62	21,61
28-38	Химикали	1 282,85	6,75	0,73	1 535,18	7,33	0,83	9,39
39-40	Пластмаси / Каучук	477,78	2,51	0,57	615,94	2,94	0,69	13,54
41-43	Кожии	55,06	0,29	0,51	65,60	0,31	0,56	9,15
44-49	Дървен материал и изделия от него	434,31	2,28	0,93	508,86	2,43	1,12	8,24
50-63	Текстил и облекло	2 088,57	10,98	2,84	1 914,14	9,14	2,61	-4,27
64-67	Обувки	288,52	1,52	2,03	124,13	0,59	0,84	-34,41
68-71	Камъни и стъкло	547,16	2,88	0,83	872,55	4,17	1,16	26,28
72-83	Метали	3 928,88	20,66	2,82	4 071,35	19,44	2,9	1,8
84-85	Машини и електроника	2 852,78	15,00	0,58	3 085,97	14,73	0,6	4,01
86-89	Транспортни съоръжения	562,78	2,96	0,34	562,49	2,69	0,33	-0,03
90-99	Разни продукти	763,70	4,02	0,73	811,69	3,88	0,72	3,09

Източник: WITS–UNSD Comtrade

При анализа на динамиката на експорта продуктите могат да бъдат групирани на основата на обща факторна интензивност или технологична база за производство по примера на Hanson (2010). Тези агрегирани клъстери представляват източник на допълнителна информация за конкурентната сила на експортните сектори и анализ на българския износ в тази посока предлагат Ярлийска и Димитрова (2012).

При ползване на по-детайлизирана информация на ниво шестцифрен код по Хармонизираната система с най-висок пазарен дял се характеризират нефтените деривати, рафинираната катодна мед и нерафинираната анодна мед, следвани от твърда пшеница, слънчогледови семена и медикаменти (таблица 4). Българският износ нараства с по-бързи темпове от световния при следните продукти: нефтени деривати, нерафинирана анодна мед, медни руди и медни концентрати, медикаменти. Това е признак за увеличаване на пазарния дял на тези български продукти на световния пазар.

Устойчив ръст поддържа и пшеницата, с което подсилва износа на ресурсно базирани продукти, чиито цени зависят силно от конюнктурата на съответните международни пазари. Изключение сред първите продукти от експортната ранглиста са само медикаментите, които не са подложени на силни ценови колебания и разчитат на по-високи технологии.

В тази връзка заслужава внимание тезата на Илиев (2013) за необходимостта от продуктова, а не секторна специализация, поради лидерството на България в нишови продукти. Като слабост на тази позиция може да бъде посочен фактът, че водещи в износа са предимно суровини, а не високоспециализирани продукти, около които да бъде изградена нишова експортна стратегия.

**Таблица 4**

Водещи продукти, дял от общия износ и среден годишен ръст на износа през 2010 – 2012 г.

Код по ХС	Описание на продукта	Стойност на износа, 2012, хил. USD	Дял, %	Среден год. ръст, %
740311	Рафинирана катодна мед	1 193 096,194	5,70	-5,2
271011	Леки нефтени деривати	1 069 566,239	5,11	23,8
271019	Средни и тежки нефтени деривати	1 009 328,199	4,82	28,1
740200	Нерафинирана анодна мед	662 717,677	3,16	35,7
100190	Твърда пшеница	459 662,410	2,19	29,4
120600	Семена от слънчоглед	448 442,539	2,14	9,1
300490	Медикаменти	441 310,529	2,11	18,3
271600	Електроенергия	319 467,901	1,53	3,9
720449	Отпадъци и отломки от покалаени стомана или желязо	312 729,450	1,49	-1,2
711299	Остатъци и отпадъци от благородни метали	280 309,178	1,34	104,5

Източник: WITS–UNSD Comtrade

Основни търговски партньори на България традиционно остават страните от ЕС – като водещи са Германия<sup>1</sup> и Италия<sup>1</sup> – и балканските страни – Турция, Румъния, Гърция, без оглед на членството им в Съюза<sup>2</sup>. За периода 2010 – 2012 г. най-значим е годишният ръст на износа към пазари извън Европа: Китай, САЩ, Турция. За периода 2010 – 2012 г. износът към Китай нараства с 61% средногодишно, към САЩ – с близо 38% и към Турция – с 27%. Задълбочаването на търговските връзки с пазари извън ЕС несъмнено е реакция на продължилата дълго stagнация сред традиционните партньори от Европа.

### *Диверсификация*

По данни на българската външнотърговска статистика страната изнася в над 190 страни, докато по огледални данни има информация за внос от България в 149 пазара през 2010 г. Това показва широк географски обхват на българския износ. За сравнение, за същата 2010 г.

<sup>1</sup> В огледалните данни за износа отсъстват данни за вноса на български продукти в Италия, което оставя непълна картината за важен търговски партньор.

<sup>2</sup> За интензивните търговски отношения с Турция несъмнено оказва положително влияние и действащият митнически съюз между ЕС и Турция от 1995 г.

Румъния е изнесла свои стоки към 142 страни. На продуктово равнище България осъществява експорт на 2138 продукта на стойност над 10 000 щатски долара към 92 пазара през 2012 г. В световен мащаб, водещи по брой продукти и пазари са Китай и Германия с над 4 500 продукта, ориентирани съответно към 115 и 112 пазара за 2012 г. По този показател България показва сходна експортна активност с Румъния и Гърция.

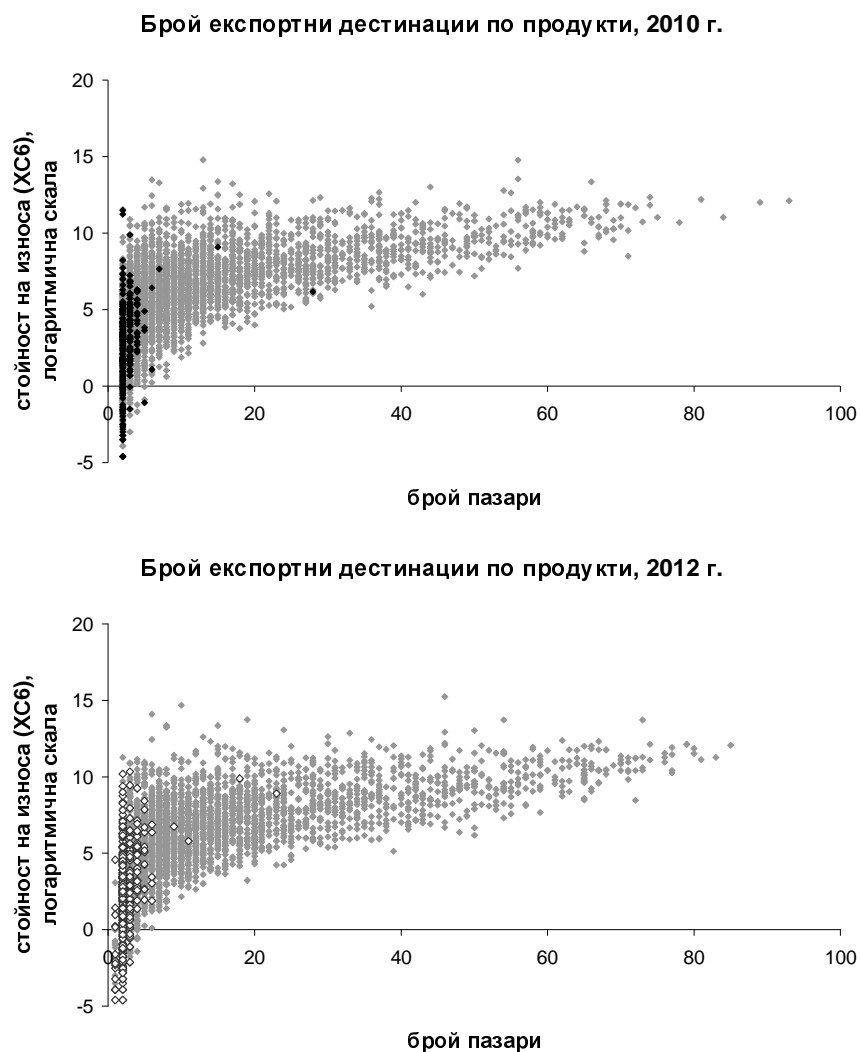
Данните за дела на водещите пазари в общия износ са по-противоречиви. При използване на данните, отчетени от България, износът към петте водещи пазара (Германия, Турция, Италия, Румъния и Гърция) съставлява 43% от общия износ за 2012 г. Огледалните данни на износа не включват някои страни (напр. Италия) и отчитат по-малък дял, практически към всички основни партньори. При ползване на този набор от данни водещите пет страни формират 24% от експорта.

За по-формална оценка на концентрацията на износа може да бъде използван индексът на Херфиндал – Хиршман, който през последните години намира по-широко приложение, освен за оценка на пазарната сила. Близки до нула стойности сочат висока диверсификация, докато при износ към един пазар (или само на един продукт) стойността ще е единица. Индексът за България по отношение на пазарите е 0,0546 за 2010 г. спрямо 0,0559 през 2005 г., което потвърждава отсъствието на силно доминиращи пазарни дестинации. Няма и забележима тенденция преди и след членството на страната в ЕС.

Първите пет продукта в експортната листа на страната, дефинирани като тарифни подпозиции с шестцифрен код по Хармонизираната система, формират една четвърт от стойността на българския износ. При ползване на огледални данни дялът им е 23,1% за 2012 г., а по данни на националната статистика – 26,9%. И при двата подхода водещи позиции заемат нефтените деривати, катодната мед, нерафинираната анодна мед, пшеницата и слънчогледовите семена. С много близки стойности на експорта са слънчогледовите семена и медикаментите, поради което те си разменят местата на пета и шеста позиция при смяна на подхода на отчитане на износа. На седма позиция с 1,5% от стойността на експорта (или 1,9% според националната статистика) е електроенергията. Прави впечатление, че водещите продукти в износа произлизат от отрасли с малко на брой големи предприятия, като донякъде изключение правят производството и износът на зърнени и маслодайни култури. Високата степен на концентрация при горивата (глава 27 от митническата тарифа) се потвърждава и от индекса на Херфиндал–Хиршман: 0,65. Малкият брой продукти води до високи стойности на индекса и при обувките (0,20) и кожите (0,15). Значими стойности се наблюдават и при металите (0,14) и минералните продукти (0,13). По-ниска концентрация се наблюдава при растителните продукти (0,12), а за всички останали стокови групи индексът приема стойности под 0,1.

Мярка за това доколко успешен е износът на отделни продукти и доколко пазарът достига всеки продукт предлагат Brenton & Newfarmer (2009). Индексът на пазарно проникване разглежда общия брой изнасяни продукти и броят пазари, до които те достигат. След това се изброяват страните, които внасят всеки от продуктите, обект на интерес за износ от разглежданата страна. Като се обвържат продуктите и страните, по този начин се получава максималният потенциален брой експортни връзки, който една страна може да изгради на основата на съществуващото портфолио от продукти, обект на износ към съответната година. Действителният брой експортни връзки се разделя на потенциалния брой за оценка на експортните възможности, които страната използва. Нито една страна не изнася всички свои продукти към всички страни, които внасят съответните продукти. Германия, една от най-успешните експортно ориентирани икономики, използва около 50% от своя потенциал и това може да служи като пример за най-добро постижение. България подобрява своя индекс на пазарно проникване от 6,81% през 2005 г. до 7,44% през 2010 г. За сравнение показателят за Румъния за 2010 г. е 8,31%.

Алтернативен подход за представяне на достъпа на индивидуални продукти до експортните пазари е изобразен на фиг. 3. В сиво са представени продуктите, които са били обект на износ както през 2010 г., така и през 2012 г. – общо 3 655 позиции. Продуктите, изчезнали от експортната листа в края на периода, са отбелязани в черно на панел а), новите продукти за 2012 г. са посочени в бяло на панел б). Изнесените за първи път продукти през 2012 г. са 354, докато отпадналите след 2010 г. са 234. Сравнително краткият период, обхванат от анализа, не предполага сериозни изменения в достъпа до чуждестранните пазари.



Източник: Собствени изчисления по данни на WITS–UNSD Comtrade

**Фиг. 3.** Експортни дестинации за българския износ:  
а) 2010 г.; б) 2012 г.

### *Качество и степен на технологична сложност*

За дългосрочния успех на износа е важна както диверсификацията по пазари и продукти, така и нивото на технологиите при производството на експортно ориентирани продукти. Степента на иновативност е предпоставка за повишаване на конкурентоспособността. За целта на анализа експортните продукти са групирани в пет групи в зависимост от степента на сложност на технологиите, които използват (Lall, 2000). Това са:

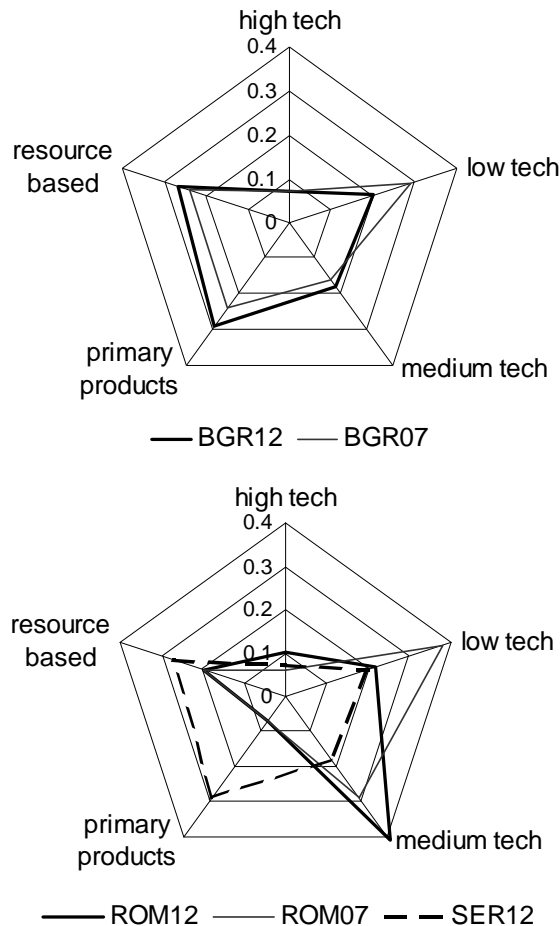
- първични продукти – селскостопански стоки, въглища, нефт, природен газ;
- ресурсно ориентирани продукти: рудни концентрати, петролни продукти, цимент, обработени камъни и стъкло;
- ниско технологично ниво: текстил, облекло, обувки, мебели, играчки;
- средно технологично ниво: автомобилни части, бои, химикали, изкуствени торове, тръби, двигатели, помпи, превключватели, промишлени машини, кораби;
- високотехнологични продукти: електрически машини, компютри, комуникационно оборудване, измервателни прибори, фармацевтични продукти, продукти за авиационната и космическата промишленост.

Обобщените данни, представени на фиг. 4а, показват ясно промяната в структурата на българския износ в посока на ресурсно базирани и селскостопански продукти след присъединяването на България към ЕС. Групата на продуктите, произвеждани с технологии от ниско ниво, се свива, докато износът на продукти от средно технологично ниво като автомобилни части, бои, машини бележи умерен ръст. Тези наблюдения потвърждават безпокойството на Хаджиниколов (2010) и Лозанов (2013), че първите години на членството на страната в ЕС се характеризират с влошаване на качествените показатели на износа. Експортът се ориентира все повече към износ на суровини и селскостопански продукти и българските износители не са в състояние да предложат достатъчен обем конкурентни продукти с висока добавена стойност на европейските и международните пазари.

На този фон силно контрастира преориентацията на румънския износ от стоки с ниска технологична сложност към такива от средно технологично ниво в периода след членството – през 2012 г. те включват 41% от експорта на страната (фиг. 4б). Българската експортна кошница има почти същите характеристики като тази на Сърбия по отношение на качествените характеристики.

Вместо да групират продуктите по степен на технологична интензивност, Hausmann, Hwang & Rodrik (2007) оценяват степента на сложност (*sophistication*) на продуктите според нивата на доход на страните, които ги произвеждат. Ако един продукт, например интегрална схема или чип, се произвежда предимно в страни с високи доходи, този продукт се проявява като "богат" и изискващ степен на технологична готовност. Тази мярка за комплексност на всеки продукт, наречена PRODY, е среднопретеглена величина от БВП на човек на страните, които произвеждат съответния продукт с тегла, получени от проявените сравнителни предимства, RCA. Така показателят PRODY за банани или захарна тръстика ще бъде с ниска стойност, защото страните, които основно произвеждат тези продукти, са с ниски доходи. Стойностите на PRODY за всички продукти, които една страна изнася, се претеглят спрямо дела на продукта в общата експортна кошница на страната и се сумират, за да се получи изчисленият БВП на човек, базиран на степента на сложност на експортната кошница. Този показател, EXPY, измерва съдържанието на дохода в експортната кошница на страната. Смята се, че той е по-широка мярка за степента на сложност от технологичната интензивност или делът на научноизследователските разходи, защото включва и заплатите, поддържани от производството на съответната стока. Авторите на метода показват, че страните с висок индекс EXPY демонстрират по-високи нива на растеж в бъдещи периоди.

Страните се трансформират чрез стоките, които изнасят, и се приближават до равнищата на доход, зададени от техните експортни кошници.



Източник: Собствени изчисления по данни на WITS–UNSD Comtrade

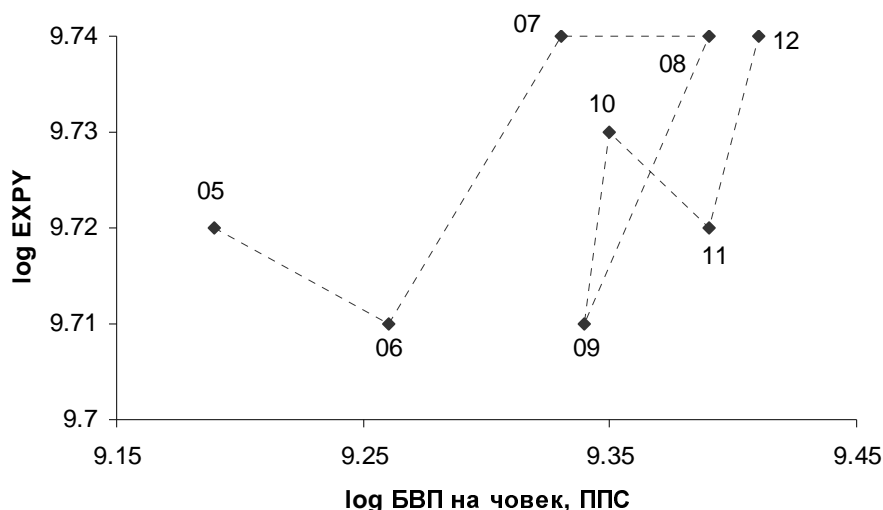
**Фиг. 4.** Структура на експорта по технологични групи през 2007 и 2012 г., дял от общия износ: а) България; б) Румъния и Сърбия (само за 2012 г.)

Данните за България са противоречиви (фиг. 5) и трудно могат да бъдат направени еднозначни заключения за периода 2005 – 2012 г. Може би най-характерното за седемгодишния период (очертан от начупената крива) е колебанието на индекса в тесни граници. Ако спадът през 2009 г. може да бъде приписан на рецесията и свиването на търсенето в основните търговски партньори, то уклонът към стоки с по-ниска степен на сложност през 2006 и 2011 г. – години, в които бизнес цикълът се намира в различни фази – може да бъде обяснен с противоречиви процеси в икономиката или непоследователна икономическа политика за стимулиране на икономически растеж, основан на иновациите и повишаването на технологичния потенциал.



Индексите PRODY и EXPY не са лишени от ограничения. Фактът, че стоки като шунката се произвеждат от богати страни, води до по-високи стойности на индекса PRODY, отколкото тези за двигатели с вътрешно горене, макар това да противоречи на общоприетите възприятия за сложност на продукта. Качеството на продуктите също варира в широки граници при идентичен шестцифрен код от Хармонизираната система. Автомобилите, произведени в една страна, може да не са със същото качество като автомобилите от друга страна. В този случай EXPY надценява значението на продукти в висока степен на сложност с произход от страни с ниски доходи. (Reis and Farole, 2012, p. 50).

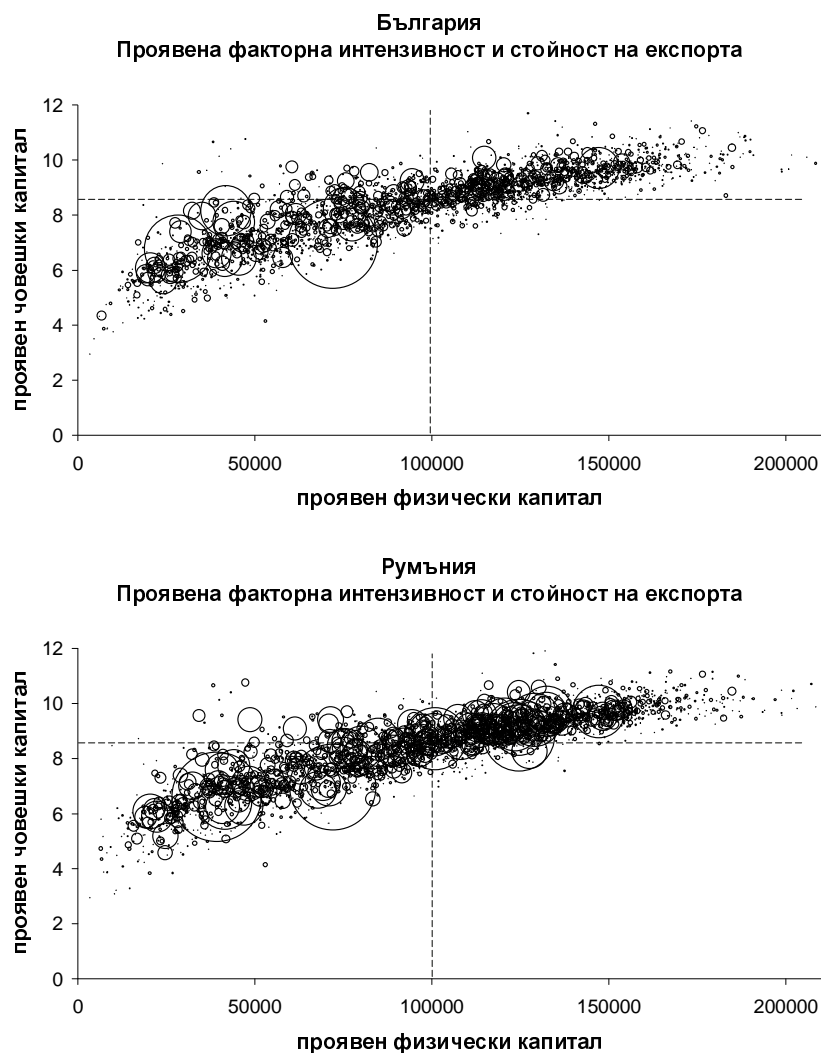
По-силна теоретична връзка с концепцията за сравнителните предимства предлагат показателите за проявената факторна интензивност на търгуваните стоки. Те отразяват съдържанието на човешкия и физическия капитал в изнасяните продукти. Индексите се изчисляват, като се отчита факторната надареност на всички страни, изнасящи даден продукт. Теглата за индексите се изчисляват от модифицирана версия на RCA. Човешкият капитал се оценява чрез средния брой години на обучение в образователната система, а запасите от физически капитал се оценяват на основата на инвестиционните потоци, към които се добавят настоящите инвестиции, а наличните активи се амортизират с постоянна амортизационна норма (Shirotori, Tumurchudur and Cadot, 2010). Данните за факторната интензивност на всички продукти на равнище шестцифрени кодове от Хармонизираната система се поддържат от УНКТАД.



Източник: Собствени изчисления по данни на WITS – UNSD Comtrade

**Фиг. 5.** Промяна в степента на сложност на износа спрямо БВП на човек от населението, 2005 – 2012 г.

На фиг. 6а е нанесена факторната интензивност на българския експорт през 2012 г. за физическия и човешкия капитал. Размерът на мехурчетата изобразява стойността на експорта за съответната продуктова позиция, определена чрез шестцифрен код на Хармонизираната система. Пунктирните линии показват медианите на съдържанието на физическия и човешкия капитал в експортната кошница.



Източник: Собствени изчисления по данни на WITS – UNSD Comtrade

**Фиг. 6.** Проявена факторна интензивност на експорта на а) България и б) Румъния, 2012 г.

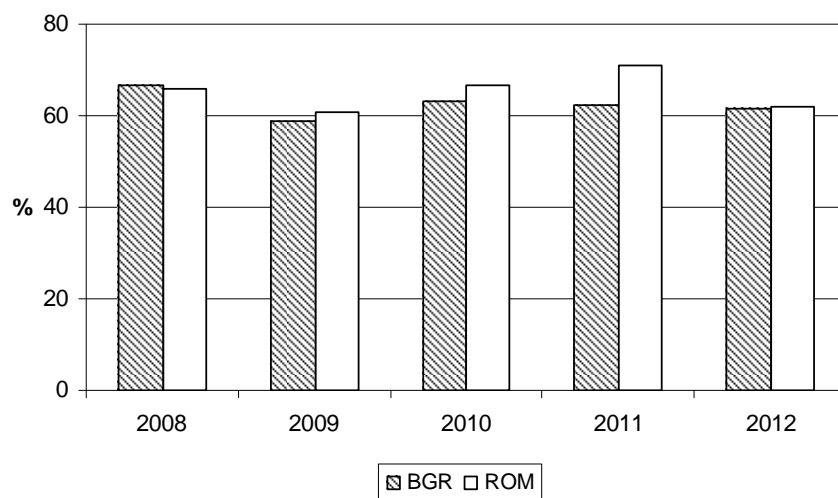
Прави впечатление, че преобладаващата част на износа, генериращ високи приходи от продажби, се намира в долния ляв квадрант, образуван от медианите. Това затвърждава разбирането, че най-важните български продукти за износ от гледна точка на стойността са тези, които изискват ограничени средства за производство и ниска квалификация. Продуктите, които изискват по-значими инвестиции и налагат по-високи изисквания към квалификацията на работната ръка (в горния десен квадрант), са по-слабо представени в експортната листа и не генерират съществени приходи от продажби на международните пазари.

За сравнение износът на Румъния (фиг. 6б) показва значителни сходства с този на България: най-важните експортни позиции са в долния ляв квадрант на графиката; но е налице

и по-голяма концентрация на продукти с по-висока факторна интензивност (в горния десен ъгъл на графиката).

### *Устойчивост на экспортните отношения*

Устойчивостта на экспортните връзки е признак за добре развита икономика. Отпадането на голям брой търговски отношения обикновено отразява икономически шокове или промени във външнотърговската политика. Динамиката на экспортните отношения за продукти с износ над 10 000 щатски долара на година е посочена на фиг. 7.



Източник: Собствени изчисления по данни на WITS–UNSD Comtrade

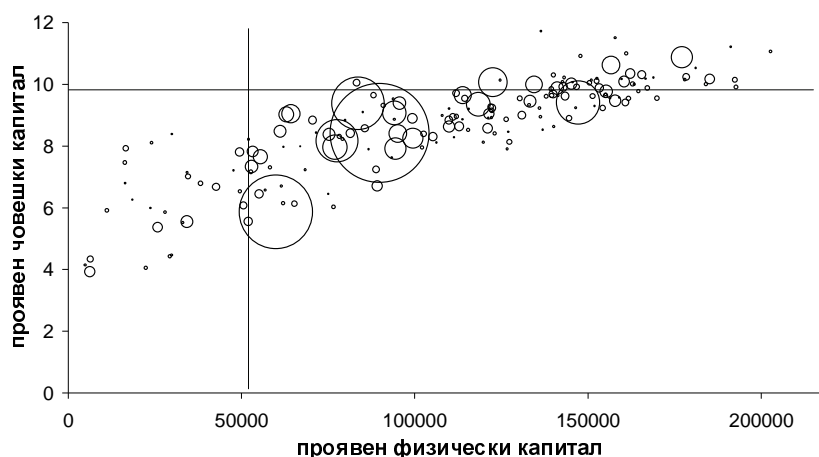
**Фиг. 7.** Продължителност на экспортните връзки спрямо 2007 г.

На графиката е изобразено какъв дял от съществуващите през 2007 г. отношения по продукти и партньори се запазва през следващите години до 2012 г. Така например от 473 експортни връзки над посочената стойностна граница през следващата 2008 г. се запазват две трети или 215. Естественят процес на отмиране на индивидуални търговски отношения е подсилен от кризата през 2009 г., когато оцеляват 59% от първоначалните връзки. През 2010 г. обаче е възстановен експортът към някои от съществуващите по-рано пазари. В края на периода продължават да съществуват 62% от экспортните отношения по продукти и партньори. В сравнителен план экспортните отношения на румънските износители показват по-голяма устойчивост между втората и четвъртата година след началото на периода, но се намират на едно равнище с българските през първата и последната година.

Преустановяването на износа на определени продукти през периода 2007 – 2012 г. може да бъде разглеждано през призмата на факторната надареност на страната (като определяща за наличието на сравнителни или конкурентни предимства) и факторната интензивност на отделните продукти. На фиг. 8 са представени 179 продукта, отпаднали от экспортната листа на България в периода след членството на страната в ЕС. Линиите на графиката маркират надареността с физически и човешки капитал, а размерът на мехурчетата представлява стойността на прекратения износ (от 10 000 до 33,6 млн. щатски долара). Основните предимства на страната се предполага, че се намират в близост до пресичането на двете линии на факторна надареност и очакванията са, че колкото по-далеч е относителната факторна интензивност на даден продукт от факторната надареност на износителя, толкова нараства

вероятността за прекратяване на износа. Това се потвърждава и от картината на продуктите, отпаднали от експортната листа на България. Прави впечатление, че основната група стоки, за които е преустановен износът, имат по-висока капиталова интензивност, отколкото е обезпечеността на страната. Това може да е индикатор за необходимостта от повече инвестиции в експортно ориентираните производства за поддържане на устойчиво присъствие на международните пазари.

**Преустановяване на износа и факторна надареност**



Източник: Собствени изчисления по данни на WITS – UNSD Comtrade

**Фиг. 8.** Преустановяване на износа и факторна надареност, 2007 – 2012 г.

### Заклучение

Прегледът на българския износ след присъединяването на страната към Европейския съюз води до няколко основни извода:

- Българската икономика се характеризира със силна отвореност като този показател не се влияе съществено от настъпилата промяна във външотърговската политика на страната през 2007 г. Състоянието и темпът на нарастване на българския износ са в синхрон с водещите процеси в световното стопанство и икономиките на основните търговски партньори.
- Българските износители успяват да се преориентират към нови пазари извън Европейския съюз в условията на продължила стагнация сред повечето европейски страни.
- Не се наблюдава свръхконцентрация по отношение на определени страни или продукти. Въпреки това петте водещи продукта в експортната ранглиста формират една четвърт от стойността на износа.
- Налице е значителен потенциал за подобряване на проникването на пазари, в които има търсене за продукти, предлагани и от български износители.
- Проблематично е съсредоточаването на голяма част от износа около суровини, ресурсно базирани продукти и стоки с ниска добавена стойност. Влошаването на качествените показатели на износа и ориентацията към стоки с ниска технологична сложност е отбелязано от много автори както за периода преди членството на страната в ЕС (Желев, 2009), така и след 2007 г. (Василева и др., 2013; Лозанов, 2013).

Прегледът на процесите до 2012 г. ясно показва, че тази тенденция се задълбочава, което е предпоставка за поддържане на периферната роля на страната в европейското пространство и може да се окаже пречка за устойчив икономически растеж в бъдеще (Hausmann, Hwang and Rodrik, 2007). Анализът на факторната интензивност на изнасяните стоки също потвърждава ограниченото значение на продуктите, които изискват висока квалификация и съществени инвестиции за приходите от продажби на международните пазари. Забелязва се изоставане и спрямо Румъния като страна с най-близък модел на икономическо развитие.

- Прекратяването на експортни връзки в периода 2007 – 2012 г. допълва картината за недостатъчен обем инвестиции в експортно ориентирани отрасли за поддържане на трайни взаимоотношения с търговските партньори.

Проблемите по отношение на качеството и технологичната сложност на българския експорт повдигат сериозни въпроси за адекватността на провежданата икономическа политика през последното десетилетие. Акцентът върху продукти, които изискват ниска квалификация и ограничени инвестиции, тласка експорта към ценова конкуренция с развиващите се икономики и в страни от водещите страни в Европейския съюз. Възможно е този процес да се задълбочава и от стимулите на провежданите от самия Съюз политики – например от субсидиите в аграрния сектор. По-внимателен поглед на фирмено равнище също би могъл да разкрие конфликт между стремежа към експорт на продукти с висока добавена стойност и характеристиката на привличаните чуждестранни инвестиции.

От направения анализ може да се заключи, че основните слабости на българския износ не са типични само за отделен сектор и следователно не могат да бъдат преодолені със секторни стратегии. Търсенето на частични решения е по-вероятно да доведе до ново или допълнително изкривяване на сигналите към икономическите агенти и поява, последвана от бърз упадък при промяна на конюнктурата, на нови групи експортни продукти. Залог за траен и устойчив експортно ориентиран растеж биха могли да дадат мерки за подобряване на условията на бизнса, намаляване на бюрократичната тежест, увеличаване на икономическата свобода и конкуренцията.

### Литература

1. Василева, А. и др. (2013). Международна конкурентоспособност на експортно ориентирани отрасли в България. Членството на България в Европейския съюз: четири години по-късно. София, Изд. комплекс – УНСС, с. 12-38.
2. Желев, П. (2009). Експортна специализация на България в отношенията с Европейския съюз (1999 – 2007 г.). – Научни трудове на УНСС, т. I, с. 125-154. 229-278.
3. Илиев, В. (2013). Къде е мястото на България в световния износ? БСК, наличен в: <[http://www.bia-bg.com/uploads/files/analysis/BIA\\_analiz\\_BG%20exim%20in%20the%20World%202012.pdf](http://www.bia-bg.com/uploads/files/analysis/BIA_analiz_BG%20exim%20in%20the%20World%202012.pdf)>
4. Лозанов, О. (2013). Определящи тенденции в развитието и структурата на стокообмена на България в рамките на Европейския съюз. Членството на България в Европейския съюз: четири години по-късно. София, Изд. комплекс – УНСС, с. 41-49.
5. Хаджиниколов, Д. (2010). Някои проблеми при адаптирането на България към общата търговска политика на ЕС. – Научни трудове на УНСС, т. I, с. 125-154.
6. Ярлийска, М. и Н. Димитрова. (2012). Конкурентност на българския износ. Министерство на финансите. София.
7. Balassa, B. (1965). Trade liberalization and "revealed" comparative advantage. Manchester School of Economic and Social Studies, 33 (2), 92–123.

8. Brenton, P. and Newfarmer, R. (2009). Watching more than the Discovery Channel to diversify exports. in Newfarmer, R., Shaw, W. and Walkenhorst, P. (eds.) Breaking into new markets: emerging lessons for export diversification, Washington, DC: World Bank, 111-126.
9. Lall, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985 – 98. *Oxford Development Studies*, 28 (3), 337-369.
10. Hanson, G. (2010). Sources of export growth in developing countries. University of California – San Diego.
11. Hausmann, R., Hwang, J. and Rodrik, D. (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12 (1), 1-25.
12. Reis, J. G. and Farole, T. (2012). Trade competitiveness diagnostic toolkit. Washington DC: The World Bank.
13. Shirotori, M., Tumurchudur, B. and Cadot, O. (2010). Revealed factor intensity indices at the product level. Policy issues in international trade and commodities study series no. 44. Geneva: UNCTAD. Available at: <[http://www.unctad.info/upload/TAB/docs/Research/itcctab44\\_en.pdf](http://www.unctad.info/upload/TAB/docs/Research/itcctab44_en.pdf)>
14. Siggel, E. (2006). International competitiveness and comparative advantage: a survey and a proposal for measurement. *Journal of Industry, Competition and Trade* 6: 137-159.

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ БАНКОВ КАПИТАЛ И ЛИКВИДНОСТ. РЕГУЛАТОРНИ ПРОМЕНИ И ПОСЛЕДИЦИ ЗА ФИНАНСОВАТА СИСТЕМА

*докторант Мария Чанкова,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

### Резюме

Капиталът на една банка може да се възприема като нейни собствените средства, за разлика от привлечените пари, като депозити и влогове. Капиталът може да се използва за покриване на загуби, с което е възможно да намали кредитния риск. Колкото повече рискови активи притежава една банка, от толкова по-голям размер на капитала би се нуждаела, за да избегне (балансова) несъстоятелност. В същото време при неблагоприятни пазарни условия е възможно банките да се нуждаят от повече парични средства или активи, които лесно биха могли да се преобразуват в пари, за да изплащат навреме задължения към вложителите или кредиторите си. Това представлява ликвиден риск. Стабилен профил на финансиране, както и буфер от високоликвидни активи, биха подпомогнали преодоляването му.

Банките биха предпочели да работят с по-ниски нива на финансов ресурс от оптималното, социално оправдано ниво. Регулаторните правила имат за цел да се справят с подобни проблеми и да гарантират правилно отчитане на кредитния и ликвидния риск, а съответните разходи да се поемат от институциите и техните клиенти в периоди на икономически просперитет, отколкото от публичните власти по време на кризи.

**Ключови думи:** Базел III, банки, капитал, ликвидност, регулаторни реформи  
**JEL** класификация: F53, G21, G28

### Капитал и ликвидност

Капиталовата база и наличието на ликвидни активи в една банка са важни елементи за преодоляване на редица сътресения от различен характер. В съответствие със своето естество на финансови средства капиталът и ликвидните активи се различават в способността си да смекчават конкретни шокове. Капиталът, чието място е в пасива на баланса – т.е. до задълженията, се явява като източник на финансиране. Въпреки това възможността му да покрива загуби не означава, че средствата са заделени единствено и само за "черни дни". Ликвидните активи – като пари в брой, резерви при централната банка, ДЦК – се показват от другата страна на баланса и представляват оползотворяване на финансирането. В ежедневната си дейност банките държат част от ликвидните си активи като буфер срещу евентуални затруднения при разплащане на задълженията си, в случай че обичайните други източници на финансиране "пресъхнат"<sup>1</sup>.

Банка, която държи повече рискови активи – например необезпечени кредити към домакинства и фирми, би се нуждаела от повече капитал, като застраховка срещу риска голяма част от клиентите ѝ да спрат да изплащат заемите си (т.е. да изпаднат в неизпълнение). Ако пък кредитна институция използва предимно нестабилни, променливи източници на финансиране – примерно от краткосрочни операции на междубанковия пазар, тя би трябвало да държи по-голямо количество ликвидни активи, за да избегне риска от ликвидна криза. Макар да се разглеждат поотделно, на практика често се получава значително взаимодействие между рисковете, влияещи върху капиталовата и ликвидната позиции на дадена банка. Съмнения за капиталовата адекватност могат да предизвикат изтегляне на депозити от инс-

---

<sup>1</sup> Farag, Marc and Harland, Damian and Nixon, Dan, Bank Capital and Liquidity.

титутцията и да отежнят драстично ликвидната ѝ позиция. От друга страна, ходовете, които предприема банката, за да поддържа ликвидност, като бързи разпродажби или привличане на допълнителни фондове срещу по-високи от обичайните лихви, биха могли да редуцират приходите или да причинят загуби, които подкопават капиталовата ѝ позиция.

Има редица начини, чрез които банките могат да променят тяхната ликвидна и капиталова позиции, въпреки че няма механична връзка между тях. При дадени условия промените в единия показател могат да засегнат другия. В реална среда ефектът от промяна на един от тези показатели би зависил и от множество други фактори.

Схематично могат да се представят два съвсем прости сценария спрямо изходящо положение в една банка. В първия случай банката повишава съотношението на капитала към рисковопретеглените си активи (рисковобазирани коефициент на капиталова адекватност) спрямо изходните условия. При втория сценарий се повишава съотношението на ликвидно покритие (ликвидни активи, държани за период на повишени нетни изходящи парични потоци). И в двата сценария промените в съответните коефициенти стават чрез комбинация на различни видове активи и пасиви, запазвайки общия баланс на банката непроменен.

При първия пример банката увеличава рисковопретегления капитал (капиталова база), като се освобождава от краткосрочно, неустойчиво търговско финансиране за сметка на нова емисия акционерен капитал. Активите остават непроменени.

**Въздействие върху ликвидността:** в този случай ликвидната позиция на банката също се подобрява, тъй като ликвидните активи остават същите, но покриват по-малък дял "неустойчив" търговски дълг. Освен това по-високите нива на капитал повишават доверието на вложителите и инвеститорите, които предоставят финансиране на банките. След като си осигурят по-дългосрочно и стабилно финансиране, банките могат спокойно да държат по-малко ликвидни активи.

При втория пример банката увеличава коефициента на ликвидно покритие, заменяйки неликвидни кредити (след като бъдат изплатени) с ликвидни активи, като запазва непроменени своите пасиви.

**Въздействие върху капитала:** стойността на капитала е без промяна, но капиталовата адекватност се повишава – съотношението на рисковопретеглените активи се подобрява, тъй като допълнителните ликвидни активи, които банката вече притежава, са с по-ниско рисково тегло от старите кредити.

Тези два примера дават най-обща представа, но на практика реалното въздействие от промяна в един от въпросните коефициенти ще зависи от редица други фактори. Дори дадена банка да желае да подобри капиталовата или ликвидната си позиция, общият размер на баланса може да не остане един и същ, както се предполага в двата примера. Като илюстрация можем да помислим какво би се получило в първия случай, ако за емисията на акционерен капитал са необходими по-високи общи разходи за финансиране или пък ако банковите приходи спаднат във втория сценарий вследствие на по-нискодоходните ликвидни активи, които е придобила банката.

### Регулаторни реформи

Финансовата криза разкри редица недостатъци на регулаторната "архитектура"<sup>1</sup> и наложи безпрецедентни нива на обществена подкрепа, за да се възстанови доверието и стабилността на финансовата система. Основните недостатъци на досега съществуващата рамка са: допускане на капитал, който всъщност не би могъл да поема загуби, слабо управлението

---

<sup>1</sup> Досегашната рамка на ЕС за банковия капитал отразява споразумението Базел II и е представена от Директивата за капиталовите изисквания (CRD), съдържаща директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО.



на ликвидността, посредствено управление на риска на ниво банкови групи, недостатъчен контрол<sup>1</sup>.

Кредитните институции в Европа са обект на мащабни регулаторни реформи. Основната визия, която стои в основата на всички нововъведения, е постигането на по-стабилна и резистентна на кризи финансова система – на ниво Европейски съюз и в отделните страни от стария континент. Началото на тези промени бе положено още след първите "щети" от световната финансовата криза с публикуването на доклад до ЕК на групата "дъо Ларозиер"<sup>2</sup> през февруари 2009 г. (В САЩ финансовата реформа бе ознаменувана с приемането през юли 2010 г. на закона "Дод-Франк", чиито основни принципи са консолидация на надзорните агенции, намаляване на риска, поеман от банките и повече защита на потребителите.) През декември 2010 г. Базелският комитет за банков надзор представи своите надградени стандарти за капиталова адекватност и ликвидност, известни като рамката Базел III. Техните основни постановки получиха правна сила в Евросъюза през юли 2013 г. след приемането от Европейския парламент и Съвета на новата Директива за капиталовите изисквания (CRD4)<sup>3</sup> и съответстващия ѝ Регламент (CRR)<sup>4</sup>. Правилата на новите евроактове стават задължителни за всички държави членки от 1 януари 2014 г., като много елементи имат отложен старт с по-късни дати. До началото на 2019 г. е предвидено да бъдат въведени всички аспекти на техните изисквания.

Предложенията на новата рамка **Базел III** се концентрират около няколко главни направления, на които банките ще трябва да отговарят:

- По-голям размер и по-високо качество на капитала;
- По-добре балансирана ликвидна позиция;
- Минимално съотношение на ливъридж (покрытие на общите активи с капитал);
- Капиталови изисквания за деривативни инструменти;
- Капиталови буфери.

За традиционните, универсални банки **кредитният риск** – рискът, кредитополучател да не може да погаси задълженията си (т.е. да изпадне в неизпълнение) – обикновено води до най-високи капиталови нужди. Освен за кредитен риск банките са длъжни да предвидят капитал, който да покрива също **пазарни рискове** – от загуби, свързани с операции на финансовите пазари и промени в котировките. Отделно те трябва да заделят и ресурс, с който да бъдат компенсирани евентуални загуби от **операционни рискове** – тук се включват кражби и измами, сринове в информационните системи, неподходящи вътрешни процеси и др.под. С отчитането на тези основни рискове банките са длъжни да покажат, че отговарят на минимални капиталови изисквания, за тяхното покритие. В допълнение: надзорните власти могат да наложат на подопечните им институции да заделят и капиталови буфери. Целта на тези буфери е да осигурят по-голяма защита на банките от фалит. Важното в случая е тези допълнителни средства да бъдат използвани, когато има нужда от тях, т.е. когато потенциалните рискове изкристализират, а загубите се окажат по-високи от отчакваното.

---

<sup>1</sup> Записка на Европейската комисия – МЕМО/13/690 от 16 юли 2013 г.

<sup>2</sup> Подготовката на промените в общата европейска рамка на финансов надзор е възложена от ЕК на група високопоставени експерти през октомври 2008 г. Четири месеца по-късно излиза докладът, наименуван на председателя на групата Жак дъо Ларозиер.

<sup>3</sup> Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници, за изменение на Директива 2002/87/ЕО и за отмяна на директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО.

<sup>4</sup> Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012.

В съответствие с политическите договорености капиталовите изисквания не могат да бъдат увеличени от националните регулаторни органи над общите за ЕС, освен ако определена специфична добавка не е оправдана след индивидуален надзорен преглед или се основава на опасения за повишен системен риск. Макар държавите членки да не могат да надвишават нивото на собствения капитал, те имат право да прилагат някои от другите инструменти, които позволяват известна гъвкавост, а именно антицикличен буфер, буфер за системен риск, буфери за глобалноважни или системноважни институции, както и специфични допълнителни изисквания, наложени след надзорен преглед (Стълб 2).

### **Участие на националните надзорни органи**

Отделните страни членки ще запазят някои възможности да изискват от своите институции да държат повече капитал. Например ще запазят възможността да определят по-високи капиталови изисквания при ипотечното кредитиране с цел да противодействат, ако има индикации за образуване на балон в сферата на недвижимите имоти. Подобна мярка би важала за всички институции на територията на страната, независимо дали са представители на банки от други държави членки. Освен това всяка държава носи отговорност да променя нивото на антицикличния буфер в зависимост от икономическото си състояние и да предпазва икономиката и банковия сектор от всевъзможни други структурни изменения, които носят рискове за финансовата стабилност.

Националните надзорни органи ще имат право да налагат специфична добавка на банките за покриване на системни или рискове на макроравнище. Разбира се, те ще запазят правомощията си по Стълб 2, т.е. способността да налагат допълнителни изисквания за конкретна банка след процеса на надзорен преглед.

Стълб 2 се отнася до възможността за националните надзорни органи да налагат широк набор от мерки – включително **допълнителен капитал и ликвидни изисквания** – на индивидуално ниво (за отделна банка) и на консолидирана основа (за банкова група), при наличие на по-висок от нормалния риск. Оценката за нивото на риска се базира на извършвания от въпросния национален регулатор контрол – процес на надзорен преглед. При нагалане на по-високи минимални изисквания, специфични за територията на една държава членка, ще е необходимо да се има предвид потенциалното отражение върху финансовата стабилност и в останалите членове на ЕС. Във връзка с това е от значение дали оценката на надзорните органи се отнася до еднотипни институции, до банки от един и същ регион или до специфичен сектор на кредитиране и дали са изложение на едни и същи рискове.

### **Основни изменения, свързани с капитала**

Регулаторният капитал се различава от своята счетоводна форма с високата степен на консерватизъм. Само капитал, който по всяко време е свободно достъпен за поемане на загуби, се признава за регулаторен. Консерватизмът се подсилва и чрез корекции, като приспадане на активи, които нямат силна устойчивост при неблагоприятни пазарни условия (напр. репутация) и непризнаване на печалби, които все още не са реализирани. Без да навлизаме в детайли относно нивата на капитал – основен и допълнителен, съставните инструменти и техните особености, които формират капиталовата позиция на една банка – ще отбележим, че с новите правила се въвеждат много по-строги изисквания, за да бъдат признати тези различни инструменти като капитал.

Съгласно досега съществуващата рамка банките и инвестиционните дружества трябва да имат обща стойност на капитала, равна на най-малко 8% от рисковопретеглените активи

(РПА)<sup>1</sup>. Съгласно новите правила общият капитал остава 8%, но делът, който трябва да бъде от най-високо качество – основен капитал (от първи ред) – се увеличава от 2% до 4,5%.

Критериите за всеки инструмент на капитала стават по-строги. Множество дефиниции подлежат на хармонизация в европейската надзорна рамка, с което ефективното равнище на капитал, който институциите ще трябва да притежават, се увеличава. В крайна сметка единица капитал по изискванията на Базел II не се равнява на единица капитал според Базел III. Освен това новите правила въвеждат пет вида капиталови надбавки – **буфери**:

- Буфер за съхраняване на капитала<sup>2</sup> – определя се фиксирано ниво (до 2,5% от общите РПА) капитал от I-ви ред, т.е. основен капитал, предназначен за покриване на загуби в неблагоприятни периоди. В случай на нарушаване на предписаното ниво се прибягва до налагане на санкции – като забрана за изплащане на дивиденди или бонуси;
- Антицикличен буфер – временна мярка за увеличаване на капитала (до 2,5% от РПА) в периоди на засилена икономическа (и кредитна) активност, когато се преценява, че има нарастване на риска от прегряване на системата<sup>3</sup>. Събраните средства от своя страна се предвижда да бъдат оползотворявани по-време на спад в икономическия цикъл и ако се прецени, че наличните капиталови буфери са напълно достатъчни за посрещане на неочаквани загуби по време на стрес.
- Два буфера, чиято идея е идентична, са предвидени за системно важни институции – единият е за световно значими<sup>4</sup>, а вторият за други институции със системно значение. Към други такива институции могат да се включат не само системно важните за Евросъюза, но и такива, които са от специално (местно) значение за отделните държави членки. Те ще се прилагат от 2016 г. при нива между 1 – 3,5% надбавка към основен капитал за G-SIFI и до 2% за други видове.
- Буфер за системен риск – ще може да се прилага от националните органи с оглед предотвратяване и смекчаване на дългосрочни макроикономически или секторни рискове, които застрашават икономическата активност или финансова стабилност в конкретна страна<sup>5</sup>.

Новите правила предвиждат значителен **преходен период** до пълното прилагане на новите изисквания за капитала<sup>6</sup>. Целта е да се гарантира устойчивост на банките, без това да повлияе негативно на кредитирането и реалната икономика. Разпоредбите, свързани с нивото на собствените средства, започват да се въвеждат от 1 януари 2014 г. Освен това се предвижда отчитане на коефициент на ливъридж – отношението на собствения капитал към всички балансови и задбалансови активи, без да се претеглят за риск – като до края на 2016 г. ще се вземе решение дали от 2018 г. да се въведе минимално задължително ниво.

---

<sup>1</sup> Активите се вземат под внимание в зависимост от тяхното естество и съответното ниво на риск, представен чрез предварително определени тегла – по-високи за по-рискови активи. В допълнение банките трябва да поддържат капитал и във връзка със задбалансовите си ангажменти.

<sup>2</sup> Capital conservation buffer.

<sup>3</sup> Идеята е, че изискването от допълнителен капитал ще оскъпи достъпа до кредитиране и ще ограничи прекомерното му нарастване. С "освобождаване" на буфера пък се цели подпомагане на икономическата дейност, когато тя изпадна в затруднен етап.

<sup>4</sup> Global systemically important financial institutions (G-SIFI) – в неокончателния списък от 28 такива институции 14 са европейски.

<sup>5</sup> До 2015 г., ако държавите членки желаят да приложат буфер за системен риск по-висок от 3%, ще трябва да получат предварително съгласие от ЕК. След това режимът става уведомителен за нива между 3 – 5%.

<sup>6</sup> През 2014 г. предстои публикуване на редица технически стандарти, свързани с конкретни инструменти, тяхното отчитане и други процеси в банковата дейност.

Изпълнението на новите изисквания няма да затрудни банките, опериращи на територията на България, тъй като те и досега бяха длъжни да изпълняват по-високи критерии и нива на капитала от международните стандарти, по силата на нормативната рамка у нас.

#### Основни изменения, свързани с ликвидността

Въпреки че някои страни, както и България, имат стриктни изисквания към ликвидните позиции на своите банки, за първи път се предвижда прилагане на съгласувани международни стандарти за ликвидността. Предстои да бъдат въведени два коефициента за ликвидност, макар че само за единия от тях има постигнато взаимно съгласие:

- Първото изискване се отнася за краткорочната (в рамките на 30 дни) устойчивост на ликвиден риск в дадена банка и се представя като съотношение за ликвидно покритие (Liquidity coverage ratio/requirement – LCR).
- Второто изискване цели постигане на средносрочно стабилно финансиране (в рамките на 1 година), което да осигурява стабилност в дейността на банката, както внушава и самото му название – съотношение на нетно стабилно финансиране (Net stable funding ratio/requirement – NSFR).

За да се идентифицират и предотвратят евентуални нежелани последици, са предвидени периоди на наблюдение. Базелският комитет ще направи промени, ако са необходими такива, преди 2015 г. и 2018 г., за съответните две изисквания.

При оповестяването на правилата, свързани с изискването за ликвидно покритие през януари 2013 г., Мервин Кинг – тогавашният гуверньор на централната банка на Англия и Председател на Групата на централните банкери и ръководители на надзорните органи в Базелския комитет, определя LCR като ключов компонент на Базел III. "За първи път в историята на регулиране имаме наистина глобален минимален стандарт за ликвидността на банките. Поетапното въвеждане на LCR, като същевременно се потвърждава, че банковите запаси от ликвидните активи могат да се използват по време на стрес, ще гарантира, че новият стандарт за ликвидност няма по никакъв начин да възпрепятства способността на световната банкова система да финансира икономическото възстановяване", посочва Мервин Кинг<sup>1</sup>.

Периоди, според Базел III (крайната дата в Регламента е изтеглена по-рано)	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Минимални изисквания за ниво на ликвидно покритие LCR	60%	70%	80%	90% (CRR-100%)	100%

При формиране на сценарий на ликвидна криза преди всичко се определят изходящите потоци от ликвидност по време на стрес. Те зависят от комбинацията между видовете финансиране и съответните падежи, които съставляват задълженията на една банка. Предполага се, че вложителите и контрагентите на институцията имат различна степен на чувствителност към кредитоспособността на банката и се държат по различен начин. По принцип по-бързо реагират институционални вложители като други банки и големи корпоративни клиенти, докато по-малко чувствителни вложители са гражданите със своите осигурени (от гаранционните фондове) депозити. Други изходящи потоци от ликвидни средства може да възникнат при неблагоприятни движения на пазара – когато банката е длъжна да заделя ликвидни активи като обезпечение по сделки например. В противовес се представят прием-

<sup>1</sup> Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools, 6 януари 2013 г.

ливите ликвидни ресурси, с които банката разполага – отчитат се в активната страна на счетоводния ѝ баланс.

Целта на регулаторното изискване за ликвиден риск е да се осигури достатъчно покритие на задълженията на банката със стабилни ликвидни активи. Като цяло ликвидността е неуловимо понятие, което се променя с течение на времето и не може да се прогнозира до безкрайност. Във връзка с това надзорните органи трябва да устояват на изкушението да изготвят списъци от активи и да налагат непроменими във времето параметри. Всеки "черно-бял" подход към определянето на ликвидните активи би бил непродуктивен.<sup>1</sup>

По данни от проведените проучвания на въздействието на новия коефициент за ликвидно покритие, представени от Европейския банков орган, недостигът на банките в ЕС достига 1,5 трлн. евро (ликвидни активи) през 2011 г. Това крие риск европейските банки да се насочат към ново финансиране за достигане на приемливи за LCR активи, вместо към кредитиране и други "неликвидни активи". Банки в ЕС може да увеличат ликвидните си буфери чрез допълнителни депозити в централни банки, макар те да нямат никаква роля при финансирането на реалната икономика (през 2011 г. големите банки в ЕС държат около 850 млн. евро в такива депозити). С други думи, LCR може да има ефект на изтласкване на продуктивни инвестиции и задържане на над 1 трлн. евро ликвидност извън реалната европейска икономика. Подобен риск би се реализирал, ако се въведе твърде тясно определение на LCR-приемливи активи и се отхвърли адекватното признаване на някои финансови инструменти, които подпомагат финансирането на фирми и граждани, като корпоративни облигации или обезпечени с активи ценни книжа.

### **Заклучение**

Капиталовата и ликвидната позиции на една банка могат да се разглеждат до известна степен като две страни на една монета. Макар да са съвсем различни неща, те могат до известна степен да играят роля на взаимни заместители. Затова икономическите разходи, свързани с капиталовите и ликвидните буфери, би трябвало да се оценяват съвместно. Предимство на високите нива на капитал в дадена кредитна институция е, че при финансови сътресения собствените средства могат да поемат извънредните загуби, без това да се отрази негативно на реалната икономика (не би се стигнало до държавна намеса и използване на публични ресурси). Освен това рисковете и съответните разходи се носят от същите лица, които извличат ползи от дейността на банката – нейните акционери. Прекалено високите нива на капитал обаче водят до неефективност. Поддържане на адекватно ниво на запасите от ликвидни активи, с които се посрещат разходи по банковата дейност или се изплащат депозити, се възприема като нормално изискване към банките. Конкретните особености на ликвидните изисквания са особено важни, за да не се предизвика нежелано лишаване на икономическите агенти от кредитиране. Свързаните с ликвидните буфери разходи се прехвърлят към лихвените нива на банковите продукти. Дори да са добре определени и оценени обаче те могат да се окажат недостатъчни в кризисни периоди. Като цяло новите изисквания за ликвидност, заедно с увеличените нива на регулаторен капитал, залегнали в европейската правна рамка, целят постигане на по-стабилен банков сектор. Въпреки това те не трябва да се превръщат в самоцел, а да бъдат инструменти за постигане на силен и стабилен икономически растеж.

---

<sup>1</sup> New Bank Liquidity Rules: Dangers Ahead – a position paper by EBA's Banking Stakeholder Group.

### **Литература**

1. Bank Capital and Liquidity by Marc Farag, Damian Harland and Dan Nixon (September 2013); Bank of England Quarterly Bulletin 2013 Q3.
2. Европейска комисия – MEMO/13/690 от 16 юли 2013 г., Capital Requirements – CRD IV/CRR – Frequently Asked Questions.
3. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools, 6 January 2013 – <http://www.bis.org/publ/bcbs238.htm>
4. New Bank Liquidity Rules: Dangers Ahead; A Position Paper by EBA's Banking Stakeholder Group (3 October 2012).
5. Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г.
6. Регламент № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г.

## LONG "TURKISH MARCH" – TURKEY'S ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION, BENEFITS AND BARRIERS

Vladimir Ajzenhamer,  
*University of Belgrade, Faculty of Political Sciences*

The aim of this paper is to present the political, social and, to some extent, economic circumstances of the ongoing process of European integration of Turkey. The author will try to highlight the key obstacles to Turkish membership in the EU, and to clearly point out the specific benefits that this country has made on the road to EU accession.

In this paper we will first exhibit historical circumstances which "traced" Turkey in EU direction, and then proceeded with a brief chronology of the accession process. After that we will analyze the main causes of the Turkish "stumbling" on the European path. Weak political pluralism, compromised human and minority rights, the Cyprus issue and disputes with Greece, are problems which Turkey has to positively resolve in order to achieve progress in the accession negotiations. Also, major problem is the negative perception of Turkish EU membership among many political leaders and EU citizens.

After that, we will deal with particular benefits that Turkey has achieved thanks to the implementation of the Association Agreement. From the economic point of view Turkey undoubtedly benefited from its "harmonization" with EU. EU market remains the largest export market for Turkish goods, and part of the explanation of its current economic boom should be sought in the actual economic arrangements with the EU that eased Turkey access to the markets of most developed European countries. More than a third of Turkey's total exports goes to EU countries and about 80% of all foreign direct investment to Turkey comes from the EU.

However, the main "benefit" that the EU process has brought to Turkey was not economic. In fact, it was the process of accession to the EU that provide civil authorities with arguments to put powerful Turkish army under civil control. The specific steps were taken in 2003, and were related to the reform of the National Security Council. In that year Turkish *Majlis* approved so-called "seventh reform package" for harmonization with the EU, which significantly weakened the military capacity of interference in the affairs of civil government.

Thereby, the National Security Council was stripped of executive power and it's role of "watchdog" was abolished. Also, this security body lost previous possibility of unlimited access to civilian institutions. After that, the EU has repeatedly made it clear that they will not allow any toying with the concept of democracy, and openly distanced itself from the traditional Turkish formula of Army as the "guardian" of democracy.

In the final part we will analyze the current Turkish foreign policy, attempting to answer the question whether on Bosphorus currently some new, not so much "Western" winds are blowing? In recent years, Turkey extremely sharpened its rhetoric toward the EU. The culmination of this trend was the actualization of the Cyprus issue and Turkey's threats to completely freeze relations with the EU during the Cyprus EU Presidency in the second half of the 2012th. Also public support to EU integration project is facing a drastic decline. In line to the public mood, Turkish political elite increasingly talk about alternative integration – BRICS and Shanghai Cooperation Organization.

**Key word:** Turkey, EU, Accession Negotiations, Benefits, Obstacles, Economy, Army, Alternatives

### **Kemal – the birth of European Turkey**

The first chapter of the Turkish "Euro-journey" began in 1889 with the consolidation of several Turkish reformist-nationalist movements in the unique secret organization called "The Committee of Union and Progress." This organization will represent the nucleus of the famous "Young Turks" movement, whose members criticized Ottoman monarchism as backward, and demanded the restoration of Ottoman Constitution of 1876.<sup>1</sup> Their main political ideal was to create a modern constitutional monarchy modeled on European examples. The Young Turks thought that constitutional monarchy could united different nations that lived on the territory the Ottoman Empire. Also they believed that parliamentarism will give a strong stimulus to their fusion into a single "Ottoman" nation. To reach this ideal Young Turks have renounced religion as a cohesive nation-building factor, believing that Islam weakened Ottoman Empire, preventing its Christian subjects to feel like real citizens of the empire.

However, despite the fact that ideology of the movement was inspired by the pro-European reform tendencies, the Young Turk revolution become in reality much more cruel and totally incompatible with the noble ideals of modernization and progress. So, Young Turks attempt of "Westernization" failed miserably. However, this revolution was not a complete failure. It has set guidelines for the next revolutionary leap – Ataturk's reforms. Ataturk abolished the sultanate in 1922, thereby ended the centuries-long rule of the Ottoman dynasty. The following year he declared a republic and became its first president. Soon after, he began his radical reform that will aim to "join" Turkey to the European civilizational matrix. Ataturk has been far more skilled and more successful than his "Young Turks" predecessor, whose initial ideals will, to some extent, find their place in his project of building of a modern Turkish nation.<sup>2</sup> Modern civil legislation was introduced instead of religious Sharia law, and Turkish state and society have become secular. Islam has lost its status of the state religion, and ban on wearing fez and veil came into effect. Latin replaced the Arabic alphabet, and language and spelling reform was carried out too...

When all these credits are taken into account it is clear that Kemal Pasha rightfully took the title "Father of the Turks", and therefore it is no wonder that generations of Turks have grown up watching on his figure and legacy as on something which is sacred and unquestionable. However, it should be noted that although Ataturk was the one who set the European model of Turkey's transformation, he was also the one who sabotaged that transformation for the time to come. The main legacy of Kemal's reforms – Etatism, "reprogrammed" identity of the nation and the suppression of religious freedom, in the future will become a stone of stumbling in relations between Ankara and Brussels, and main obstacles to full membership of Turkey to the EU.

### **The Association Agreement**

The second chapter of the story about Turkish European journey is less revolutionary and more bureaucratic. Of course, only if we take into account the content of the Association Agreement, which Turkey signed with the European Union way back in 1963. However, if we observe the duration of the process, and the fact that acquired candidate status and start of membership negotiations didn't established a clear deadline for Turkey EU membership – then this chapter, by its length, gets more than epic dimensions.

Turkish proposal for accession to the European community was submitted in 1959, and the negotiations with the Commission began in 1960. For Turkey, the submission of this application was a logical continuation of the sequence of events that previously brought it under the umbrella

---

<sup>1</sup> The first Constitution of the Ottoman Empire, adopted during the reign of Sultan Abdulhamid II. This Constitution has prescribe establishment of bicameral parliament, but it was effective only for 2 years.

<sup>2</sup> Led by the Young Turkish the idea of the relativization of the religion, Ataturk abolished the caliphate too.



of NATO, Council of Europe and OECD's. On the other hand, there was yet another equally powerful but much less rational motive for this application. It was "... without doubt the fact that Greece, Turkey's regional rival, had already applied just two weeks previously."<sup>1</sup> Since both countries have underdeveloped economies "...the EEC decided not to offer them full membership status. A relationship termed as 'association' was formulated in the association agreements that were signed, first with Greece in November 1962 (the Athens Agreement), and then with Turkey in September 1963 (the Ankara Agreement)."<sup>2</sup> Turkey had to wait over a year to sign this agreement because in 1960. country was hit by the big political instability.<sup>3</sup> These political turbulence, combined with Turkey's insufficient economic development, have slowed down the signing of the agreement for the entire three years. Finally an agreement was signed in 1963, and became applicable in 1964. This treaty was primarily oriented to encourage the Turkish economic development and to aspire gradual formation of a customs union between Turkey and the European Community."Through development of this type of relations, the conditions would be created which would allow Turkey to fully assume the obligations of the Treaty of Rome and thus, at some point, to join the European Community."<sup>4</sup> The agreement consisted of three stages of association, which was justified by the fact that Turkey would not be able to simultaneously perform all the obligations stipulated in an agreement, without compromising its own economy.<sup>5</sup> The Association Agreement was not time limited, and did not include a provision that would allow one or both sides to cancel or suspend the contract. Yet the Agreement was partially frozen by the EC in 1980. because a new military coup and the introduction of military dictatorship in Turkey. The agreement once again started to be implemented in 1986. and the very next year Turkey applied for membership in the EU. Soon it will become clear that the EC response to the coup in 1980 was not "random thing" and that "... the political significance of these agreements is predominant and determining for the existence and functioning of the whole accession process."<sup>6</sup>

A new progress was made in 1996 when the Agreement on the establishment of a customs union finally came into effect. Turkey succeeded to satisfy key economic demands of EU, and became ready for membership negotiations. However the EU has repeatedly declined to determine the exact date of the beginning of the negotiations. "That was the case in December 1997, when the European Council decided to initiate talks with five countries of Central and Eastern Europe and Cyprus. For Turkey, EU anticipated form of the so-called European Conference, the annual conference of heads of state or government of EU member states and candidates, for the purpose of political coordination."<sup>7</sup> However, Turkey was not satisfy with this "consolation prize", and with skillful diplomatic maneuvering it succeeded in winning candidate status in 1999. Pre-Accession Partnership came into effect in 2001, and it established priorities in economic development, agricultural sector and implementation of reforms, in order to enable faster realization of membership criteria. Decision regarding the opening of membership negotiations was made in 2004, and next year EU Council of Ministers formalized this decision.

---

<sup>1</sup> Constantine Arvanitopoulos, Turkey's Accession to the European Union -An Unusual Candidacy, The Constantinos Karamanlis Institute for Democracy, Greece, 2009, p. 54.

<sup>2</sup> Constantine Arvanitopoulos, *ibid*, p.54.

<sup>3</sup> In 1960. democratically elected government of Prime Minister Andnan Menderes was toppled in a military coup. Tragic death of Menderes, sentenced by the military junta to death by firing squad, further complicated the resumption of negotiations with the EC, because he was an initiator of the Turkish application for membership in this organization.

<sup>4</sup> Tanja Mišćević, *Pridruživanje Evropskoj Uniji*, Službeni Glasnik, 2009, p.103.

<sup>5</sup> Tanja Mišćević, *ibid*, pp.103-104.

<sup>6</sup> Tanja Mišćević, *ibid*, p.105.

<sup>7</sup> Tanja Mišćević, *ibid*, p.106.

### Obstacles on the European path

In 1987 European Community ignored Turkish application for membership on the grounds of claims that Turkey is still unable to successfully respond to the necessary adjustments in the economy, law and procedures, and that full membership would only "blurted out" reforms rather than accelerate them. EC made it clear, for the first time, that question of membership is associated with a certain political issues. These new "conditions" were not merely an excuse. Despite the fact that Turkey is the only Islamic country that reached the ideal of secular republic, it was never fully able to complete its process of democratization. Weak political pluralism, compromised human and minority rights, the Cyprus problem and the dispute with Greece, were marked as issues that Turkey has to positively resolve in order to begin the accession negotiations. Although, during the past decade some efforts were made to resolve some of these problems, Turkey has still not managed to cross out any one of the issues from the list of European political demands.

Violations are still the most noticeable in the area of human rights. For a long time Turkey has been faced with the issue of the Kurdish minority, and this issue still leaves room for a number of criticisms on the attitude of the Turkish state towards ethnic minorities. Over the past few decades, under the cover of anti-secessionist and anti-terrorist fight against Kurdistan Workers Party, the Turkish military and police have committed serious crimes against Kurdish civilians. Also, the frequent arrests of Kurdish journalists, who have been arrested for their writing and reporting about these events, Turkish authorities justify with their alleged connection with the above-mentioned terrorist organization. However, "Reforms and improvement of human rights package" from 2002, significantly improved the status of the Kurdish minority. Reform package increased the level of Kurdish integration in Turkish society, and their more intensive participation in political institutions was achieved. The Kurds today have their representatives in the Turkish parliament, and larger expanding area for legitimate political action has been open for them.

Reform work continues next year when Turkey adopted a plan of harmonization with EU standards in the field of human rights. However, many national and international human rights organizations still reports that process of reform implementation is going very slowly. In September this year, Turkish Prime Minister Recep Tayyip Erdogan introduced new Reform package which he characterized as "the most comprehensive package of constitutional reforms since founder of the modern Republic Turkey – Mustafa Kemal Atatürk."<sup>1</sup> Still, this Reforms package in the field of human rights came after drastic drop of the Prime Minister Erdogan popularity among one part of the Turkish population. This drop of popularity was triggered by last year's protests in Istanbul, and now it is certain that the Turkish government is trying to repair the damage and that is only interested in winning the election in 2014. This is mostly opinion of Kurdish political representatives which believes that these reforms are not directed towards the completion of a long conflict with the Kurds and that "This package shows that another election victory is only thing they care for."<sup>2</sup>

Freedom of religion is respected, but limitations are notable when it comes to the financial, technical and organizational support to non-Islamic religious communities and organizations. As for women's rights in Turkey it does not represent an acute problem as in most other Islamic countries. As women and men are equal by the Constitution (Article 10), the most common complaints concern cases of abuse in the family, which is still very present in the rural areas of Turkey.

---

<sup>1</sup> *Mirnes Kovač, Pitanje marama i Kurda u Turskoj*, Al Jazeera Balkans, <http://balkans.aljazeera.net/vijesti/pitanje-marama-i-kurda-u-turskoj>

<sup>2</sup> *Kurdski lideri odbacili Erdoganove reforme*, Al Jazeera Balkans, <http://balkans.aljazeera.net/vijesti/kurdski-lideri-odbacili-erdoganove-reforme>

Freedom of the press is another problematic issue. In addition to the "traditional" arrest of Kurdish journalists, the central government restricts the activities of independent media. There are frequent cases of "harassment" of journalists, writers and other cultural and media figures that states "denounce" as the authors of controversy.<sup>1</sup> It is important to emphasize that this "trend" is increasing. At this time, Turkey has the highest number of arrests of journalists in the world - almost fifty imprisoned.<sup>2</sup> Also, in 2007 government introduced the so-called filter access to certain Internet content, and a state censorship of print media is common practice too. A few years ago the arrest of publicist Ahmet Sik's, and the ban of his book, "Imam's army" has caused much controversy in the Turkish society. This author is accused to be part of the notorious "Ergenekon" plot.<sup>3</sup> His book, which deals with the infiltration of "Gülenist"<sup>4</sup> in the Turkish state structure, is prohibited and all of its copies were destroyed before publication. It should be mentioned that arrests of persons accused of belonging to a subversive "Ergenekon" group, are still not slowing down. Furthermore, it seems to increase in massiveness. The arrested belong not only to military circles, and now more and more politicians, academics, journalists and businessmen is among them.

The fact that Turkey reaches for the mass arrests with such "casualness", brings us to another important issue which is impeding Turkey on its European path – practice of military coups as a "traditional" cure for internal political instability. This practice is rooted in etatist principle of Kemal's revolution which is, in a pejorative manner, transplanted from the sphere of state management over the economy in the sphere of everyday politics. The army has become a factor of daily politics and granted itself the role of "benevolent" and always present patron of democracy. For Western European countries that was completely inconceivable practice. This is the reason why there was a partial freezing of the EC association agreement in 1980, after the Turkey's coup and the military dictatorship. A military coup was led by Chief of General Staff Kenan Evranan. In next three years the military has ruled the country, operating through the National Security Council. Political parties have been temporarily abolished and the Prime Minister Suleyman Demirel, as well as many other political leaders, received a ban from politics for 10 years. Soon a new constitution was adopted, which legitimized military involvement in civilian affairs through the sweeping powers given to the National Security Council. Turkey's military has publicly demonstrated its political influence in 1997. It was then that Army initiated a comprehensive populist campaign that led to the overthrow of the pro-Islamist Necmettin Erbakan's coalition government. It is important to point out that this time army did not use military force, but rather the media, prominent intellectuals, academics, NGOs etc. as a mean to bring down the current government. Therefore, this military intervention is "...often defined as soft coup or post-modern coup."<sup>5</sup>

Turkey's use of military force was not limited only to internal political scene. The Cyprus intervention in 1974. deepen the already existing gap between the traditional historic enemies Turkey and Greece, and further strain the question of Turkish European integration. Turkey's non-

---

<sup>1</sup> The best known example of this practice is the trial of the famous novelist Orhan Pamuk, who was put on trial in 2005. because of his statement (given to a Swiss magazine) about the Turkish genocide against Armenians and Kurds.

<sup>2</sup> According to the New York Committee For Journalists Protection, Turkey now has more journalists in prison than Iran and China.

<sup>3</sup> The alleged conspiratorial group which brings together extreme secularists from all social classes, and which was accused of trying to organize a coup against the ruling Islamist Justice and Development Party (AKP).

<sup>4</sup> Members of the Fethulah Gulen Islamist movement, which is highly widespread in Turkey.

<sup>5</sup> Živojin Đurić, Vladimir Ajzenhamer, "Politički sistem Turske između kemalizma i islamizma", *Srpska politička misao*, Institut za političke studije, Beograd, br. 4/2011, p. 456.

recognition of Cyprus as a full member of the EU has become a serious problem that must be resolved during the membership negotiations initiated 2004. This is necessarily connected with the problem of the Greek refugees from the occupied part of the island, as well with unresolved property issues caused by Turkish occupation.

Story of Turkey's path to Europe, and the obstacles on that path, would not be complete if we do not mention the negative stance toward Turkey's membership by the EU political leaders and majority of EU citizens. Thereby all Turkish reform efforts in the direction of its EU membership can easily be undone by the power of European vox populi. "Turkish entry into the European Union (EU) is a highly contentious issue. As the country continues to make political and economic reforms in the hopes of being granted a definite entry date, it appears quite possible that the country's admission into the EU could be halted by EU citizens, regardless of what decision their leaders reach with respect to Turkey's membership."<sup>1</sup> This is primarily the result of the fear of the possible negative consequences of admission to membership of one highly populated Muslim nation. If Turkey joins the EU, it would *de facto* become its second most populated state (the first is Germany). This fact is seen by many as a threat to their personal economic well-being and overall lifestyle. Fear of competition in the field of private businesses (small and medium enterprises) and the growing Islamophobia, caused by problems concerning the immigrants from the Islamic world, have a crucial influence on public opinion in some European countries and could crucially affect eventual referendum for EU citizens on this matter. In addition to the certainty of such a scenario is the fact that Lisbon Treaty anticipate "... that foreign policy remains within national jurisdiction, therefore there will be no single EU foreign policy, and even if there is such policy it would be impossible, in its formulation, to achieve a common position among the Member States about Turkey membership. Some of them suggest that, in regard to this issue, organization of a referendum is required, and we know that the majority of public has negative opinion toward Turks and Turkey, which in the context of a general increase of xenophobia in Europe only gain in strength."<sup>2</sup>

It is evident that all of these circumstances, some more and some less, hinder Turkey's path to full membership in the EU. Candidate status and beginning of negotiations is not yet a firm guarantee that Turkey will really get EU membership. One thing is certain is "... that negotiations will last for quite a while (for more than a decade, it is speculated) and that they will not be easy for any party – for Turkey because membership obligations are very serious, and for EU because it is burdened by opposition in part of the public of the Member States, toward admission of the Muslim state in European integration."<sup>3</sup>

### **What did Turkey gain from the accession process**

EU avoidance to give concrete answers regarding the exact frame for the final stage of Turkey's European integration made the political elites in Turkey, and indeed the rest of the Turkish nation, feel "insulted". Such was the case in 1997. when Turkey was left out by the European Council from the accession talks which were opened with the first five countries of central and eastern Europe and Cyprus.<sup>4</sup> By an analogy, same might happen with Turkey's membership talks, which could be prolonged indefinitely. Still, it cannot be said that Turkey had no benefits from the accession process and that it was left with nothing.

---

<sup>1</sup> Lauren M. McLaren, "Explaining Opposition to Turkish Membership of the EU", *European Union Politics*, SAGE Publications, Los Angeles, vol. 8/2007, p. 252.

<sup>2</sup> Darko Tanasković, Neoosmanizam, Službeni glasnik, 2010, p. 66.

<sup>3</sup> Tanja Mišćević, *Pridruživanje Evropskoj Uniji*, Službeni Glasnik, 2009, p.107.

<sup>4</sup> Tanja Mišćević, *Pridruživanje Evropskoj Uniji*, Službeni Glasnik, 2009, p.106.

From the economic point of view, Turkey unquestionably reaped benefits from the EU harmonization process. Union's market is still the greatest market for Turkish exports and part of the explanation for the current economic boom is to be seen precisely in the achieved economic arrangements with EU, which eased access to the markets of the most developed European countries. More than a third of all Turkish exports leave for EU and about 80% of all direct foreign investments to Turkey come from EU. But the main gain from the accession process was not of economic nature, but rather the arguments that the civil authorities used to place under control the powerful Turkish Army.

After the soft coup in which the Prime Minister Erbakan was overthrown, the Turkish Army continued to meddle into the country's interior affairs. When the Islamist Justice and Development Party (AKP) came to power, questions were raised on the future of the secular state. Because of this, the new government matured in constant threat from a military coup. To remove this threat and to break the spine of the militant Kemalism, it was necessary to reform one of the most powerful organs of the Turkish state, the already mentioned National Security Council. This Council was formed after the 1960 coup and it stood since then as one of the constant factors in the institutional order of the Turkish Republic, being grounded in the Constitution. The authority of this Council was almost unlimited until recently, and it worked as " ... two-headed political system: the Council of Ministers was composed of civilians and on the executive level it exists parallel with National Security Council, and the system of military justice exists independently of the civil courts." <sup>1</sup> For this reason, civilian authorities could not handle on their own a clash with such a powerful body.

The process of accession to the EU gave to the civilian authorities a strong argument to restrain the army and bring it under civilian control. Concrete steps to do so were made in 2003 and they precisely dealt with the reform of the National Security Council. At that point, *Mejlis* adopted the so-called "seventh reform package" that by reforming the Council considerably weakened the army's capacity to meddle into the affairs of civilian government. By introducing this EU harmonization package, the National Security Council was stripped of the executive power and the role of the supervisory authority and its power of unlimited access to civilian institutions was abolished. That way, the Council was reduced to a *de facto* advisory body with a majority of civilians as its members. However, the European Commission was not fully satisfied with these results. Although the Commission did not deny that the reform package was a great step forward, it still pointed out that despite the reforms the army still held a considerable influence on the political affairs in the country, and that further reforms were required. The political turbulences in 2007 would confirm that this was not some "empty talk" that served to postpone indefinitely Turkey's membership in EU.

The presidential nomination of the Islamist veteran Abdullah Gül in the 2007 elections opened a lot of controversies. Thousands of citizens went to the streets in mass demonstrations against Gül's presidential ambitions. The Turkish army again intervened into civilian affairs and the National Security Council issued a warning that the army would react if the will of the citizens was not respected. That way the army made it clear for the ruling Islamists that a sword of Damocles in the shape of military coup still hung over their heads. But the European Commission reacted to these threats, demanding from the Turkish Army to respect the Constitution, the democratic institutions and to stay out of politics. This demand would display in the open the entire paradox of

---

<sup>1</sup> Cizre Sakallioğlu, "The Anatomy of the Turkish Military's Autonomy", *Comparative Politics*, City University of New York, USA, vol. 29, no.2/1997, p.157.

the Turkish "Europeanism" since the Army believed that by intervening it was protecting one of fundamental European values – that of a secular state.<sup>1</sup>

The crisis was overcome with legal means. AKP confirmed its rule on early parliamentary elections<sup>2</sup> and Gül won the presidential elections afterwards. It became clear that the relations of power in the state changed drastically and that the will of the secularists could no longer be considered the will of the majority. EU made it clear that the concept of democracy was no longer to be toyed with and denounced the traditional Turkish pattern of the Army as "*pater dēmokratía*".

The power of the Army went into steep decline after the debacle of the soft coup in 2007, which was to stop Turkey's islamization and return the state to the pro-European, i.e. kemalist course. The process of this decline was followed with mass arrests of military cadre but also of politicians, academics, journalists and businessmen, all charged with affiliation to the subversive *Ergenekon* group.<sup>3</sup> Other affairs were revealed soon after, further weakening the influence and the standing of the Army. The "Sledgehammer" affair led to new arrests of a large number of officers and several generals under the charge of plotting a coup in 2003. AKP dealt a *coup de grâce* to the militarists at the 2010. referendum when a set of constitutional amendments was voted in, enabling prosecution of the 1980. military coup leaders before civilian courts...<sup>4</sup>

### **Rondo alla Turca**

In the last year, Turkey considerably sharpened its rhetoric towards EU. In great measure, this was caused by the once-again opened issue of Cyprus, and Turkey's threat it would completely freeze the relations with EU during the Cypriot presidency in the second half of 2012. But these threats were overblown and the Turkish "retaliation" was moderate, reduced to boycotting all the sessions of the Council of Ministers that dealt with Turkey. Simultaneously with these frictions, support for the EU integration fell in the Turkish public opinion. When the membership negotiations were opened in 2004, 75% of the Turks wanted Turkey in the Union. At this point in 2012, the number fell to 50%. Even worse is that today only 17% of the Turks believe their country will ever become a full member of EU. For these reasons, more and more vocal in the Turkish public life are those who now claim that Turkey could do without EU. Their most appealing argument is that Turkey is currently considerably more stable in economy and with a better perspective than most member states of the Union, which cannot recover from the still-ongoing euro zone crisis. The motto of Turkish euro-skeptics is "Independent of others, alone we stand stronger!"

That some new, not all too western winds blow on the Bosphorus is obvious from the focus on the Middle East in Turkey's foreign policy. Turkey's act is becoming stronger and stronger – it condones fully the Arab Spring and the democratization of the Muslim world; it passes itself as the great protector of the Palestinians and champion of their independence; and as an advocate for Iran

---

<sup>1</sup> The Turkish Army and a significant part of the public feared that Gül's rise to the presidency would speed up the Islamization of society, thus diverting Turkey from its European course.

<sup>2</sup> After the Constitutional Court's controversial decision to annul the first round of presidential elections because of the lack of quorum in the parliament (caused by the oppositional boycott), the current Prime Minister Erdoğan called early parliamentary elections. After the elections, the *Mejlis* adopted constitutional amendments on electing the President of the Republic in direct elections.

<sup>3</sup> From the point of the view of EU integrations, *Ergenekon* affair showed itself to be a Pyrrhic victory. While it did break the power of militant secularists, it also served as an excuse for the current government to deal with its opponents in a typical witch-hunt. This provoked Brussels to further criticize Ankara for breaking human rights.

<sup>4</sup> Soon after these constitutional amendments were passed, more than a thousand citizens petitioned the Turkey's Public Prosecutors to initiate investigation on crimes committed during the 1980 coup. Official investigation against Kenan Evren and other generals and plotters of the coup followed.

in Iran's clash with the West over Iran's nuclear program. In this way, Turkey successfully balances, assuring the West of its good, democratic intentions and the Muslim world of its adherence to Islamic roots. Turkey is conducting a very lively diplomatic activity to resolve the brining issues in the region – it is present throughout the region, from Tunisia and Libya via Egypt, to Palestine and Syria, and in Egypt. In many of these countries, the public opinion polls show Recep Tayyip Erdoğan as the most popular Muslim politician, and a large segment of the Muslims in countries struck by revolutions see him as one of the most influential politicians of today.<sup>1</sup> The economic success of Turkey in the last ten years contributes greatly to the desire to imitate it. At the moment, Turkey is the most successful world economy after China, and according to the prognosis of OECD, by second half of 2013. it will become the third fastest growing economy in the world.<sup>2</sup>

International engagement of Turkey is not limited to its immediate surroundings. It cannot be overlooked that the Turkish Minister of Foreign Affairs, Ahmet Davutoglu, visited all of the BRICS countries<sup>3</sup> and that it is speculated Turkey might join this loose but more and more influential economic group. Turkey is also working diligently on creating another economic alliance with Mexico, Indonesia, South Korea (the so-called MIST). This vigorous foreign policy is driven by pure economic interest on one side, but is also a product of Turkish rational politics in regard to its European future.

"One can hear more and more often voices speaking of establishing the so-called Privileged Partnership with Turkey. The idea comes from the most powerful EU countries, France and Germany, and has the political backing of the both countries' political elites. The idea proposes that Turkey does not in fact become a member state, but to get a special, most privileged position of a third country, and to utilize the joint policies of the Union, as well as its financial assistance."<sup>4</sup> Turkey will accept nothing less than a full membership and has been looking for a while now for alternatives that could compensate Turkey's possible debacle. But this "turning away to the other side" contains hidden agenda whose goal is still EU: "... Turkish officials more and more state that if EU turns its back on Turkey, Turkey is capable and ready for alternative routes of economic and political cooperation and finding concrete partners on other sides. This applies certain pressure on Brussels and provides arguments to the supporters of Turkish European integration to persuade the skeptical members of the Union and those that are hostile towards Ankara."<sup>5</sup>

It is clear that no matter the number of alternatives on the horizons, Turkey is determined to spend some more time on the direction set five decades ago.<sup>6</sup> This can be seen from the following optimistic statement of the Minister for EU and Turkish Republic's Chief Negotiator Egemen Bağış: "Although we see a fall for support in the public opinion, Turkey hopes to become a member of EU before its 100<sup>th</sup> birthday in 2023. Turkey needs the EU, but EU has even greater need for Turkey"<sup>7</sup>. This optimism should not surprise. From all that was stated it is clear that the

---

<sup>1</sup> According to the poll conducted by the Turkish agency Tesev, Erdoğan is the most popular politician in the Middle East.

<sup>2</sup> Still, at the start of 2012 Turkey made economic growth of only 3.2% as direct consequence of euro crisis. This made the Turks replace their national pride over the impressive economic performances and triumphalism over weakened Europe with awareness that future economic prosperity still depends on EU, whether Turkey becomes its member or not.

<sup>3</sup> Brazil, Russia, India, China and South Africa.

<sup>4</sup> Tanja Mišćević, *Pridruživanje Evropskoj Uniji*, Službeni Glasnik, 2009, str.107.

<sup>5</sup> Darko Tanasković, *Neoosmanizam*, Službeni glasnik, 2010, str.67.

<sup>6</sup> Although Turkey formally applied for association to the European Economic Community in 1959, the Treaty was signed in 1963.

<sup>7</sup> Bağış: Turska će do 2023. postati članica EU-a

<http://www.aa.com.tr/ba/tag/115108--bagis-turska-ce-do-2023-postati-clanica-eu-a>

last fifty years have not been lost for Turkey, because in these fifty years Turkey walked a long way from political instability and economic backwater to political and economic ascend of global proportions. And this success they owe to the process of EU accession. It could be said that it was EU that made Turkey the economic and political force capable to survive independently, without EU itself. Yet another Turkish paradox...

### **Bibliography**

1. Carol Migdalovitz, "AKP's Domestically Driven Foreign Policy", *Turkish Policy Quarterly*, Kemal Koprulu, Turkey, vol. 9, No.4, winter 2010/11.
2. Cigdem Nas, "Changing Dynamics of Turkish Foreign Policy and the EU", *Turkish Policy Quarterly*, Kemal Koprulu, Turkey, vol. 9, No.4, winter 2010/11.
3. Cizre Sakallioglu, "The Anatomy of the Turkish Military's Autonomy", *Comparative Politics*, City University of New York, USA, vol. 29, no.2/1997.
4. Constantine Arvanitopoulos, Turkey's Accession to the European Union -An Unusual Candidacy, The Constantinos Karamanlis Institute for Democracy, Greece, 2009.
5. Dani Rodrik "Ergenekon and Sledgehammer: Building or Undermining the Rule of Law?" *Turkish Policy Quarterly*, Kemal Koprulu, Turkey, vol. 10, No.1, spring 2011.
6. Darko Tanasković, *Islam- dogma i život*, Srpska književna zadruga, Beograd, 2008.
7. Darko Tanasković, *Neoosmanizam*, Službeni glasnik, Beograd, 2010.
8. Emiliano Alessandri, "Turkey's Future Reforms and the European Union", *Turkish Policy Quarterly*, Kemal Koprulu, Turkey, vol. 10, No.1, spring 2011.
9. Emiliano Alessandri, "Greater Alignment, Yet Separate Paths?", On Turkey Series, The German Marshall Fund of the United States, Washington, 2011.
10. Omer Cihad Vardan, "Turkey-EU relations and democracy in Turkey: Problems and prospects", *Turkish Policy Quarterly*, Kemal Koprulu, Turkey, vol. 8, No.1, spring 2009.
11. Lauren M. McLaren, "Explaining Opposition to Turkish Membership of the EU", *European Union Politics*, SAGE Publications, Los Angeles, vol. 8/2007.
12. Miloš B. Marković, "Spoljna politika Turske na početku 21. veka", *Međunarodna politika*, br. 1136, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2009
13. Muhamed Esad Bej, *Alah je Veliki*, Novo delo, Beograd, 1991.
14. Tanja Mišćević, *Pridruživanje Evropskoj Uniji*, Službeni Glasnik, 2009.
15. Tom Rajs, *Orijentalista*, Editor, Beograd, 2006.
16. Vojislav Lalić, *Turska bez Ataturka – Potresi na Bosforu*, "Filip Višnjić", Beograd, 1997.
17. Zoran Milošević, "Spoljno političke ambicije Turske", *Nacionalni interes*, Institut za političke studije, Beograd, god. VI, vol. 8, 2/2010.
18. Živojin Đurić, Vladimir Ajzenhamer, „Politički sistem Turske između kemalizma i islamizma“, *Srpska politička misao*, Institut za političke studije, Beograd, br. 4/2011.

### **Newspaper Articles:**

Bagis: Turska će do 2023. postati članica EU-a

<http://www.aa.com.tr/ba/tag/115108--bagis-turska-ce-do-2023-postati-clanica-eu-a>

Bagis: Članstvo Turske u EU je neminovnost

<http://www.aa.com.tr/ba/vijesti/121069--bagis-clanstvo-turske-u-eu-je-neminovnost>

Bagis: Irsko predsjedavanje EU-om prekretnica za Tursku

<http://www.aa.com.tr/ba/vijesti/112753--bagis-irsko-predsjedavanje-eu-om-prekretnica-za-tursku>

Ozdravio 'bolesnik s Bospora': Turska postala ekonomska sila

<http://www.slobodnadalmacija.hr/Svijet/tabid/67/articleType/ArticleView/articleId/187656/Default.aspx>



Mirnes Kovač, Pitanje marama i Kurda u Turskoj, *Al Jazeera Balkans*, <http://balkans.aljazeera.net/vijesti/pitanje-marama-i-kurda-u-turskoj>

Kurdski lideri odbacili Erdoganove reforme, *Al Jazeera Balkans*, <http://balkans.aljazeera.net/vijesti/kurdski-lideri-odbacili-erdoganove-reforme>

**Documents:**

Constitution of the Republic of Turkey

<http://ebookbrowse.com/the-constitution-of-the-republic-of-turkey-pdf-d25118640>

ANKARA Agreement

<http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=117&l=2>

## ЕКОЛОГИЧНО – ТЕХНИЧЕСКИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ И ЕВРОПЕЙСКА СИСТЕМА ЗА ТЪРГОВИЯ С ВЪГЛЕРОДНИ ЕМИСИИ

*докторант Нора Маламова,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

Докладът представя екологичните аспекти на емисиите на вредните газове в атмосферата и начина на функциониране на системата за търговия с тези емисии.

**Ключови думи:** въглеродни емисии; енергийна осигуреност, система за търговия с въглеродни емисии, принципи на функциониране на системата.

The report presents the ecological aspects of the damaging gases emissions in the atmosphere and the method of functioning of the emissions trade system.

**Key words:** carbon oxyde emissions; energy provision; emissions trading system; system function principles.

**JEL classification:** F; O

Предвид на стратегическото и икономическото значение на енергийната осигуреност през последните тридесет години се откроява въпросът за устойчивостта на гореспоменатите категории. В началото на настоящия век все повече се дискутира намаляването на енергийните резерви и като друга насока на обществения дебат се очертава откриване и имплементиране на нови енергийни източници. В световен мащаб дисбалансите по отношение на разпределението на енергийните резерви са свързани с липсата на достъп на близо една трета от населението на планетата до модерна енергийна осигуреност. Проблемите в тази сфера би трябвало да се разглеждат в посока на икономически растеж, социална отговорност и опазване на околната среда в рамките на едно устойчиво развитие. Определени натурални ресурси (въглища, земен газ, вятър, биомаси) съдържат универсално използвани енергийни вещества. Тези т.нар. първични енергоносители изграждат основата за голяма част от човешките дейности. Могат да бъдат разграничени три основни групи: земни енергоносители (въглища, нефт, газ), ядрена енергия (радиоактивни елементи) и възобновяеми енергии (вятърна енергия например).

Още в античността въпросът за енергийната изчерпаемост е грижа на човечеството. Използването на дърва, транспорта на енергоносителите и други терени за водна енергия са били свързани с висока трудоемкост и в редица отношения висока изчерпаемост. С технологичния напредък тези проблеми могат да бъдат ликвидирани, откривайки път на индустриалната революция от деветнадесети век. Увеличава се добивът на въглища, въвеждат се нефтодобивът, добивът на газ през шестдесетте години на двадесети век, уранодобивът през седемдесетте. Свръхпредлагането на налични енергоносители бърже довежда до свръхизползваемост и в рамките на десетилетие, до ресурсоограниченост.

Горепосочените явления са едни от причините за значителни климатични промени. Парниковият ефект например е природен механизъм, който се отразява на равнището на атмосферните температури. Този ефект за първи път е описан от френския математик и физик Жан-Батист Фурие. Газовете, които причиняват в най-голяма степен парниковия ефект, са въглероден двуокис и метан, драстично увеличеното равнище, на които е последица от човешките дейности. Производството на вредните газове от човечеството след индустриалната революция и след Втората световна война, когато се наблюдава индустриален подем,

нараства значително. По отношение на гореспоменатите периоди, пряко свързани с икономическите, се наблюдава двойно нарастване на парниковите газове. Над осемдесет процента от емисиите на вредни газове са причинени от изкопаемите горива.

Научните общности нямат еднозначно мнение по въпроса за парниковия ефект и точно за степента на нарастване на температурите. Някои изследвания показват увеличение от 1,4 до 5,8 градуса в рамките на следващото столетие.

Основният проблем не е толкова самото затопляне на земята, колкото последиците за климата, които са вече осезаеми: полярният лед се топи, морското равнище се повишава, кораловите рифове се унищожават. Решителна стъпка в посока противодействие на рисковете, причинени от парниковите газове, е протоколът от Киото, който поставя квантифицирани ограничения по отношение на вредните емисии.

Двата основни противоположни проблема са замърсяването на околната среда и изразходването на природните изкопаеми. В краткосрочен план не се очертава друга технология, която би заменила бензина или дизела в автомобилния сектор. Някои по-малко натоварващи природата субстанции могат да се използват ограничено и в средносрочен план вероятно не биха могли да заменят текущо използваемите изкопаеми субстанции. Директното използване на природен газ при моторите и двигателите с вътрешно горене, които превръщат химичната енергия в електрическа, или производството на горивни субстанции от въглища биха могли да представят заменяеми дългосрочни решения.

Една друга интензивно изследвана възможност е замяната на моторите с вътрешно горене с електрически или хибридни, които се произвеждат от редица автомобилни компании.

Третата възможност се състои в имплементирането на водород в качеството му на горивно вещество за горивни мотори или субстантно – горивни единици. Използването на водород трябва все пак да бъде анализирано в рамките на икономика, базирана на водородните източници на енергия в качеството на ерзац на икономиката, основана на преработването на изкопаеми горива. Тази нова икономическа форма, отнасяща се до фазата на преработване на енергийните източници, би могла да има предимство по отношение на опазването на природата и освен това да осигури нарастваща енергийна независимост.

Във връзка с горепосоченото се правят усилия за намаляване на вредните парникови газове от човешките дейности, които застрашават да предизвикат промени в световния климат. В ЕС е разработена система за търговия с емисии, стартирана през 2005 г., фундаментирана на принципите "cap and trade". Задължително участие на бизнес секторите в рамката, висока степен на припокриване по отношение на функционалността на рамковите компоненти, система "clean development mechanism".

Ангажираността на ЕС се свежда до намаляване на вредните парникови емисии до двадесет процента до 2020 г. спрямо нивата от 1990 г. и до тридесет процента, при положение че парниковите емисии на другите страни, поели ангажименти по отношение на редуция на вредните газове, рамкирани от протокола в Киото, бъдат редуцирани в предвидените размери.

Ревизираната система, която започва да функционира от 2013 г., ще има в по-висока степен хармонизирани правила, ще предлага по-голяма предсказуемост на участниците в разпределението на емисионните ценни книжа. Основните промени се отнасят до: включване на авиационната промишленост в индустриалната рамка, също и съоръжения за съхраняване, транспортиране и геологично съхранение на въглеродните емисии. Докато търговията с емисии притежава потенциала да включва в рамката редица икономически сектори и различни парникови газове, фокусът на европейската търговска система може да бъде измерен и верифициран с висока степен на точност.

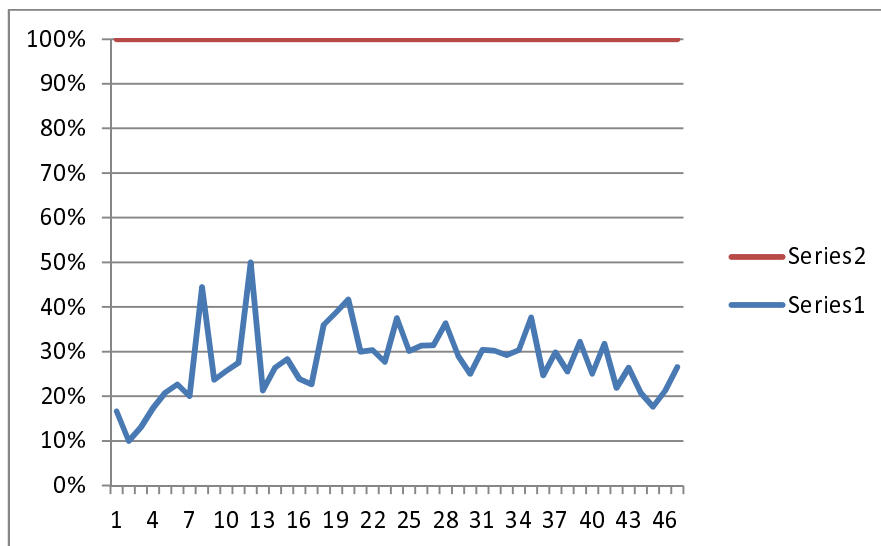
Националните разпределителни планове трябва да бъдат основани на реална цел и ясно дефинирани критерии, включващи общи правила, които са дефинирани в правната рамка, установяващи търговската система.

Разпределителният план на всяка отделна страна трябва да отразява основната цел на емисионната търговия, както и текущият и планираният. Ключово значение за функционирането на търговската система е количеството на емисионните книжа. Разпределението на прекалено много емисионни ценни книжа би означавало по-големи усилия в посока на намаление на вредните емисии по отношение на икономически сектори, които не са включени в емисионната търговска система по начини, които са по-малко ефективни.

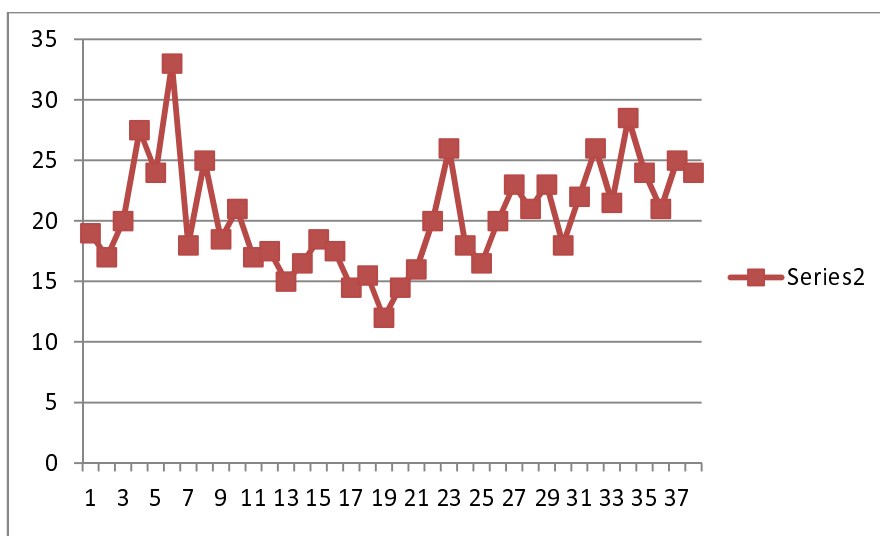
За разпределението на съоръженията трябва да се взема предвид потенциалът за редуцирането на дейностите, които не трябва да бъде по-висок от необходимото. При условие че страните членки възнамеряват да използват CDM, за да бъде постигната националната цел по отношение на премахването на вредните въглеродни ефекти, тези планове трябва да бъдат субстантифицирани например чрез бюджетни отчисления.

Европейската комисия е издала ръководство за прилагането на правилата на системата до края на 2012 г. предвид горепосочените допълнения, отнасящи се до нейното функциониране. Европейската комисия одобрява националните планове на държавите с фиксираните количества на разменните квоти, които в рамките на периода не могат да бъдат променяни.

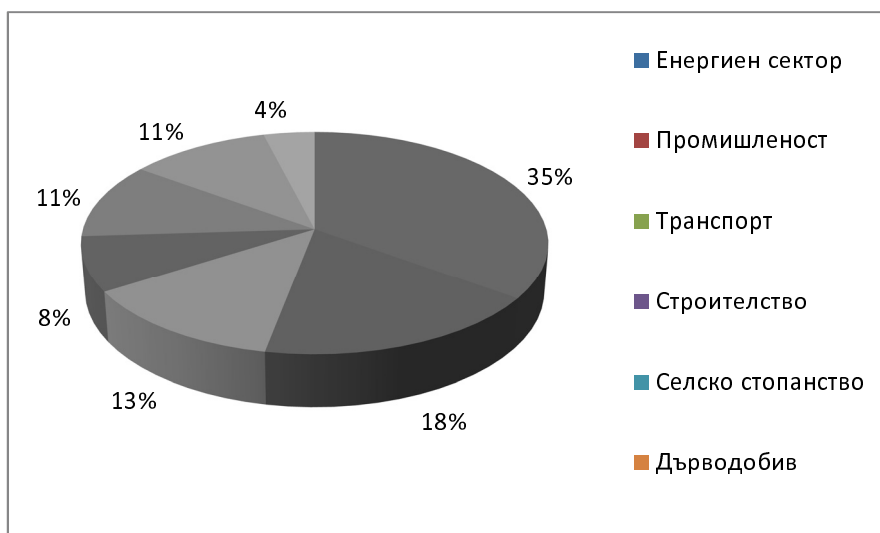
Търгуваните обеми на въглеродни емисии при база 2005 г. са представени на графиката.



Движението на цените на емисионните книжа в периода ноември 2005 – ноември 2008 е представено на следващата графика.



Процентното разпределение на източниците на въглеродните емисии по промишлени сектори е илюстрирано в следващата графика.



Търговската система притежава някои взаимозависимости от природни фактори във връзка с местоположението на икономическите мощности и икономическите конюнктурни положения.

### Литература

1. Sueddeutscher Wirtschaftsspiegel.
2. EU action against climate change, edition of the European Commission 2009.
3. The emissions gap report 2012, UNEP edition.

# ДИНАМИЧНИ ЕФЕКТИ НА РЕГИОНАЛНА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*докторант Стоян Г. Канатов,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

**JEL класификация: F15, F36**

## **Увод**

Присъединяването на Република България към Европейския съюз на 01.01.2007 г. безспорно е един от най-значимите факти в най-новата ни история. Актът на присъединяването увенча близо 10-годишните усилия на българското общество, свързани с промяна в нагласите и икономическата действителност, и премина през подаването на молба за членство в Европейския съюз (декември 1995 г.), периода на преговорите за присъединяване (2000 – 2004 г.), стигайки до официалната препоръка за членство (септември 2006 г.).

По своята същност присъединяването на Република България към Европейския съюз може да се определи като геополитически акт и утвърждаване на избора на модел на икономическо развитие, което се свързва с гарантиране на свободата на индивида и демокрацията като модел на обществен ред, придържане към принципите на свободната стопанска инициатива и предприемачеството, както и преход към пазарна икономика.

Присъединяването ни към Европейския съюз, като форма на регионална икономическа интеграция, определя насоката на икономическото развитие на страната ни вече шест години, по отношение на координирането на икономическата политика и осигуряването на свободното движение на стоки, услуги, капитал и работна сила в рамките на Съюза. Участието на страната ни в мащабния процес на регионална икономическа интеграция, развиващ се в Европа от средата на XX век, оказва съществено влияние върху развитието на националното стопанство по отношение на предоставянето на възможност на българските фирми да оперират на общия пазар и да разширят производствените си мощности, върху повишаване на интензивността на конкуренцията и специализацията на производството, свободното движение на производствени фактори, рационалното използване на ресурсите, и др.

Целта на разработката е да разгледа описателно и да измери количествено динамичните ефектите на регионалната икономическа интеграция на Република България в Европейския съюз, предоставяйки възможност за сравнение и интерпретация на статистическите данни, както и да предложи оценка за силата на въздействие, степента на проявление на различните ефекти на интеграция и тяхното влияние върху националното стопанство.

## **Регионална икономическа интеграция на Европейския съюз**

Реализацията на регионалната икономическа интеграция на Европейския съюз съответства на неокейнсианската икономическа теория за регионалната икономическа интеграция и на политическата теория на функционализма. Регионалната икономическа интеграция на Европейския съюз се реализира посредством двата основни метода на икономическа интеграция:

- Функционален метод, който съответства на либералното разбиране, че регионалната икономическа интеграция е премахване на дискриминацията между страните. Този метод е известен като "негативна интеграция", защото се състои от отстраняване на

дискриминацията и отмяна на: митнически, количествени и лицензионни ограничения пред стокообмена; валутни ограничения, ограничения за внос и износ на капитал; визови, паспортни и други ограничения;

- Институционален метод, който съответства на дирижисткото разбиране, че регионалната икономическа интеграция е координация и унификация на стопанските политики. Нарича се още "позитивна интеграция", защото служи за формиране на общата политика – парична, валутна, фискална, регионална, търговска, селскостопанска, социална и пр.

Съгласно схемата за класифициране на различните форми и степени на интеграцията на Б. Белаша Европейският съюз е достигнал до степента на регионална икономическа интеграция, известна като *Икономически съюз (Икономически и валутен съюз)*. Тя се характеризира със следните мерки за отстраняване на дискриминацията:

- премахване на мита и квоти в стокообмена между страните – членки на Европейския съюз;
- въвеждане на обща външна митническа тарифа по отношение на трети страни;
- премахване на ограниченията за свободното движение на факторите на производството (стоки и услуги, капитал и работна сила) между страните – членки на Европейския съюз;
- хармонизиране на икономическата политика на страните – членки на Европейския съюз.

Висшата степен на регионална икономическа интеграция на Европейския съюз обуславя проявлението на различни по сила и характер икономически ефекти на интеграцията, които се обособяват в две големи групи – статични и динамични ефекти.

#### **Динамични ефекти на регионалната икономическа интеграция на Република България в Европейския съюз**

Динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция се проявяват в средносрочен и дългосрочен период и се свързват с ефектите от сливането на националния пазар на България с общия пазар, елиминирането на дискриминационните ограничения и образуването на обединен, хомогенен пазар със следните дългосрочни последици:

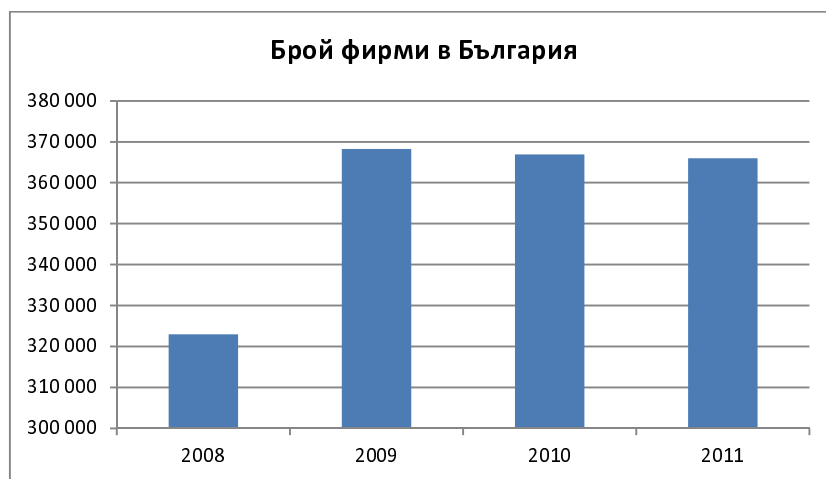
- Българските фирми получават възможност да оперират на общия пазар, да разширят производствените си мощности, да концентрират производството и да се възползват от икономии от мащаба.
- Българските фирми работят при условия на повишена интензивност на конкуренцията на общия пазар, което помага за ликвидирането на монополните пазари, води до понижаване на цените и стимулиране на търсенето.
- Общият пазар стимулира миграцията на производствени фактори, което повишава ефективността на производството и води до нарастване на търсенето.
- Ефективността на производството и инвестиционната експанзия водят до повишаване на размера на преките чуждестранни инвестиции в страната.

Динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция, чието проявление следва да търсим след присъединяването на България към ЕС, включват:

- увеличаване на разходите за инвестиции;
- устойчиво нарастване на търсенето;
- концентрация на производството и повишаване на неговата специализация;
- рационално използване на ресурсите;
- икономически растеж;
- увеличаване на съвкупния икономически потенциал.

### Динамични ефекти на регионалната икономическа интеграция по отношение на конкуренцията и структурата на пазара

Ефектите на регионалната икономическа интеграция върху конкуренцията и структурата на пазара се свързват с премахването на търговските бариери и налагането на либерализация в търговията в рамките на общността. По този начин всяка българска фирма получава право на достъп до общия пазар (десетки пъти по-голям от националния) и в същото време е подложена на по-силна конкуренция от страна на всички останали фирми, опериращи на него. При идеални други условия увеличаването на броя на фирмите участници на пазара води до повишаване на неговата ефективност и печалба за потребителите. Регионалната икономическа интеграция оказва съществено влияние върху либерализацията на пазара и доближаването на пазарната структура до модела *съвършена конкуренция*, което се отразява върху общия брой на фирмите, опериращи на пазара, размера на техните разходи, приходи и печалба, както и върху компенсираната кривата търсенето (COMP Curve).



Фиг. 1. Брой на фирмите в България за периода 2008 – 2011 г.

Както е видно от фиг. 1, в периода след присъединяването към ЕС се наблюдава ясно изразено (с повече от 10%) повишаване и устойчиво запазване на броя на фирмите, регистрирани в България. Повишаването се наблюдава през 2009 г. в сравнение с 2008 г., което съвпада и с началото на проявление на световната финансова криза в България. Тенденцията на повишаване не се запазва, а се изменя в постепенно бавно намаляване на броя на фирмите в годините на най-силно проявление на кризата. Причините за наблюдаваното повишаване, можем да търсим както в набраната инерция в националната икономика в периода 2005 – 2008 г. и в началото на процеса на кризисно реструктуриране на стопанството в условията на световна финансова криза, от една страна, така и в динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция, от друга. Предвид природата на проявление на тези две явления (краткосрочен на кризата и средносрочен на динамичните ефекти на интеграция), като основна причина за повишаване на броя на регистрираните предприятия в България следва да разгледаме по-скоро натрупаната инерция от няколко години на икономическа експанзия, в комбинация с началото на реструктуриране на икономиката вследствие на кризата. Динамичният ефект на интеграция следва да се разглежда в по-продължителен период от време, като се отчете негативното влияние на финансовата криза и свързаната с нея икономическа рецесия.



По отношение на различните по размер предприятия могат да се проследят различни резултати:



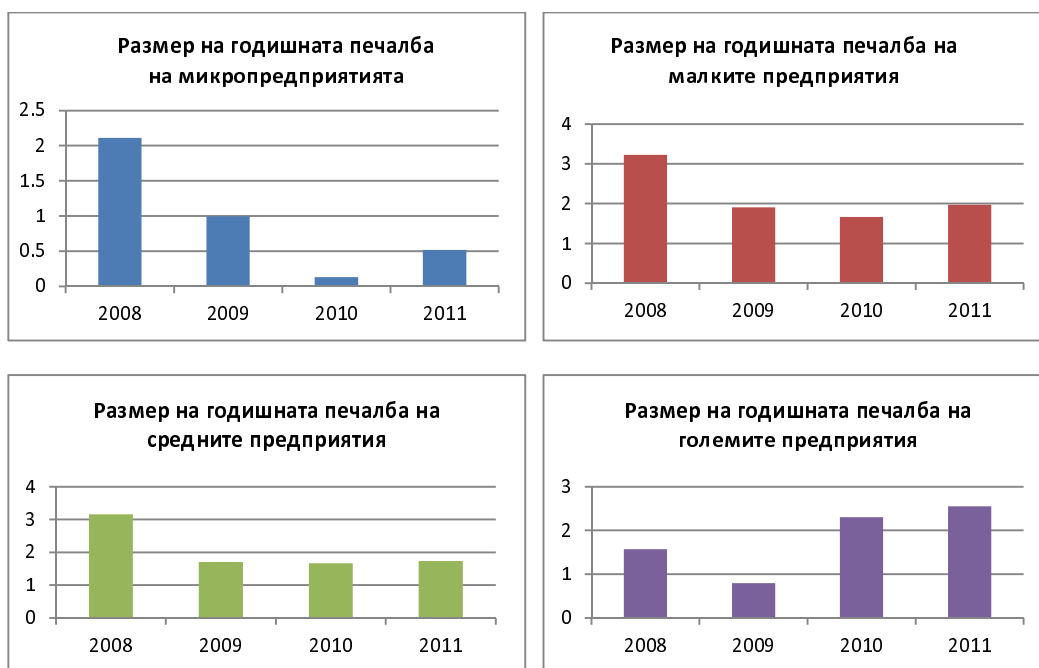
Фиг. 2. Брой на фирмите в България според броя заети лица

Както е видно от фиг. 2, през разглеждания период се наблюдава ръст и устойчиво запазване на броя на микропредприятията, докато в периода 2008 – 2010 г. има спад в броя на останалите групи предприятия. Единственото отклонение в тенденцията е броят на големите предприятия, който бележи известен ръст през 2011 г. Сред причините за тези резултати могат да се изтъкнат:

- по-високата адаптивност на микропредприятията;
- по-голямата обвързаност на средните и големите предприятия с външотърговски доставчици и партньори, в това число по отношение достъпа до финансиране и финансови продукти на европейския/международния пазар;
- по-голямата възможност за реализиране на икономии и мобилизиране на вътрешни ресурси/резерви в големите предприятия и др.



Фиг. 3. Общ размер на годишната печалба на фирмите



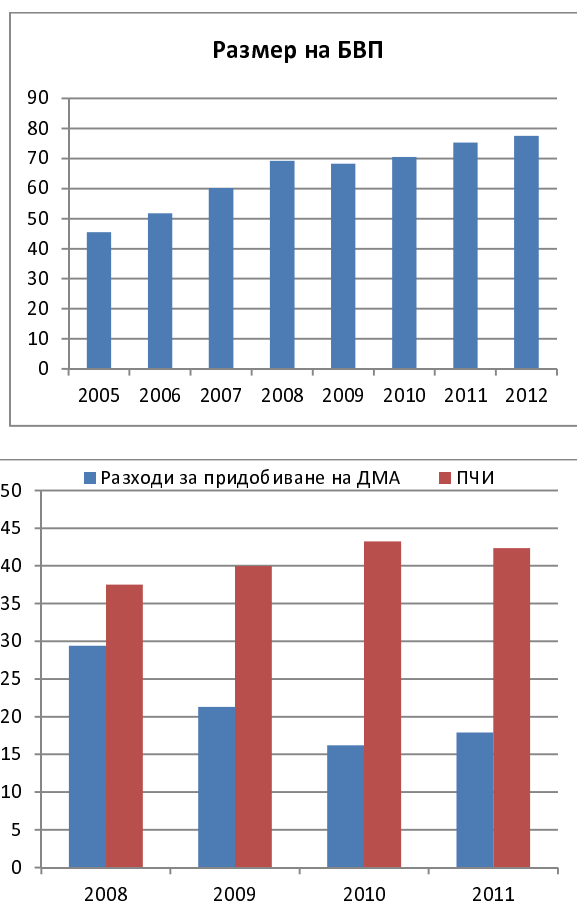
**Фиг. 4.** Размер на годишната печалба на фирмите, според броя заети лица в предприятието

Както е видно от фиг. 3 и 4, в периода 2008 – 2011 г. се наблюдава спад и постепенно възстановяване на нивата на средните приходи, разходи и печалба на фирмите в България. Повишаването на броя на регистрираните фирми с повече от 40 000 за една година през 2009 г. чисто аритметически води до понижаване на средната печалба на една фирма. В допълнение: кризисното реструктуриране на икономиката води до спад в печалбите на микро-, малките и средните предприятия, като тази тенденция се изменя след 2010 г. в постепенно възстановяване, най-силно изразено при големите предприятия. Така наблюдаваните резултати потвърждават изводите от анализа на показателя "брой на фирмите в България".

С отслабването на ефектите на световната финансова криза може да се очаква, че в периода 2013 – 2014 г. българските фирми биха достигнали общото равнище на печалбите от 2008 г. (достигнато от големите предприятия още през 2010 г.) при запазване на общия брой фирми, по-висок от този през 2008 г., което означава повече полза за потребителите и по-голямо благосъстояние за обществото. Това би потвърдило наличието на динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция.

### Динамични ефекти на регионалната икономическа интеграция по отношение на растежа

Едни от основните ефекти на регионалната икономическа интеграция е инвестиционна експанзия, повишаване на размера на инвестициите и увеличаване на капитала на предприятията. Повишената ефективност на пазара и подобреното разпределение на ресурсите логично следва да води до приток на преки чуждестранни инвестиции, закупуване на нови производствени машини и инструменти и увеличаване на обема на произведената продукция.



Фиг. 5. БВП на България, разходи за придобиване на ДМА и ПЧИ в млрд. лв.

Както е показано на фиг. 5, в периода 2003 – 2012 г. е налице тенденция на нарастване на БВП на България. Тенденцията на нарастване е по-силно изразена в първата половина на периода, докато през 2009 г. се наблюдава лек спад в БВП, причината за което е реструктурирането на икономиката в сектори търговия, строителство, финансов сектор, в условията на световна криза.

В периода 2008 – 2011 г. в България се наблюдава тенденция по увеличаване на размера на преките чуждестранни инвестиции (37,5 млрд. лв. през 2008 г. и 42,7 млрд. лв. през 2011 г.) и обратна тенденция по намаляване на разходите за придобиване на ДМА (29,4 млрд. лв. за 2008 г. и 17,9 млрд. лв. за 2011 г.). Тенденцията на увеличаване на размера на ПЧИ хармо-

низира с тенденцията по увеличаване на БВП, докато тенденцията за спад на разходите за придобиване на ДМА показва, че нарастването на БВП се дължи в по-малка степен на разширени производствени мощности и в по-голяма на други стопански мерки по подобряване на разпределението на ресурсите и ефективността на производството и търговията.

Наред с това от фиг. 6 става ясно, че се наблюдава една постоянна тенденция на нарастване на производителността на труда, което при по-нисък темп на ново придобиване на ДМА се дължи на по-добрата му организация и оптимизиране на производствените процеси.

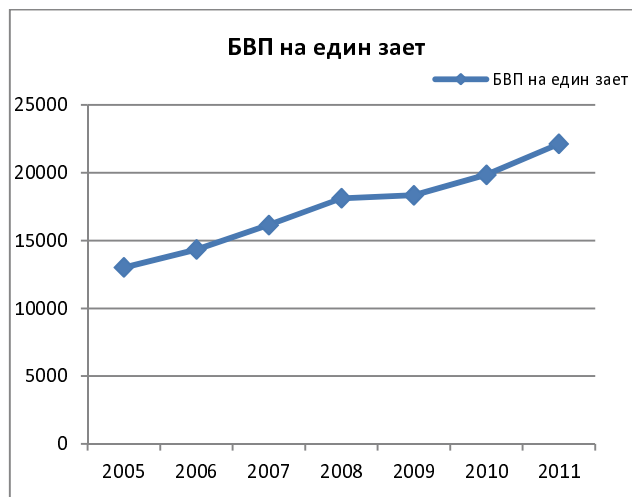
Изводът при разглеждането на ефектите на регионалната икономическа интеграция по отношение на растежа е, че е налице обща тенденция по нарастване на БВП и ПЧИ, дори в условията на световна финансова криза, вследствие повишаващата се ефективност на производството.

#### **Динамични ефекти на регионалната икономическа интеграция по отношение на пазара на труда**

Регионалната икономическа интеграция силно повлиява трудовия пазар. Свободното движение на хора, стоки, услуги и капитал в рамките на общия пазар на ЕС кара производителите да се съревновават най-вече на база производствени разходи, най-голям дял от които заемат разходите за труд.

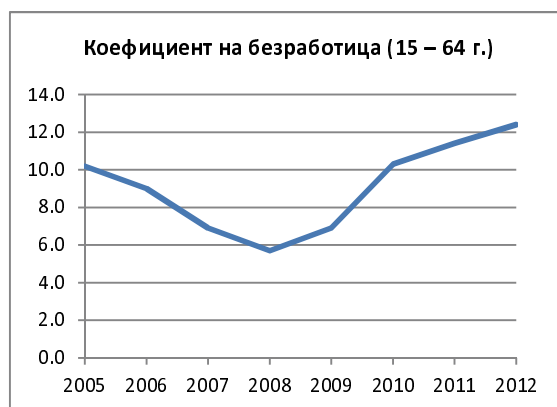
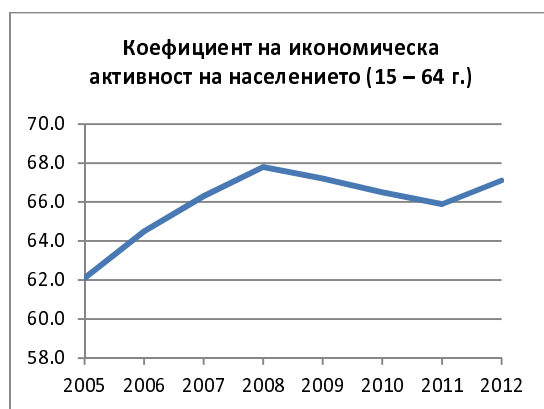
Един от най-важните ефекти на регионалната икономическа интеграция е подобряването на организацията на производството и повишаването на производителността на труда, което дава възможност за повишаване на доходите на населението и общото му благосъстояние.

Както е видно от фигурата по-долу, в периода 2005 – 2011 г. в националното стопанство се наблюдава постоянна тенденция по повишаване на производителността на труда, която почти се удвоява в рамките на разглеждания период. Въпреки съществуващата положителна тенденция производителността на труда остава доста по-ниска от средната за ЕС и във връзка с постигането на конвергенция, като цел на развитието на ЕС, предстои дълъг път на развитие и подобрения по отношение на доходите и благосъстоянието на населението.



**Фиг. 6.** БВП на работник в България, 2005 – 2011 г., в лв.

Допълнително обяснение на тенденцията на повишаване производителността на труда може да се търси и в динамиката на пазара на труда.



**Фиг. 7.** Коефициенти на икономическа активност и безработица (15 – 64 г.), 2005 – 2011 г., в %



**Фиг. 8.** Размер на средната годишна работна заплата, 2006 – 2011 г., в лв.

Както е видно от фиг. 7, в периода 2008 – 2011 г. се наблюдава спад в коефициента на икономическата активност на населението и ръст на коефициента на безработица, което се

свързва с повишена конкуренция на пазара на труда и подобряване на качеството на работната сила. През 2012 г. се наблюдава нарастване на коефициента на икономическа активност на населението и темпът на нарастване на коефициента на безработица спада, което може да се разглежда като сигнал за подобряване на състоянието на пазара на труда.

Паралелно с наблюдаваните коефициенти от фиг. 8 става ясно, че през целия период се наблюдава устойчива тенденция на нарастване на средната годишна работна заплата независимо от състоянието на заетостта. Тези наблюдения са в подкрепа на извода, че нарастването на производителността на труда в страната е устойчива тенденция.

### **Заклучение**

В доклада бяха набелязани основните направления, по които следва да се търсят динамичните ефекти на въздействие на регионалната икономическа интеграция на Република България в Европейския съюз.

Основните изводи от направения анализ са:

- Предвид факта, че има множество фактори, които влияят върху националното стопанство, е трудно да се прецени кои тенденции в развитие му се дължат само или предимно на ефектите на регионалната икономическа интеграция.
- Влиянието на световната финансова криза и реструктурирането на националното стопанство води до забавяне/модулиране на устойчивата тенденцията на повишаване равнищата на основни макроикономически показатели, като общ брой на фирмите в България и размер на годишната печалба; размер на преките чуждестранни инвестиции, производителност на труда. Въпреки въздействието на кризата тенденцията към растеж се запазва, което е видно от представените данни по отношение на периода 2010 – 2011 г. и настъпващото възстановяване на равнищата на различните макроикономически показатели до нивото от 2008 г.
- Някои от разглежданите показатели запазват по-силно изразена тенденция към растеж въпреки проявлението на кризата – наблюдава се сравнително устойчиво нарастване на размера на печалбата на големите предприятия; повишаване и устойчиво запазване броя на фирмите, регистрирани в България; повишаване на производителността на труда и размера на средната годишна работна заплата независимо от равнището на заетостта. Обяснение за устойчивостта на тези показатели следва да се търси както в динамиката на основните макроикономически показатели и реструктурирането на икономиката в условия на криза, така и в проявлението на статичните и динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция.

Направеният анализ е опит за предварителна оценка на въздействието на динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция на Република България с ЕС. За да се оцени в дълбочина въздействието на различните фактори и проявлението на отделните ефекти, следва да бъдат направени по-задълбочен анализ посредством методите на макроикономическия анализ, статистическият анализ и иконометрията, което ще подобри надеждността на направените изводи и ще донесе допълнителна научна стойност.

### **Литература**

1. Проф. д.ик.н. Маринов, В., проф. д.ик.н. М. Савов, проф. д.ик.н. М. Петров, доц. д-р М. Славова, доц. д-р Д. Хаджиниколов, С. Кръстев. Европейски икономическа интеграция. Издателство "Стопанство", УНСС.
2. Richard Baldwin, Charles Wyplosz. The Economics of European Integration, 2008.
3. НСИ: [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

# РАЗВИТИЕТО НА ИНДУСТРИАЛНАТА ПОЛИТИКА В БЪЛГАРИЯ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВ РАЗТЕЖ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Христо Иванов Тотев,  
Технически университет – Габрово*

## Увод

Индустриалното (промишленото) производство е част от икономиката като човешка дейност за задоволяване на потребностите на човека и обществото. Човешките потребности са практически неограничени, докато ресурсите за изготвянето на стоките и услугите, предназначени за задоволяването на тези потребности, са природно ограничени. Тази ограниченост на ресурсите и неограниченост на потреблението принуждава човека да осъществява своята дейност ефективно, т.е. така да я организира, че от ограничените ресурси да постигне максимално задоволяване на своите потребности. Очевидно е, че реализирането на тази цел е процес на вземане и осъществяване на решения за производство на стоки и услуги и за потреблението на тези стоки и услуги.

Икономиката и производството на материални и нематериални блага са тясно свързани и немислими без намеса от страна на държавата, независимо от наличието на пазарна икономика, като се има предвид:

- ограничеността на ресурсите;
- необходимостта от данъчно третиране, както и контрол върху социалните и другите плащания на предприятията;
- поради необходимостта от опазване на околната среда;
- поради необходимостта от стимулиране на производството и индустрията.

Всичко това налага и създаването на общата индустриална политика на ЕС, като цел на доклада е да разгледа принципите и същността на тази политика. В разработката последователно ще се анализират принципите и същността на публичните политики, както и развитието и целите на индустриалната политика на ЕС.

## 1. Същност на понятието политика

Понятието "политика" се въвежда в употреба от древните гърци. То означава целесъобразна дейност, насочена към устройство на държавата и регламентиране на отношенията между хората.

Древните гърци и римляни възприемат политиката като умение да се правят държавни закони, изкуство да се управлява държавата.

Думата "политика" идва от гръцкото "полис", което означава град-държава. Освен нея се използва и понятието "полития", под което се разбира държавно устройство, държавен живот, гражданско право. Обикновено политиката се определя като сфера на човешката дейност, свързана с отношенията между отделните класи, нации и междудържавни общности. Смята се, че сърцевина на тази дейност е проблемът за завоюване, удържане и използване на държавната власт.

Всяка политика би трябвало да има цели, принципи и механизми за решаване на държавни и обществени проблеми. Самоцелната и безпринципната политика обслужва лични и котерийни интереси.

Политиката е средство, чието умело използване може да осигури добруване на хората. Състои се от механизми и начини на действие за постигане на определени социално-икономически и политически цели. Към тях се отнасят преди всичко правни разпоредби и закони, избори за ръководни органи, създаване на контролни или други институции. Политиката включва и преговори, взаимни отстъпки и компромиси.

Политиката се определя от икономически интереси. Това са интереси на икономически организации, отделни индивиди, групи, слоеве, класи, народи.

Политиката почива на определени политически принципи. Това са изходните начала, правилата, традициите, привичките, обичаите, от които хората изхождат при изразяване на гледища, вземане на решения и предприемане на действия.

В рамките на ЕС отделните политики се изграждат, базирани на принципите и идеите за демокрация и ефективност, добросъседство и неутралитет във външната политика, взаимноизгодно международно сътрудничество и интеграция.

Добрата политика има ясни стратегически цели. Тяхното определяне и преследване става след задълбочени анализи и точна оценка на достигнатото равнище на развитие на обществените отношения. Политика, която се води без план, е обречена и завършва печално, когато се осъществява непохватно.

## **2. Общо описание на индустриалната политика на ЕС**

Във вече стария регламент – чл. 157 от ДЕС, бе отразено, че индустриалната политика ще осигурява условията, необходими за конкурентоспособността, като в съответствие със системата на отворени и конкурентни пазари дейността ще се съсредоточи върху:

- ускоряване на приспособяването на индустрията към структурните промени;
- създаване на условия, благоприятстващи инициативността и развитието на предприемачеството в ЕС и особено на малките и средните предприятия;
- насърчаване създаването на среда, благоприятна за сътрудничеството между предприемачите;
- подпомагане на по-доброто използване на индустриалния потенциал за политиката на иновации, научни изследвания и технологично развитие.

Договорната регламентация в ЕС не предвижда ценови и количествени ограничения на пазарите на индустриални продукти.

Освен това интервенциите, които в някои случаи се предприемат от страните членки, трябва да се осъществяват в съответствие с правилата на политиката по конкуренцията и съответните директиви.

По отношение на третите страни действат правилата на общата търговска политика и съгласно с тях могат да се използват мита върху внос за онези продукти, които са обект на ценови регулации или на други политики на ЕС. Това се отнася особено до търговията със стомана и черни метали, които са обект на ценова регулация, квоти и ограничения за внос съобразно Договора за ЕОВС (чл. 61).

Европейската структурна политика е свързана с подкрепата за националните индустриални политики, с използването на инструментите на общата търговска политика, главно с тези на външната защита, политиката по конкурентоспособността – с инструменти като държавна помощ, както и механизмите на ЕВП по линия на уеднаквяването на техническите стандарти.

Особено място в индустриалната политика заемат въпросите за ефективността на сектора, особено реконверсията на старите отрасли – като стомана и текстил. Наред със спада в тях трябва да се отбележи и значителното развитие на модерни отрасли като електроника и телекомуникации, които стимулират технологичните иновации, обект на големи програми на ЕС.



Съюзът стимулира конкурентоспособността чрез създаването на благоприятна среда за функциониране на индустрията и разширяване на възможностите на бизнеса. За тази цел се осъществяват следните дейности:

- подобряване на регулациите за достъп до пазара, продуктите спецификации, търговската политика и конкуренцията;
- влияние върху възможностите за адаптиране на индустрията към структурните изменения, поддържане на стабилна макроикономическа среда, подкрепа на обществените очаквания за индустрията, главно по линия на устойчивото развитие, и мерки за стимулиране на непреките инвестиции в области като технологиите и квалификацията.

Следвайки насоките на Бялата книга, индустриалната политика на ЕС включва следните области и цели на въздействие:

Първо, стимулиране на косвените инвестиции.

Второ, важен проблем на европейската промишленост е качеството на продуктите, поради което се работи за подобряване на регулациите и стандартите. Политиката по качеството се насочва както към управленските стратегии, така и към сближаване с други политики на ЕС, влияещи върху мениджмънта на компаниите, т.е. развитие на индустриалното сътрудничество.

Трето, засилване на конкуренцията чрез:

- въздействие върху функционирането на пазарите чрез съгласуване между политики на ЕС, влияещи на конкурентоспособността;
- подобряване на регулациите на вътрешния пазар чрез ефективно прилагане на изисквания за качество;
- усъвършенстване на стандартите в областите, където това е необходимо;
- осигуряване на съвместимост чрез дифузия на информацията за вътрешния пазар и инструментите за стимулиране на пазарната интеграция;
- наблюдение на въздействието на различните политики на ЕС върху конкурентоспособността и предлагане на промени, когато е необходимо.

Четвърто, подобряване на публичната администрация в областта на индустрията.

### **3. Развитие на политиката**

Индустриалната политика от "нов стил" на ЕС датира от април 2004 г..

Дотогава въпреки продължителния процес на либерализация и приватизация все още преобладаваше широка гама от национални концепции за индустриална политика. На равнище ЕС се отдаваше приоритет на рамковите условия в подкрепа на различните индустриални сектори. Бяха направени и редица секторни анализи.

Контекстът на развитие на индустриалната политика обаче се променя непрекъснато. Поради финансовата и икономическата криза разногласията относно управлението на равнище ЕС и различията в ръста на промишлено производство в държавите членки оказват въздействие върху способността на Европа да откликва на промените.

Паралелно с това възникнаха нови теми и обществени предизвикателства, сред които:

- застаряването на населението;
- опазването на климата и устойчивото развитие;
- достъпът до енергия;
- ускорената глобализация;
- обществото, основано на знания;
- цифровото общество, промените в пазарите на труда.

Всичко това доведе до обновяване и необходимост от преразглеждане на индустриалната политика в рамките на Европа 2020.

#### 4. Нови измерения на индустриалната политика в стратегията "Европа 2020"

Стратегията "Европа 2020" разграничава четири дефинирани цели:

- Заетост за 75% от населението на възраст между 20 и 64 години;
- Инвестиции в научноизследователска и развойна дейност (НРД) в размер на 3% от БВП на ЕС;
- Постигане на "20-20-20" (намаляване на вредните газове с 20%, увеличаване с 20% на енергийната ефективност и увеличаване на енергията от възобновяеми източници до 20%);
- Намаляване на напускащите преждевременно училище с 10% и увеличаване на дела на младото поколение със завършено висше образование от най-малко 40%.

За постигане на всяка от тези цели Европейската комисия предлага формирането на седем водещи инициативи, с помощта на които бързо и ефективно ще се постигнат желаните резултати.

В инициативата за "Съюз на иновации" на ниво ЕС ще се работи за завършване на европейското изследователско пространство, за стартиране на "европейски партньорства за иновации" между ЕС и партньорите на национално равнище с цел да се ускори развитието и използването на технологиите. Ще се преразгледат и доразвият структурните фондове, фондовете за развитие на селските райони, рамковата програма за иновации (СІР). На национално ниво държавите членки трябва да гарантират достатъчна наличност на кадри с научно, математическо и инженерно образование и да фокусират училищните програми върху творчеството, иновациите и предприемачеството.

С инициативата "Младежта в движение" се цели да бъде повишено качеството на образованието във всички университети в ЕС. Тук на равнище ЕС ще се работи за интегриране и засилване на програми като "Еразмус", "Мария Кюри" и др. На ниво държави членки трябва да се осигури ефективно инвестиране в образователната система.

Целта на "Програмата в областта на цифровите технологии за Европа" е до 2013 г. всички да имат широколентов достъп до интернет. Като цел е поставено и до 2020 г. да се доставя по-високоскоростен интернет до дома (най-малко 30 Mbps) и ползването на връзка от над 100 Mbps от 50% от домакинствата. На ниво ЕС ще се работи върху представяне на стабилна нормативна рамка, която да стимулира инвестициите във високоскоростен интернет.

С инициативата "Европа за ефективно използване на ресурсите" ЕС ще подкрепи преминаването към икономика с ниски въглеродни емисии, която използва по ефективен начин всички ресурси. Целта тук е да се премахне връзката между растеж и използвани ресурси и да се намалят емисиите на CO<sub>2</sub>. По този начин ще се засили конкурентоспособността и ще се насърчи по-голяма енергийна сигурност.

ЕС като едно цяло ще завърши изграждането на вътрешен енергиен пазар, като ще се насърчава използването на възобновяеми енергийни източници. Държавите членки трябва постепенно на спрат субсидиите към компании, които вредят на околната среда и същевременно да насърчават компаниите, които предприемат дейности за предпазването ѝ.

За да помогне на МСП, Комисията ще работи в тясно сътрудничество със заинтересованите страни в различни сектори (бизнес, профсъюзи, академични среди, НПО). С предвидената инициатива "Индустриална политика за ерата на глобализацията" Комисията ще работи за подобряване на бизнес средата, включително чрез намаляване на разходите по трансакции за развиване на стопанска дейност в Европа. ЕС трябва да гарантира, че транспортните и логистичните мрежи дават възможност на индустрията в целия Съюз да има ефективен достъп до общия пазар и международните пазари извън него. Държавите членки трябва да се концентрират в подобряването на условията за укрепване на интелектуалната собственост.

Както е видно, наличието на обща индустриална политика е конкретно оповестено и в новата стратегия на ЕС.

## 5. Предназначение на индустриалната политика

Предназначението на индустриалната политика е да поддържа силна преработваща промишленост в Европа и да повишава принципното осъзнаване сред гражданите и заинтересованите страни на факта, че за да се развива успешно на вътрешните и външните пазари, ЕС трябва да подлага на оценка и да адаптира условията за укрепване на промишлеността, в частност на промишленото производство и услугите.

Индустриалната политика се разглежда както на хоризонтално ниво за общо съгласуване и взаимно сътрудничество между основните стратегически отрасли, така и във вертикално ниво за отчитането на специфичните характеристики на отделните отрасли.

Стратегията на индустриалната политика на Европейския съюз обхваща 27 различни отрасли и е отразена в законодателни документи в обем над 80 000 страници. Комисията е обявила седем основни инициативи, за да бъдат посрещнати предизвикателствата на световния пазар, а именно:

- дейности, свързани със защитата на интелектуалната собственост и борбата с фалшификатите;
- дейности, свързани с конкуренцията, енергетиката и опазването на околната среда;
- дейности, свързани с конкуренцията и достъпа до пазара;
- програма за опростяване на законодателството;
- подобряване на отрасловите умения;
- управление на структурните промени в производството;
- изследвания и нововъведения в индустрията.

Секторите на индустриалното производство, които подлежат на регулиране от Европейския Съюз, са:

- автомобилостроене;
- фармацевтика;
- козметична промишленост;
- хранително-вкусова промишленост;
- текстилна промишленост;
- химическа промишленост;
- енергетика;
- стоманодобивна промишленост;
- строителство;
- военна промишленост.

Промишлената политика следва да отговори на предизвикателството, свързано с нараналата несигурност и дисбаланс, както и с безмилостната конкуренция и интереси, наложени от останалите световни играчи при определяне на рамката за силна промишлена база в Европа, инвестиции и създаване на заетост.

Както стана ясно, индустриалната политика е водеща инициатива в стратегията "Европа 2020" заедно с други такива инициативи и важни области като иновациите, уменията, търговията и единния пазар. При цялостния подход се подчертава необходимостта от ефективна координация и съгласуваност на всички политики на ЕС. Координацията и съгласуваността, включително съпътстващите ги прозрачност и осезаемост на политиките на ЕС, трябва да са в подкрепа на технологичния прогрес и на иновациите (преди всичко на главните базови технологии), на реструктурирането, създаването на заетост и присъствието на Европа на международните пазари.

Комисията предлага нов инструмент за "преглед на въздействието върху конкурентоспособността" чрез процедура на оценка, която не трябва да се ограничава единствено до факторите, свързани с цената или конкурентоспособността на себестойността, а да включва и онези, свързани с инвестициите и иновациите.

## Заклучение

В Европа всички държави членки имат свои собствени форми на индустриална политика. Картината е много разнообразна поради различията в националните структури и традиции за вземане на решения, специфичните взаимоотношения между публичния и частния сектор, както и поради различията в националните структури на икономиката и в сравнителните преимущества. Освен това настоящата криза може да породи и изкушението за упражняване на скрит протекционизъм.

Поради всички тези несъответствия крайният продукт на отделните държави членки, изразяващ се в икономически растеж и заетост, е с различни характеристики.

Една от основните цели на стратегия "Европа 2020" е по-тясното сближаване на ЕС с държавите членки. Доклади, изготвени от Комисията, могат да представляват допълнителен елемент от управлението в ЕС. Прозрачността, успешните примери и най-добрите практики могат да доведат до сближаване в нагласите на органите на управление.

Разбира се, всяка държава членка е свободна да определя собствените си силни страни и да създава знания и други видове инфраструктура, ако действията са в съответствие с правилата на ЕС. Платформите за обсъждане на натрупания опит могат да засилят сътрудничеството между групи от отделни държави членки.

Като основно предимство на индустриалната политика е имплементирането ѝ в стратегията "Европа 2020" и отвореността ѝ към едновременно самостоятелно развитие – имайки предвид отделните държави и стимулиране на сътрудничеството в рамките Съюз – създаването на по-благоприятна рамка за развитието на европейското производство, увеличаване на конкурентоспособността на продуктите на промишлените отрасли на Общността на световния пазар и поддържането на стабилна и динамична производствена база в секторите, в които страните-членки не могат да действат ефективно самостоятелно.

## Литература

1. Тотев, Христо (2012). Управление и финансиране на проекти. Габрово. ISBN 9789544360436.
2. Масларов, Светослав (1998). Валута и международни финанси. София, Princeps.
3. Младенов, Милети (2002). Пари, банки, кредит. София, Princeps.
4. Щербаков, С. Г. (2002). К вопросу о валютной и курсовой политике – Деньги и кредит, № 10.
5. Пилбийм, Кийт (1995). Международни финанси. София, ФТА.
6. Панушев, Е. (2006). Политики на Европейския съюз. София, НБУ.
7. Становище на Консултативната комисия по индустриалните промени (ССМІ) относно "Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите: Интегрирана индустриална политика за ерата на глобализацията – Извеждане на преден план на конкурентоспособността и устойчивото развитие" (СОМ(2010) 614 окончателен), Брюксел, 12 април 2011 г.
8. <http://www.europarl.europa.eu>
9. <http://europarl.bg>
10. <http://kapital.bg>

## ДИНАМИКА И СТРУКТУРА НА ТЕРИТОРИАЛНАТА КОХЕЗИЯ В ЕС И БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2012 г.

проф. д-р Нено Димов,  
докторант Кристина Минова,  
СУ "Св. Климент Охридски"

### Въведение

Териториалната кохезия е основен принцип на регионалната политика в страните от ЕС. Кохезията, или сближаването в социално-икономическото и екологичното развитие на страните от общността, се прилага с цел ограничаване и намаляване на териториалните (пространствените) неравенства, които винаги възникват обективно в хода на природно-социалната динамика. Този проблем е изведен като приоритетен за ЕС от началото на 90-те години на миналия век. Основните задачи, свързани с политиката на пространствено сближаване, са:

- Как да се използват предимствата и силните страни на всяка територия, за да се извърши качествен преход към устойчиво и балансирано развитие (на районно и национално равнище)?

- Как да се постигне ефективна териториална концентрация на ресурсите?

- Как да се минимизират разходите при управлението на територията, съответно на урбанизираните територии, селските райони и специфичните територии?

През последните две десетилетия социално-икономическото развитие на България е съпроводено с нарастващи регионални неравенства – демографски, селищни, икономически, инфраструктурни. Въпреки извършваните анализи и оценки тази тенденция се задълбочава, което е съпроводено с увеличаване на разходите на материални и финансови ресурси за управление на територията. Бяха извършени изследвания на национално равнище в страните от Западна и Централна Европа, при които се разкриха процеси на нарастване на териториалните диспропорции при развитието и териториалната организация на природно-социалните системи. Следователно за периода 2001 – 2011 г. въпреки последователно провежданата и целево финансирана политика на териториална кохезия в ЕС, получаваната добавена стойност е ниска, а за отделни страни и райони – отрицателна. Или икономическите и социалните разломи на територията на общността се разширяват. От тези изходни позиции е извършен сравнителен анализ на основни индикатори за ЕС и статистическите райони от равнище 2 на NUTS класификацията.

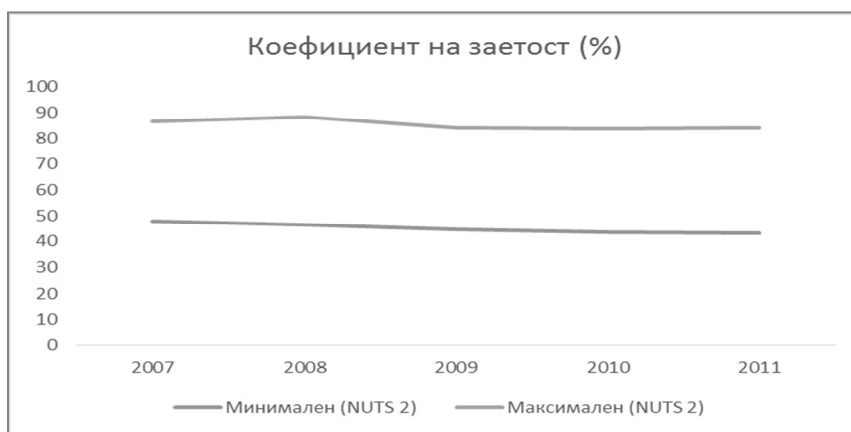
### 1. Резултати от сравнителния анализ

Анализът обхваща периода 2007 – 2011 г., за да се оцени динамиката на териториална кохезия след редовното членство на България в ЕС. Възприетият методичен подход анализира и оценява най-ниските и най-високите стойности на използваните показатели по страни и райони. Извършеният сравнителен анализ съдържа и някои слаби страни: например, *първо* – не се отделя внимание на средните стойности на използваните показатели по страни и райони, което в известна степен е ограничаващо условие за по-цялостни обобщения и оценки; *второ* – въпреки установените тенденции в динамиката на заетостта и безработицата, на работната сила, риска на бедност и БВП на 1 жител, те не са достатъчно представителни за цялостна, обобщаваща оценка на процесите на кохезия. Ние смятаме обаче, че

те характеризират изследвания процес, а получените резултати следва да се използват при регионалното планиране и регионалната политика в ЕС. Заедно с това са наложителни промени в прилагания модел за териториална кохезия през новия планов период 2014 – 2020 г.

### 1.1. Изменения в заетостта на човешкия капитал

В структурата и потенциала на човешкия капитал на страните от ЕС настъпват негативни промени. С най-висока амплитуда са тези негативни промени в България. За периода 2001 – 2012 г. средногодишно страната губи над 59,0 хил. души, което е причина за съществени, качествени промени във функциите на населените места. Текущата статистика за 2012 г. показва, че човешките ресурси на област Видин са под 100 000 жители, че в България демографските разстояния между големите и малките градове, между големите и малките села се увеличават. Най-тревожното е, че непрекъснато намаляват човешките ресурси, съпроводено и с намаляваща квалификация и образователна култура. На фиг. 1 са показани измененията в заетостта на работната сила:



Съотношение MAX/MIN				
2007	2008	2009	2010	2011
1,81	1,91	1,87	1,91	1,95

Фиг. 1. Динамика на заетостта на работната сила

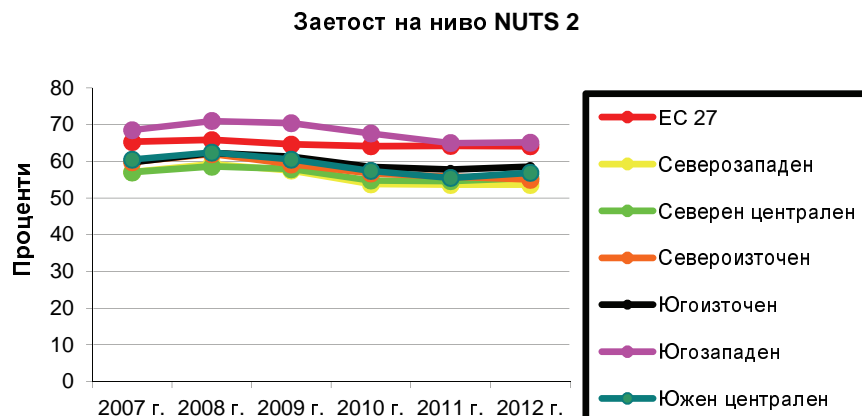
Как може и следва да се интерпретират резултатите?

*Първо* – горната линия на графиката описва динамиката по години в регионите с най-високи равнища на заетост на работната сила в общността. Прави впечатление, че заетостта след 2008 г. намалява като индикатор на глобалната икономическа криза. Заедно с това се установява, че след 2010 г. се проявява бавно увеличаване на коефициента на заетост.

*Второ* – долната линия на графиката проследява динамиката в коефициента на заетост в регионите с най-ниска заетост на работната сила. Общата тенденция на заетостта на работната сила за периода 2007 – 2011 г. устойчиво намалява. От това следва, че неравенствата в заетостта на работната сила между региони с най-ниска и най-висока заетост се увеличават. Всъщност направените изводи се потвърждават и от резултатите в таблицата към фиг. 1. Съотношението между районите (регионите) с най-висока и най-ниска заетост се увеличават от 1,81 през 2007 г. на 1,95 през 2011 г. С основание може да се твърди, че по отношение на

заетостта на работната сила между регионите от NUTS 2 хоризонталните неравенства нарастват. Според нас тази тенденция следва да се идентифицира като задържащ, ограничаващ фактор на териториална кохезия.

За България промените в заетостта на работната сила са показани на фиг. 2. За сравнение е дадена средната заетост на работната сила общо за ЕС.



Фиг. 2

Анализът разкрива, че заетостта на работната сила в България за периода 2007 – 2012 г. намалява. Това се проявява и при проследяване равнището на безработица в страната. Приведените данни показват, че с най-високи нива на заетост през 2012 г. са Югозападният и Югоизточният статистически райони, съответно с 65,1% и 58,5%.

С най-ниски нива на заетост са Северозападният и Североизточният статистически райони – съответно 53,6% и 55,0%. От това следва, че неравенствата в заетостта на работната сила между двете групи райони се увеличава и това е основание да се констатира, че динамиката на заетостта на човешките ресурси е неустойчива и небалансирана.

### 1.2. Изменения в равнищата на безработица

Безработицата е един от травмиращите социални феномени в страните от ЕС. Много висока е младежката безработица – на безработните до 29 години, която за 2012 г. е над 28,0% за общността. Намаляването на безработицата е един от приоритетите на Стратегия 2020.

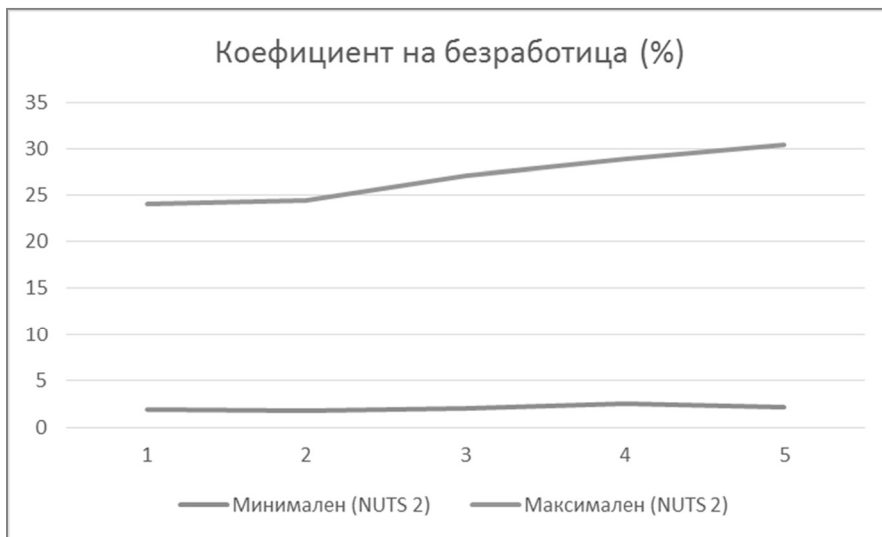
На фиг. 3 е дадена тенденцията в динамиката на равнищата на безработица между районите с най-висока и най-ниска безработица. Какви оценки и изводи могат да се направят:

*Първо* – горната линия на графиката показва промените в районите с най-висока безработица на ЕС. След 2008 г. коефициентът на безработица нараства, резултат от глобалната икономическа криза.

*Второ* – долната линия описва измененията в районите с най-ниска безработица. След 2008 г. равнището на безработица бавно се увеличава. За да се трансформира този процес, е необходима стимулираща политика на разкриване на нови работни места и целево финансиране, като неотменимо условие за устойчиво развитие.

*Трето* – коефициентът на безработица нараства от 12,68 през 2007 г. на 13,82 през 2011 г. Следователно "ножицата" между двете групи райони по отношение на безработицата се разширява. Следователно териториалната кохезия, оценена от равнището на регионалната

безработица в ЕС, е с отрицателен знак. Тоест бедните региони в ЕС са засегнати най-силно от феномена безработица, докато икономически по-развитите региони са в значително по-добра ситуация. Очевидно политиките за териториална кохезия не са ефективни.

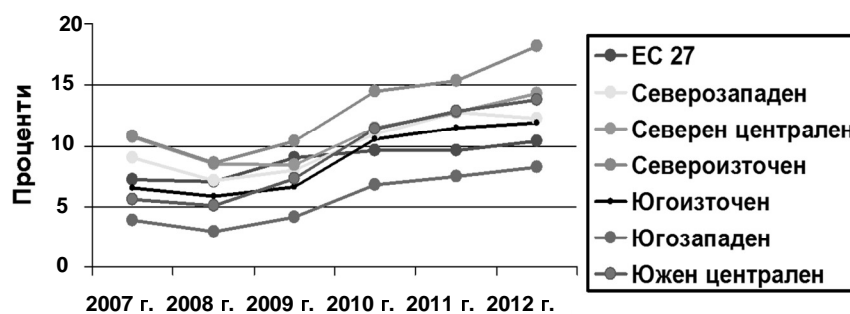


Съотношение MAX/MIN				
2007	2008	2009	2010	2011
12,68	13,56	12,90	11,12	13,82

Фиг. 3. Динамика на безработицата в ЕС и България

Динамиката на безработицата в България по статистически райони се установява от фиг. 4. За по-конкретни сравнителни анализи е дадена средната безработица и в ЕС.

### Безработни на ниво NUTS 2



Фиг. 4. Безработни на ниво NUTS 2



За България, като най-бедната страна в ЕС, динамиката на безработицата по райони от равнище NUTS 2 е важен, приоритетен проблем. Какви оценки и изводи следват от анализа на фиг. 4:

Стойностите на коефициента на средна безработица в ЕС-27 след 2008 г. се увеличават. При съпоставянето на обобщените резултати за ЕС и нивата NUTS 2 на територията на страната се установява, че с най-ниски нива са Югозападният – 8,2% и Югоизточният район – 11,9% (2012 г.). Това е провокирано от високите миграционни потоци и възможностите за заетост, които предлагат съответните райони. Анализирайки териториалните диспропорции по този показател, е редно да се отчете, че най-ниска е безработицата в Североизточния и Северния централен район – съответно 18,2% и 14,3% .

### 1.3. Риск от бедност

По данни на Евростат през 2010 г. застрашени от бедност са били 16,4% от населението на ЕС-27.

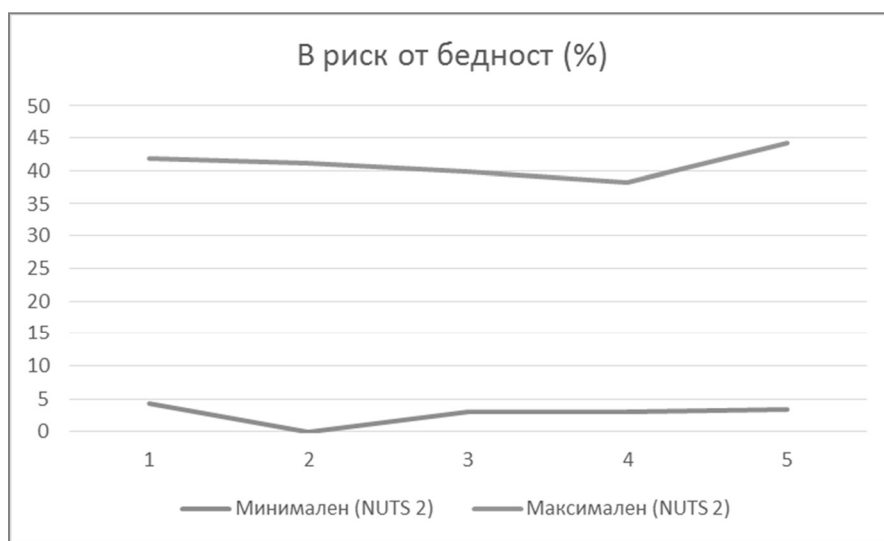
Анализът на данните от табл. 1 показва съществени различия между страните – членки на ЕС. Така например този процент за страната ни е 20,7, а за Нидерландия – 10,3%, за Чехия – 9%, за Норвегия – 11,3%. Тази разлика от 2 пъти показва, че политиката на териториална кохезия не постига желаните резултати и различията между страните са значителни.

Таблица 1

	Total			Male			Female		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
<b>EU-27</b>	16.4	16.3	16.4	15.5	15.4	15.6	17.4	17.1	17.0
<b>Euro area</b>	15.9	15.9	16.1	14.9	14.9	15.3	16.9	16.8	16.9
<b>Belgium</b>	14.7	14.6	14.6	13.6	13.4	13.9	15.9	15.7	15.2
<b>Bulgaria</b>	21.4	21.8	20.7	19.8	19.8	19.0	22.9	23.7	22.3
<b>Czech Republic</b>	9.0	8.6	9.0	8.0	7.5	8.0	10.1	9.5	10.0
<b>Denmark</b>	11.8	13.1	13.3	11.7	12.8	13.1	12.0	13.4	13.4
<b>Germany</b>	15.2	15.5	15.6	14.2	14.7	14.9	16.2	16.3	16.4
<b>Estonia</b>	19.5	19.7	15.8	16.5	17.5	15.4	22.0	21.6	16.2
<b>Ireland</b>	15.5	15.0	16.1	14.5	14.9	15.9	16.4	15.1	16.2
<b>Greece</b>	20.1	19.7	20.1	19.6	19.1	19.3	20.7	20.2	20.9
<b>Spain</b>	19.6	19.5	20.7	18.3	18.3	20.1	21.0	20.6	21.3
<b>France</b>	12.7	12.9	13.3	11.8	11.9	12.6	13.4	13.8	13.9
<b>Italy</b>	18.7	18.4	18.2	17.1	17.0	16.8	20.1	19.8	19.5
<b>Cyprus</b>	15.7	15.3	15.8	13.5	13.4	14.3	17.8	17.1	17.2
<b>Latvia</b>	25.6	25.7	21.3	23.1	24.2	21.7	27.7	27.0	21.0
<b>Lithuania</b>	20.0	20.6	20.2	17.6	19.1	20.7	22.0	21.9	19.8
<b>Luxembourg</b>	13.4	14.9	14.5	12.5	13.8	14.6	14.3	16.0	14.4
<b>Hungary</b>	12.4	12.4	12.3	12.4	12.8	12.6	12.4	12.1	12.0
<b>Malta</b>	15.0	15.3	15.5	13.6	14.7	15.0	16.4	15.9	16.0
<b>Netherlands</b>	10.5	11.1	10.3	10.5	10.8	9.7	10.4	11.3	10.8
<b>Austria</b>	12.4	12.0	12.1	11.2	10.7	10.7	13.5	13.2	13.5
<b>Poland</b>	16.9	17.1	17.6	17.0	16.9	17.4	16.7	17.4	17.7
<b>Portugal</b>	18.5	17.9	17.9	17.9	17.3	17.3	19.1	18.4	18.4
<b>Romania</b>	23.4	22.4	21.1	22.4	21.4	20.7	24.3	23.4	21.4
<b>Slovenia</b>	12.3	11.3	12.7	11.0	9.8	11.3	13.6	12.8	14.1
<b>Slovakia</b>	10.9	11.0	12.0	10.1	10.1	11.7	11.5	11.8	12.2
<b>Finland</b>	13.6	13.8	13.1	12.7	12.9	12.4	14.5	14.7	13.8
<b>Sweden</b>	12.2	13.3	12.9	11.3	12.0	11.4	13.0	14.5	14.3
<b>United Kingdom</b>	18.7	17.3	17.1	17.4	16.7	16.4	20.0	17.8	17.8
<b>Iceland</b>	10.1	10.2	9.8	9.5	9.3	9.8	10.7	11.1	9.8
<b>Norway</b>	11.4	11.7	11.2	9.9	10.1	10.1	12.9	13.2	12.2
<b>Switzerland</b>	16.2	15.1	15.0	14.5	13.5	13.8	18.0	16.7	16.2
<b>Croatia (1)</b>	17.3	17.9	20.5	15.4	16.0	19.7	19.0	19.7	21.3

(1) Break in series, 2010.

Source: Eurostat (online data code: ilc\_li02)



Фиг. 5. В риск от бедност (%)

Интересна е динамиката на риска на бедност по групи региони в общността. Известно е, че бедността е силно травмиращ проблем и задържащ политиката за устойчиво, балансирано и интегрирано развитие. Вероятно тази ситуация е едно от основанията през следващия референтен период (2024 – 2020) да се въведе още една, междинна група региони – "региони в преход". Към тях ще се прилага нова политика за финансиране. Долната линия показва, че групата на регионите в риск не се променя съществено. По-същественото е, че групата на регионите в риск от бедност рязко се увеличава след 2010 г. И тук отново се проявява тенденция, свързана с увеличаване на разстоянията между двете групи региони. Политиката при тази ситуация следва да бъде такава, че групата на регионите в риск от бедност да се доближава към другата, защитена, група региони. През 2007 г. съотношението между двете групи региони е 9,98, а през 2011 г. е 13,03. Още едно доказателство за неефективна кохезия.

#### 1.4. БВП на човек от населението

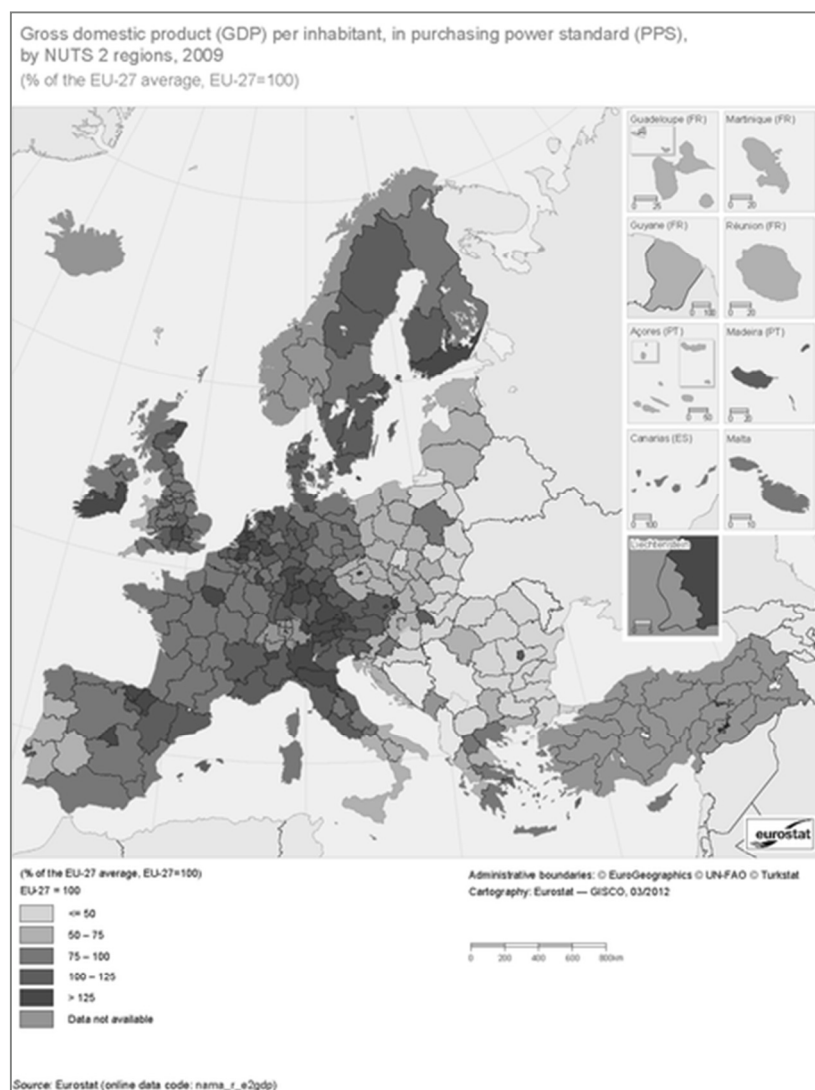
БВП/ч е основен макроикономически показател, характеризиращ развитието и растежа. Извършен е анализ на този показател на ниво NUTS 2 в ЕС-27. Повечето структурни фондове на ЕС са насочени към регионите на ниво NUTS 2, чийто БВП/ч е под 75% от средното равнище за ЕС-27.

Трябва да се направи уточнението, че БВП/ч е приведен към стандарт на покупателна способност, като БВП първоначално се изчислява в националните валути и след това се преобразува чрез паритетите на покупателната способност – т.е. вземат се предвид ценовите равнища в отделните държави членки.

За 2009 г. СПС-27 е 23 500. Различията между страните по отношение на този показател са значителни – за най-бедния регион в ЕС – Северозападния регион, в България тази стойност е 6400 СПС (27% от общата стойност за ЕС), а за Inner London във Великобритания тази стойност е 78 000 СПС (332% от средната стойност за ЕС). Тази разлика от 12 пъти е показателна, че процесите на териториална кохезия в ЕС не се развиват в желаната посока и че регионалните диспропорции между страните и регионите се задълбочават.

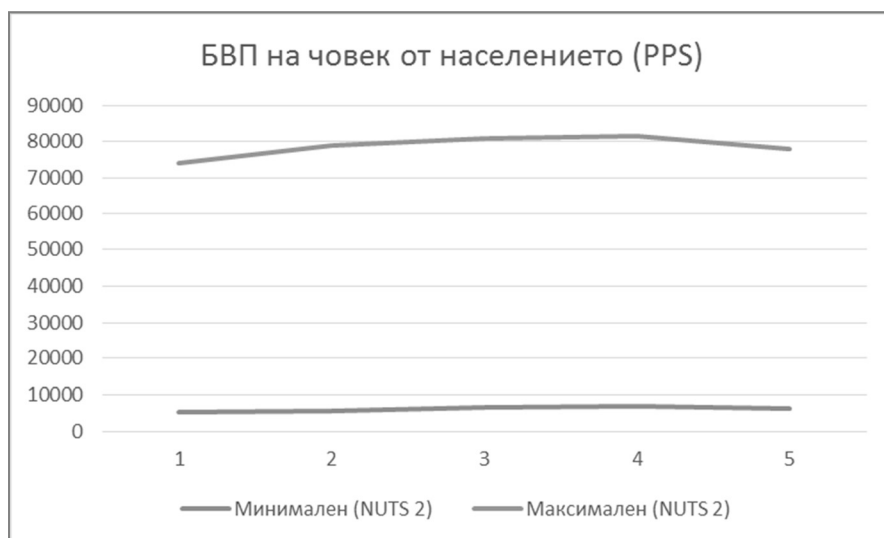
Регионалните различия по отношение на БВП/ч във всеки регион на ниво NUTS 2 като процент от средната стойност за ЕС-27 са представени на картосхемата от фиг. 6.

Като цяло 68 региона имат среден БВП на глава от населението с 25% или повече под средната стойност за ЕС-27. Общо 20 региона са съсредоточени в държави – членки от ЕС-15: Италия (пет южни региона), Франция (четири отвъдморски региона), Гърция, Португалия (по четири региона), Обединеното кралство (два региона) и Испания (регион Extremadura). Останалите 48 региона се намират в държави членки, присъединили се към ЕС през 2004 г. или 2007 г. И в 12-те държави членки има поне по един регион под това равнище, с изключение на Кипър и Малта. В 22 от тези региони средният БВП на глава от населението е бил най-много наполовина от средната стойност за ЕС-27, като тези региони се намират в България, Унгария, Полша, Румъния и Словакия. Около 38,5 млн. души живеят в 22-та региона, чийто БВП на глава от населението в СПС е 50% от средната стойност за ЕС-27 или по-малко, което е равно на 7,7% от населението на ЕС-27.



Фиг. 6. Регионални различия на БВП/ч

Каква е динамиката на показателя БВП на човек, измерен чрез PPS, по осреднени стойности за ЕС-27 е показано на фиг. 7.



Съотношение MAX/MIN				
2005	2006	2007	2008	2009
14,23	13,57	12,26	11,46	12,19

Фиг. 7

Изводите, които могат да се направят, са следните:

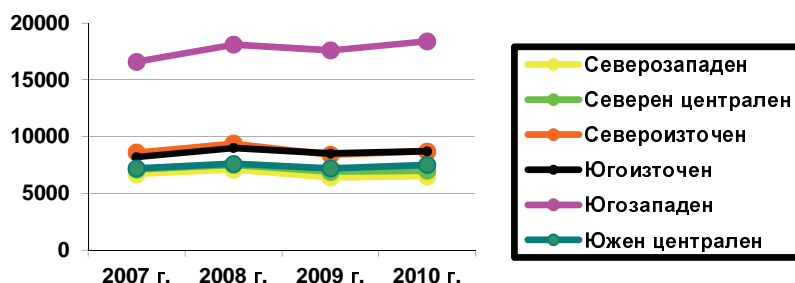
*Първо* – периодът на измерване е 2005 – 2009 г., защото статистическа информация за основните макроикономически показатели се обявява официално 2 години по-късно.

*Второ* – горната линия, показва тенденцията на показателите, в регионите с висок БВП на човек, а долната линия, регионите с нисък БВП на човек.

*Трето* – след 2008 г. БВП на 1 човек намалява в групата на регионите с високи стойности, а тенденцията в регионите с ниски стойности не се променя. И тази ситуация не може да се определи като кохезия, защото намаляват стойностите на БВП на 1 човек в първата група, т.е. тази на богатите региони в общността. С други думи, регионите с висок БВП на 1 човек стават по-малко, а се увеличават регионите с нисък БВП на 1 човек. Интересни са тенденциите на показаната графика.

На следващата графика са изобразени средните стойности за БВП/ч на ниво NUTS 2 в България.

**Регионален БВП на човек от населението (PPS) от  
ниво NUTS 2**



Фиг. 8

Тази графика ни показва една много голяма разделителна линия между най-богатия и най-бедния регион в страната. Именно тази линия показва колко слабо е застъпена териториалната кохезия на територията на Република България. Тук сравнението може да бъде отчетено не само визуално, но и статистически. За 2010 г. най-голяма нетна стойност на БВП на човек от населението притежава Югозападният социално-икономически регион – 18 400 EUR, докато за същата година Северозападният социално-икономически регион регистрира 6500 EUR. Тази голяма диспропорция е обезпокоителна и поради още един факт, а именно – Югозападният социално-икономически регион през целия период 2007 – 2010 г. рязко се е откъснал от останалата територия на страната по този показател и дава възможност за задълбочаване и на останалите социални и икономически процеси.

#### ***1.5. Пространствени вариации в разпределението на населението между общини, области и социално-икономически райони***

Процесите на пространствено разпределение на населението в страната ни могат да се определят като хаотични, в резултат от липсата на рационална, устойчива и научнообоснована политика в тази насока. Процесите на депопулация са силно изразени в голяма част от територията на България. Обезлюдени са много села в Сакар, Странджа, Краище, Северозападна България. Различията в стандарта на живот са големи и са породени от невъзможността да се финансират благоустройствени проекти в селските селища и селските общини. 50% от БВП на страната се произвежда в 5 от 28-те области – София-град, Пловдив, Варна, Бургас, Стара Загора, чиято обща територия представлява 22% от националната територия и в които живее 40 % от населението на страната. Тези пространствени диспропорции са причина за увеличаването на разходите за управление на територията.

Чрез таблица 2 са представени пространствените вариации в разпределението на населението, като е използвано сравнението между районът, областта и общината с най-голям брой население и районът, областта и общината с най-малък брой население.

**Таблица 2**

1989 г.			2012 г.		
Община, област, район за планиране с най-малък брой население	Община, област, район за планиране с най-голям брой население	Размах на вариацията	Община, област, район за планиране с най-малък брой население	Община, област, район за планиране с най-голям брой население	Размах на вариацията
община Трекляно (обл. Кюстендил) 1734 д.	гр. София 1 212 230 души	699 пъти	община Трекляно (обл. Кюстендил) 629 души	гр. София 1 291 591 души	2 053 пъти
област Видин* 158 930 д.	гр. София 1 212 230 души	7,6 пъти	област Видин 101 018 души	гр. София 1 291 591 души	12,8 пъти
Северозападен район 660 108 д.	Югозападен район 2 234 039 души	3,4 пъти	Северозападен район** 435 964 души	Югозападен район 2 118 885 души	4,8 пъти

\* Към 1989 г. в състава на Михайловградска област.

\*\* От 01.09.2008 г. Националният статистически институт използва други териториални статистически райони, които са утвърдени в Закона за регионалното развитие. В случая се използват социално-икономически райони.

Източник: Статистически годишник – 1990; Население 2012, С., НСИ.

През 2012 г. завърши първият етап на изследователския проект "Регионални профили в България". Наблюденият и оценяван период е 2001 – 2011 г. По-важните резултати са:

*Първо* – усилюва се процесът на нарастване на икономическите различия между столицата София и другите градове и области в страната – например за 2010 г., ако икономическото тегло на София е 100, следващият град е с икономическо тегло 45. *Второ* – протичат процеси на хаотично икономическо развитие – например за периода 2007 – 2010 г. икономическите разстояния между София и Пловдив се увеличават, а тези между София – Варна и София – Стара Загора намаляват. *Трето* – силно изостават по икономическо развитие периферните територии на страната. Очевидно политиката на териториална икономическа кохезия не е оптимална и ефективна.

#### ***1.6. Пространствени вариации в разпределението на ПЧИ между общини, области и статистически райони в България***

Направен е анализ и на разпределението на ПЧИ по общини, области и райони за България, тъй като това разпределение дава представа за инвестиционната привлекателност и изградения имидж на територията и показва съществени различия между отделните териториални единици от едно ниво.

Регионалното развитие като сложен и многоаспектен процес е в зависимост от комплексното влияние на множество фактори. Съществено място в изследванията на факторите за регионално развитие придобива анализът на влиянието на чуждестранните инвестиции върху икономическите, социалните и екологичните аспекти на развитието на дадена територия, в резултат на глобализационните процеси и стремежа да се измери тяхното реално влияние върху регионалното развитие.

ПЧИ са сред основните фактори за поддържане на високи и устойчиви темпове на икономически растеж.

На ниво статистически райони размахът на вариацията между региона с най-висок дял на ПЧИ и най-нисък дял за изследвания период не се променя значително.

Анализът на ниво области, от друга страна, показва съществени различия и задълбочаващи се регионални диспропорции. Тази ситуация води до допълнително усилване на съществуващите социално-икономически контрасти. Политиката в тази сфера трябва да бъде насочена към въвеждането на допълнителни регулатори и ефективни ограничения и стимули за инвестиционния процес в страната.

Един по-задълбочен анализ на ниво общини на територията на Югозападния район показва и съществена диференциация по отношение на ПЧИ на територията на региона с най-висок относителен дял. За 2011 г. разликата между размера на ПЧИ между община София-град и община Кюстендил е 448 пъти, което е показателно за огромните вътрешнорегионални различия дори в най-силно развитият регион в страната.

**Таблица 3**

2007			2012		
Район, област с най-висок дял на ПЧИ	Район, област с най-нисък дял на ПЧИ	Размах на вариацията	Район, област с най-висок дял на ПЧИ	Район, област с най-нисък дял на ПЧИ	Размах на вариацията
Югозападен район 10404969, 2 хил. евро (68,6%)	Северозападен район 425802,2 хил. евро (2,8%)	24 пъти	Югозападен район 13423894,0 хил. евро (62%)	Северозападен район 539099,1 хил. евро (2,5%)	25 пъти
София – столица 922274448,4 хил. евро	Монтана 11427,4 хил. евро	807 пъти	София- столица 11586556,9 хил. евро	Силистра 7676,3 хил. евро	1510 пъти

Източник: НСИ

### **Някои изводи**

1. Целесъобразно е да се обмисли необходимостта от оптимизиране на прилагания модел на териториална кохезия в страните от общността и в България;

2. Да се въведе категорията районна ефективност като основен, регулиращ инструмент на процеса регионално развитие и териториална кохезия;

3. В част от приеманите закони в страната да се обособят регионални раздели, чрез които нормативно да се предвидят стимули за интегрирано и устойчиво развитие на статистическите райони в страната;

4. Все още няма ефективен модел, чрез който да се свържат оптимално, интелигентно и функционално оперативните програми в района;

5. Целесъобразно е да се утвърди практиката на Регионални оперативни програми, които да се прилагат в най-бедните страни от ЕС, като алтернатива на доминиращия секторен подход на развитие и управление на процесите на регионално развитие.

### Литература

1. Иванова, П. Ефекти от преките чуждестранни инвестиции. – Банки, инвестиции, па-ри, бр. 2, 2005.
2. Русев, М. Обществена География. С., 2008.
3. [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)
4. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/RSI/>
5. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/GDP\\_and\\_household\\_accounts\\_at\\_regional\\_level/bg](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/GDP_and_household_accounts_at_regional_level/bg) – БВП и сметки на домакинствата на регионално равнище – доклад.
6. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Income\\_distribution\\_statistics/bg](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Income_distribution_statistics/bg) – Статистически данни за разпределението на доходите – доклад.



# ПРОБЛЕМИ НА ПЛАНИРАНЕТО И УПРАВЛЕНИЕТО НА ГРАДСКОТО ПРОСТРАНСТВО В БЪЛГАРИЯ: НА ПРИМЕРА НА ИПГВР В СОФИЯ, БЛАГОЕВГРАД И СТАРА ЗАГОРА

*проф. д-р Нено Димов,  
докторант Мая Георгиева,  
СУ "Св. Климент Охридски"*

## **Резюме**

Разработените интегрирани планове за градско възстановяване и развитие (ИПГВР) от края на плановия период 2007 – 2013 г. се отнасят за 36 от най-големите градове на страната. През следващите години се предвиждат такива планове да се разработят за още 31 града. Това означава, че планирането на градското развитие на 67 града ще формира мрежа от селищни полюси в националното пространство като неотменимо условие за преход към устойчиво и балансирано развитие.

От извършения анализ на Методическите насоки за разработване и прилагане на ИПГВР (2010 и 2012 г., МРРБ) и разработените планове за София, Благоевград и Стара Загора се установяват проблеми и несъответствия, които налагат обосновани корекции и ефективни решения за тяхното преодоляване. В тази насока са направени предложения за усъвършенстване на процеса на планиране и управление на урбанизираните пространства в България.

**Ключови думи:** Интегрирани планове за градско възстановяване и развитие (ИПГВР), градско пространство, устойчиво развитие

## **Abstract**

The developed Integrated urban plans for recovery and development (IUPRD) by the end of the planning period 2007 to 2013, referred to the 36 largest cities of the country. In subsequent years it provides for developing such plans in further 31 cities. This means that the planning of urban development in 67 cities will form a network of urban poles in the national space as an infeasible condition about the transition to a sustainable and balanced development.

From the analysis of Methodological guidelines for developing and applying of IUPRD (2010 and 2012, Ministry of regional development and management) and the elaborated plans about Sofia, Blagoevgrad and Stara Zagora, there are determined problems and discrepancies that impose well-founded corrections and effective decisions about their overcoming. In this regard, proposals are made to improve the process of planning and management of urban areas in Bulgaria.

**Key words:** Integrated urban plans for recovery and development (IUPRD), urban space, sustainable development

**JEL classification:** R

## **Въведение**

Планирането и устройството на градското пространство е сравнително нов интегрален подход за България. Неговата същност се изразява във функционалното обвързване на мерки и дейности за трайно подобряване (оптимизиране) на икономическото, социалното, културното и екологичното състояние на относително по-силно урбанизирана територия. Интегрираният подход в областта на градското планиране и развитие е задължително изискване за усвояване на финансовите ресурси на Европейския съюз през периода 2014 – 2020 г. Очевидно регионалната политика на общността "навлиза" в урбанизираните пространства с цел промяна и повишаване на качеството на живот на човешките ресурси.

В европейски мащаб измеренията на градския живот – екологично, икономическо, социално и културно, са взаимосвързани и формират фундамента на устойчивото и балансирано развитие. Освен това ефективно градско развитие не може да се постигне без обоснована и стимулираща политика към селските райони. Те са другия стълб на интегралната хоризонтална политика за развитие. От тези позиции мерките за физическо градско обновяване трябва да се съчетават и с мерки за подобряване на качеството на образованието, икономическото развитие, социалното приобщаване и опазването на околната среда. Нещо повече, развитието на силни и устойчиви партньорства между местните граждани, гражданското общество, локалната икономика и отделните равнища на управление е задължително предварително условие за качествена промяна на средата за живот. Това определя актуалността на изследвания проблем.

На настоящия етап от развитие интегралният подход е особено важен, като се имат предвид все по-сложните и комплексни предизвикателства, с които се сблъскват европейските градове – от специфични демографски промени и трансформации до последствията от икономическата криза, задържането на процесите по създаването на нови работни места и социалния растеж, както и от регионалните ефекти на глобалното изменение на климата. Мерките срещу тези предизвикателства ще бъдат от решаващо значение за постигане на целите за устойчиво и приобщаващо общество, залегнали в стратегията "Европа 2020".

Планирането на градското пространство в България се извършва по определени стандарти на ЕС. Такива са например т. нар. "зони за въздействие" – обособени градски територии с определено основно функционално предназначение, със сходни характеристики и състояние на физическата среда, социална и етническа структура на населението, тенденциите в хоризонталната структура на дълготрайните активи и преки чуждестранни инвестиции. Друго задължително изискване е внедряването на европейската мрежа за териториално наблюдение и сближаване на градовете – ESPON 2013. Целите на проекта най-общо са свързани с подкрепа на политиката на ЕС за териториално сближаване и хармонизация на териториалното развитие, осигуряване на качествена сравнителна информация, системни анализи и планове за развитие на формираните природно-социални териториални структури и качествена оценка на сравнителните предимства, районната ефективност и преход към нарастваща регионална конкурентоспособност.

Интегрираното развитие на градското пространство е сложен процес, при който едновременно се координират няколко аспекта от градското развитие. Целта е постигане на такъв баланс и устойчивост в урбанизираните пространства, при който изпълнението на утвърдените приоритети, стратегически цели и мерки осигуряват синергетичен ефект.

В изследването е направен опит да се идентифицират проблемите, свързани с устройството на територията и интегрираните планове за градско възстановяване и развитие на градовете София, Благоевград и Стара Загора. Целта е да се предложат допълнителни иновативни подходи за тяхното преодоляване в началната фаза на реализацията им и постигане на ефективно и функционално управление на урбанизираните пространства. В тази връзка основна задача е организирането и управлението на дейностите по практическото изпълнение на ИПГВР. Според нас е целесъобразно да се въведе използването на коефициент на териториална синергия в урбанизираните пространства и да се разшири пространственото влияние на изследваните градове чрез формиране на мрежа от вторични опорни селищни центрове в административните граници на съответните общини.

## **1. Ситуационен анализ**

Интегрираните планове за градско възстановяване и развитие (ИПГВР) са дългосрочни стратегически документи, насочени към системна и целенасочена планова и управленска

дейност. На функционално-пространствено равнище те обединяват тенденциите и закономерностите в цялостното развитие на градовете и урбанизираните пространства и част от територията на селските райони. При тази ситуация обаче се оформят жизненоважни за страната проблеми, свързани с продължаващата демографска криза и депопулация на националното пространство. Възниква сложна за решаване задача: Как чрез ИПГВР да се определят такива вектори на развитие, които да ограничават и променят демографско-селищната криза в страната? Ще посочим, че за периода 2001 – 2012 г. България ежегодно намалява с над 59 хил. души, 86,0% от населените места са с население под 1000 жители и 13,0% от селищата нямат земища. При тази среда планирането на координатите, пространствените взаимодействия и политиките на градско развитие изискват иновативни и нестандартни решения.

ИПГВР е стратегическа пространствена основа, върху която се очаква да се позиционира и надгражда нова иновационна градска политика. За качествен измерител на тази политика е задължително приемането на нов индекс на териториална синергия. Неговата величина и динамика в градското пространство ще отразява ефекта от свързването на секторните икономически, социални, културни и екологични политики на определена територия (община, градско пространство). По този начин ще се осигури съвременна методология и инструментариум за устойчиво и балансирано увеличаване на работните места, повишаване на доходите и средната продължителност на живот на населението, ще се реализират качествени и конкурентоспособни политики в сферата на икономиката, образованието и здравеопазването, ще се преминава към природосъобразни условия на средата на живот. Не бива да се забравя, че ИПГВР предоставят възможност за публичен мониторинг и контрол върху управленските практики и действия.

По своята същност ИПГВР обединяват няколко проекции (организационна, времева и функционална) на ресурси, политики и проекти по оптимален, ефективен и оптимален начин в градското пространство. Това позволява да се ограничи и задържи страничното влияние на факторите и преходите към рисково и неустойчиво състояние на интегралните природно-социални системи.

В момента, края на плановия период 2007 – 2013 г., ИПГВР са насочени само към една част от градовете на страната. Това са областните центрове и някои от най-големите градове по брой на населението и икономическа мощ, със силно изразени административни, политически, културни и разпределително-обслужващи функции (общо 36). Те обаче не обхващат всички средни (по брой население) градове в страната. С плановете се цели да се формира нова хоризонтална структура на развити и функционално устроени градски пространства, както и преход към качествено нова среда за живот на населението, което е в съответствие с доминиращата тенденция на продължаващо приоритетно развитие на градовете в ЕС. Откроява се необходимостта обаче тази политика да продължи да се развива и през следващите години, като се обхванат средните и част от малките градове в България, за които също да се разработят ИПГВР. Целесъобразността и ефективността на тази политика се налага преди всичко от силно влошената и неприявдима в дългосрочен план демографска ситуация в страната.

## **2. Сравнителен анализ на планирането и управлението на градското пространство (на примера на ИПГВР в София, Благоевград и Стара Загора)**

Според Методическите насоки за разработване и прилагане на ИПГВР (2010 г. и 2012 г.) акцентът върху устройството и организацията на градското пространство се постига чрез разкриване на зоните за въздействие в него и определяне на конкретни приоритети и мерки за тяхното развитие до 2020 г. При тази политика фокусът е насочен към обновяване на структурата и функциите на градското пространство. Затова е задължително да има коректни и ясни представи за това какво е градското пространство.

Пространството по различен начин моделира градовете и затова то може да се приеме за динамична отворена система. Развитието му е предопределено от съществуващата регионалност и поради тази причина то се диференцира с много измерения. Промените, които настъпват в динамиката, организацията и управлението на градското пространство, са определящи за качеството в начина на живот на неговите жители, броя, образователното и културното равнище на населението, транспортно-комуникационните връзки между съседните селища и т.н.

За илюстриране на някои от проблемите, отнасящи се до планирането и управлението на градското пространство на София, Благоевград и Стара Загора, може да се използва моделът на Валтер Кристалер, свързан с начина на разположение на селищата. Ако приемем, че една територия е напълно еднородна, то селищната мрежа има правилен характер във вид на шестоъгълна решетка. Най-малките селища се групират около по-голямото селище във върховете на шестоъгълника. По-големите селища също формират шестоъгълна решетка около някое още по-голямо селище, което представлява, най-общо казано, обслужващо звено от по-висок ранг. От своя страна това селище е също във върховете на шестоъгълник около още по-голям център.

Целта на ИПГВР е да свърже и обедини по определен и задължително ефективен начин устройствените планове (общи и подробни) с общинските и областните стратегии за развитие. Същността на този процес е да се разшири пространственото влияние на града като административен център чрез активни политики за формиране на вторични опорни селищни центрове и инфраструктурни коридори към по-малките населени места в общината.

Изхождайки от критерия за брой на населението според официалните данни от последното преброяване за страната (2011 г.) и следвайки Методическите насоки за разработване и прилагане на ИПГВР, може да се направят някои изводи и иновативни предложения при планирането и управлението на градското пространство.

Според ИПГВР на град София зоните за въздействие обхващат само урбанизирани пространства, разположени в границите на Столична община и отговарящи на изискванията за трайно подобряване на икономическото, социалното и екологично състояние на тези територии. Това в известна степен се оценява в ИПГВР, тъй като се отнася само до административния център – гр. София. Същността на ИПГВР е да разшири пространственото влияние на града чрез активна политика за формиране на вторични опорни селищни центрове и инфраструктурни коридори към по-малките, но близко разположени населени места. От чисто териториална гледна точка между община София и област София-град няма разлика. Същевременно гр. София е само един от четирите града (и 34 села), намиращи се на територията на област София-град, и покрива по-малко от 20% от общата територия на София-град.

Следователно при планирането на градското пространство на столицата може да се отчетат предимствата и на тези селища, които притежават някои сходни характеристики с тези на София по отношение на демографските показатели. Това означава, че селища като гр. Баня, гр. Нови Искър, с. Бистрица, с. Владая, с. Казичене, с. Лозен и с. Панчарево, на-

миращи се в периферията на територията на общината, могат да бъдат по-скоро свързани с центъра (София), а не изолирани (фиг. 1).

Сравнителните предимства на модела са свързани с трайно генериране на социално-икономически импулси от центъра към периферията на общината, което от своя страна е своеобразен преход към нова политика на интегрирано управление на градското и прилежащото урбанизирано пространство.

**Таблица 1**

Сравнителна характеристика на градовете София, Благоевград и Стара Загора по избрани показатели

Градове	Площ (км <sup>2</sup> )	Н.м.в. (м)	Брой население (2012 г. – НСИ)	Средна гъстота на населението (д/км <sup>2</sup> )	Естествен прираст на населението (по общини в брой)	Механичен прираст на населението (по общини в бр.)
София	492	550	1 213 542	930	-1889	7590
Благоевград	28,91	410	70 562	75	-34	-143
Стара Загора	85,78	169	137 881	162	-547	844

Източник: НСИ, 2013, С.



**Фиг. 1.** Адаптиран модел на Столична община за планиране на градското пространство (по Валтер Кристалер)

Градовете София, Благоевград и Стара Загора имат различен териториален обхват и демографски координати, както и различия в природната и инфраструктурната система, предопределящи и спецификата в градоустройствените политики. Следователно формалният сравнителен анализ между тях не може да бъде коректен. Независимо от това обаче, може да се оценяват отделни секторни политики на развитие – стопанска, транспортно-комуникационна, управленска, иновативна, културно-образователна, търговска и здравна,

които влияят пряко и косвено върху пространствената организация и функции на градските пространства. Например ситуирането на "зоните за въздействие" в градския организъм е с определящо влияние за качеството на средата.

Пространственото развитие на тези градове като цяло е насочено към създаване на полицентрична социално-икономическа структура, чрез която се цели да се постигне относителен баланс между околната среда и социално-икономическото развитие.

Разработените ИПГВР са неотменимо условие за усвояване на ресурси и капитализиране на сравнителни предимства чрез финансовия инструмент JESSICA. Реализацията на ИПГВР може и трябва да се извършва и с предимствата на публично-частно партньорство. Плановете са важен инструмент за изпълнение на Лайпцигската харта (2007) и за формиране на устойчиви европейски градове. С разработените ИПГВР се поставя ново начало за преход към качествена промяна в средата на живот на градското население.

Проблемът обаче се решава и регулира нормативно и с други законови актове. Целта е да се постигне оптимален и ефективен баланс в цялостната регионална, устройствена и управленска дейност в страната. В това обаче се крият рисковете при практическото изпълнение на плановете. Оказва се, че устройствената политика на страната не е синхронизирана с регионалната и е възможно да настъпят отклонения, свързани с преразход на ресурси, небалансираност и неустойчивост в териториалното развитие, засилване на миграционните процеси, влошаване на екологичната ситуация в градските територии и ограничаване на ефективната достъпност до основни услуги за населението в градовете.

Друг проблем, който следва да се отбележи, е, че ИПГВР не са нормативно регламентирани стратегически документи в България. Оказва се, че те не са законово обвързани с областните стратегии и общинските плановете за развитие. Също така не е определено нормативно и тяхното място в Националната концепция за пространствено развитие (НКПР), Общите устройствени плановете (ОУП) и Подробните устройствени плановете (ПУП) по смисъла на Закона за устройство на територията (ЗУТ) и Закона за регионалното развитие (ЗРР). Базирайки се например на ИПГВР на София и Благоевград, коректният подход изисква да се посочи, че в Закона за регионалното развитие е упоменато разработването на методически указания за изготвяне на интегрирани плановете за градско развитие. Изготвените и приети Методически насоки за разработване и прилагане на такива плановете от 2010 г. и 2012 г. не определят конкретната политика по организацията, координирането и управлението на процесите, свързани с оптимизиране на урбанизираните пространства в големите и много големите градове. В този случай ИПГВР могат да се оценяват като странични документи за устройствената политика на България. Следователно ИПГВР са само препоръчителни документи за усъвършенстване на градското планиране и устройство на градското пространство.

Така очертаната ситуация неминуемо води до опасенията, че координацията между стратегическите документи за развитие и управление е непълна. Голяма е вероятността в градовете да се създаде ентропия, която да става все по-висока, да прави градското, местното и регионалното развитие и управление по-скъпо и по-неустойчиво. Същевременно с това се очаква да се усили тенденцията пространствената ентропия в големите градове (изпълняващи функции на "острови на стабилност") да задържа и ограничава прехода към устойчиво и балансирано развитие на националното пространство. Затова препоръчителният характер на ИПГВР следва да се преобразува в задължителен за управленската практика както на примерните градове, така и всички с ИПГВР, включително и на другите 31 града, на които през следващия програмен период предстои да разработят такива.

От критичния анализ на Закона за устройство на територията става ясно, че ИПГВР не са обвързани с чл. 19, ал. 1 – 5 от него. Необходимо е привеждане в съответствие на определени нормативи и стандарти по урегулирането и застрояването на териториите и поземлените

имоти (по ЗУТ) с индикаторите за устойчиво, балансирано и интелигентно развитие на градовете (по ЗРР и Лайпцигската харта, 2007). Нарушението по чл. 19 от ЗУТ продължава в много от 36-те града с разработени ИПГВР чрез политиката, налагана от администрацията, за уплътняване на пространствата в жилищните комплекси. Тази политика е типична за гр. София. Без да се навлиза подробно в доказването на тази противозаконна дейност, може да се разработят и утвърдят индекси за ефективно и функционално усвоено градско пространство, които всъщност са част от инструментите за ефективно управление на урбанизираните пространства.

Изпълнението на ИПГВР не е самостоятелен, а интегриран процес, при който се издават Методическите насоки на базата на Националната концепция за пространствено развитие (НКПР), Общите устройствени планове (ОУП), Регионалните планове за развитие (РПР), Общинските планове за развитие (ОПР) и Областните стратегии за развитие (ОСР). Оказва се, че между тях не съществува синхрон по време и функционална обвързаност в пространството. Това означава, че една част от тези стратегически документи имат срок на действие 7 години, други 10, а НКПР и ОУП и по-продължителни времеви хоризонти за изпълнение. Много е важно посочените несъответствия по време да се преодолеят и да се постигне синергия между плановите документи. При положение че всички документи са с различен период на изпълнение, не е възможно да се постигне ефективна интегрирана и балансирана политика на планирането, устройството и управлението на територията.

### **Заключение**

В края на тази година завършва етапът на разработването и прилагането на ИПГВР на 36 града. През следващия планов период предстои да се разработят такива планове за още 31 града. Към този процес трябва да се подхожда научна обосновка, а не само чисто административно. Освен това до 2016 г. ЕС поставя условие всяка община да има общински устройствен план. Това представлява императивно изискване за получаване на одобрение за безвъзмездна финансова помощ по Структурните фондове и Кохезионния фонд, както и от други източници – инструменти за финансов инженеринг от типа JESSICA и JEREMIE.

От извършения анализ може да се направи изводът за необходимостта от системна актуализация на подходите и методите, използвани при планирането и организирането на урбанизираните пространства в страната, с важни акценти като устойчиво развитие на територията, териториална синергия и функционална, ефективна, конкурентоспособна и комфортна среда за живот.

### **Литература**

1. Георгиев, Л. Регионални и общински несъответствия. С., НБУ, 2012.
2. Димов, Н. и др. (2002). Методика за изработване на национална комплексна устройствена схема на Република България. МРРБ – НЦТР, с. 71.
3. Димов, Н. 2007, Регионално устойчиво развитие на България: предимства, ограничения и синергетичен ефект. – В: Евроинтеграция и устойчиво развитие, Фондация "Фридрих Еберт". Институт по социология при БАН, с. 173 – 190.
4. Димов, Н. (2009). Регионални изменения в социалното развитие на България: опит за нелинеен анализ. – В: България в Европейския съюз: социални предизвикателства, Фондация "Фридрих Еберт", Институт по социология на БАН, с. 141 – 164.
5. Закон за регионалното развитие, в сила от 31.08.2008 г., изм., ДВ, бр. 66 от 26 юли 2013 г.
6. Закон за устройство на територията, в сила от 31.03.2001 г., изм. и доп., ДВ, бр. 66 от 26 юли 2013 г.

7. Интегрирани планове за градско възстановяване и развитие на София, Благоевград и Стара Загора, финансирани от ОП "Регионално развитие" (2007 – 2013).
8. Методически насоки за разработване и прилагане на Интегрирани планове за градско възстановяване и развитие на градовете от ниво 4, съгласно Националната концепция за пространствено развитие на Република България до 2025 г., МРРБ, 2010 и 2012 г., София.
9. Лайпцигска харта за устойчиви европейски градове, май 2007 г., Лайпциг.
10. Смолянов, Ал. Възгледи за съвременното градско развитие. – Конференция "Пространствено планиране: проблеми и перспективи II", 19 – 20 май 2011, София.
11. Freire, Maria Emilia. (2000). The challenge of urban government: policies and practices, Washington: The world bank.
12. From unsustainable to inclusive cities, UNRISD, Geneva, 2004.
13. Higgins, Benjamin Howard. (1995). Regional development theories and their application, New Brunswick,



## ОСОБЕНОСТИ НА ПРЕГОВОРИТЕ ПО МНОГОГОДИШНАТА ФИНАНСОВА РАМКА (МФР) НА ЕС ЗА ПЕРИОДА 2014 – 2020 Г.

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

### Резюме

Разработката представя темпоралното развитие на преговорите по МФР за периода 2014 – 2020 г. Отразени са процедурите за приемане на законодателните предложения и страните, участващи в преговорния процес. Обърнато е внимание на трите фази на преговорите при приемане на МФР (разяснителна, преговорна и заключителна) и времето, в което те се осъществяват. Изяснени са целта на регламента за МФР, видовете годишни разходи (за поети задължения и за плащания), видовете разходни тавани и маржът по бюджетните редове.

**Ключови думи:** Бюджет на ЕС, процедури за приемане на бюджета на ЕС, преговори по приемане на бюджета на ЕС

### 1. Структура на "пакета за Многогодишна финансова рамка"

Преговорите по МФР 2014 – 2020 протеккоха в периода 2011 – 2013 г. Началото на преговорите бе поставено в средата на 2011 г., когато Европейската комисия представи **предложения си за нова Многогодишна финансова рамка**<sup>1</sup> на ЕС за периода 2014 – 2020 г. Те съставляват т.нар. "пакет на МФР", който съдържа следните законодателни предложения:

- Регламент за МФР;
- 5 законодателни акта относно собствените ресурси на ЕС;
- около 70 специфични секторни предложения.

Преговорите по МФР имат не само финансови измерения. Те имат за цел да определят най-общо за следващия бюджетен цикъл:

- границите на разходите на ЕС;
- разходните програми, които определят за какво ще се изразходват средствата;
- правилата, които определят как ще се финансират разходите.

По този начин, преговорите<sup>2</sup> по МФР до голяма степен оформят новите насоки в политиките на ЕС.

**Регламентът за МФР** определя максималните годишни суми (тавани), които ЕС може да изразходва в различните *области на политиката (функции)* за период от най-малко пет години. Регламентът определя и общия таван за всички разходи.

На базата на одобрената МФР, в съответствие с годишна бюджетна процедура и в границите на разходите, определени в регламента за МФР, се договаря Бюджетът на ЕС за

---

<sup>1</sup> Многогодишната финансова рамка определя максималните годишни суми, които Европейският съюз може да изразходва в различни области на политиката за определен период. Таваните, определени в регламента за МФР, не са еквивалентни на бюджета на ЕС. В действителност годишно приеманият бюджет на ЕС е винаги по-нисък от разходните тавани, определени в МФР. Необходимо е да се оставят достатъчно маржове, за да може да се реагира при непредвидените обстоятелства (единственото за политиката на сближаване таванът в МФР се смята за разходна цел). Действителните разходи на ЕС са дори по-ниски, тъй като част от бюджета не се изразходва.

<sup>2</sup> Василева А. Дебатът за реформата в бюджета на Европейския съюз и българският принос в него. – В: Реформата в бюджета на европейския съюз и бъдещото финансиране на политиките на Съюза. Изд. "Мираж-96", 2009.

всяка година. Тъй като таваните на МФР не са разходни цели, годишният бюджет на ЕС обикновено е по-нисък от разходните тавани в регламента за МФР. Единственото изключение е политиката на сближаване, където таванът в МФР действително се смята за разходна цел.

**Собствените ресурси на ЕС формират приходите на МФР.** Тъй като разходите на ЕС трябва да бъдат изцяло покрити с приходи<sup>1</sup>, собствените ресурси са тясно свързани с регламента за МФР. Към момента има три вида собствени ресурси:

- традиционни собствени ресурси (предимно мита и налози върху захарта);
- собствени ресурси от ДДС;
- собствени ресурси на база брутен национален доход (БНД).

**Специфичните секторни предложения са разходни програми.** От средата на 2011 г. до края на 2013 г. Европейската комисия представя около 70 специфични секторни предложения за дейности в областта на селското стопанство, сближаването, научноизследователската дейност, обучението, развитието и др. В предложенията се определят правила, които включват условията за допустимост и критериите за разпределяне на средствата, и се създават в инструменти в отделните области на политиката.

Основните политически елементи на тези предложения, които имат явни финансови последици, се разглеждат *в политическото направление на преговорите*. Техническите аспекти на предложенията се договарят *в рамките на законодателното направление на преговорите*. Законодателната работа може да приключи едва след като бъде постигнато споразумение по политическите въпроси.

При приемането на **различните законодателни актове от пакета за МФР** се прилагат **различни правила**:

- **Регламентът за МФР** се приема *с единодушие* от Съвета, след като е получил одобрението на Европейския парламент (Европейският парламент може да одобри или да отхвърли позицията на Съвета, но не може да приема изменения).
- **Петте законодателни акта за собствените ресурси** също се приемат от Съвета, като *основният акт* се приема *с единодушие*, а *актовете за изпълнение* – *с квалифицирано мнозинство*. Европейският парламент трябва да даде одобрението си за един акт за изпълнение и становището си за всички други актове.
- **Специфичните секторни правни актове** се приемат чрез *обикновена законодателна процедура (съвместно вземане на решения)*. Това означава, че Съветът и Европейският парламент решават съвместно, а Съветът взема решения с квалифицирано мнозинство.

## 2. Основни страни в преговорите по Многогодишната финансова рамка

**Три европейски институции са страни в преговорите по МФР:** Европейската комисия, Съветът и Европейският парламент.

**Европейската комисия** предлага пакета за МФР, който служи за основа на преговорите. В зависимост от правния акт **Съветът** приема пакета за МФР:

- съвместно с **Европейския парламент**;
- след като е получил одобрението или становището на Европейския парламент.

**Европейският съвет** дава насоки на Съвета под формата на политическо споразумение по основните политически въпроси. **Ротационното председателство на Европейския съвет разработва т.нар. "преговорна кутия"** с цел улесняване на преговорите по МФР. Тя е документ, очертаващ основните въпроси и варианти на преговорния пакет за МФР.

---

<sup>1</sup> Хубенова Т. Участието на България в приходите и разходите на бюджета на ЕС. – В: Приобщаване на България към икономиката на ЕС. МВнР и БЕКСА, 2007.

"Преговорната кутия" обхваща три части от пакета за МФР, а именно регламентът за МФР, правилата относно собствените ресурси и специфичното секторно законодателство. С напредване на преговорите този документ се актуализира непрекъснато и представлява основата за постигането на единодушно споразумение в Европейския съвет. Целта е да се постигне споразумение в Европейския съвет по основните *политически елементи на пакета* за МФР. След като бъде постигнато споразумение, това съгласие става основа на законодателната работа по различните правни актове.

Това позволява законодателната работа да приключи навреме, за да може следващата МФР, новите правила за собствените ресурси и новите разходни програми да започнат да се прилагат от началото на новия програмен период.

**В рамките на Съвета** държавите членки преговарят и постигат обща позиция по пакета за МФР. Преговорите се провеждат на **четири равнища**:

- Технически експерти (работни групи);
- Посланици (Комитет на постоянните представители);
- Министри (Съвет);
- Държавни и правителствени ръководители (Европейски съвет).

С напредването на преговорите работата се прехвърля от техническите експерти към посланиците, министрите и накрая към държавните и правителствените ръководители.

**Таблица 1**

Роля на Европейския съвет, Съвета (на министрите), Комитетът на постоянните представители (Корепер) и Работните групи към Съвета в преговорите по МФР 2014 – 2020

<b>ЕВРОПЕЙСКИ СЪВЕТ</b>	
<b>Членове</b>	28-те държавни и правителствени ръководители
<b>Председател</b>	Херман ван Ромпой
<b>Равнище</b>	най-високото политическо равнище
<b>Цел</b>	- да се разрешат всички политически въпроси и да се постигне споразумение по основните политически елементи на регламента за МФР, собствените ресурси и определени аспекти на някои от специфичните секторни предложения, които имат съществени финансови последици, въз основа на "преговорната кутия"; - да се предоставят насоки на Съвета за по-нататъшната законодателна работа с Европейския парламент.
<b>Правила за вземане на решения</b>	единодушие
<b>СЪВЕТ</b>	
<b>Членове</b>	министрите на държавите членки, компетентни по въпросите, разглеждани в различните състави на Съвета
<b>Председател</b>	ротационното председателство
<b>Равнище</b>	второ политическо равнище

Продължение

<b>Цел</b>	<p><i>Съветът по общи въпроси</i> подготвя заседанията на Европейския съвет. Целта е да се постигне възможно най-голямо сближаване на позициите на държавите членки по максимален брой политически въпроси, включени в "преговорната кутия", които не са били разрешени от Корепер, и да се предоставят насоки на ротационното председателство за по-нататъшната работа.</p> <p>Работата в <i>специализираните състави на Съвета</i> има за цел да се постигне възможно най-голямо сближаване на позициите на държавите членки по техническите елементи на специфичните секторни предложения.</p> <p>След като Европейският съвет постигне споразумение по политическите въпроси, различните състави на Съвета финализират законодателната работа с Европейския парламент с оглед на формалното приемане на правните актове от пакета за МФР.</p>
<b>Правила за вземане на решения</b>	<p>Съветът приема <i>регламента за МФР</i> и <i>решението за собствените ресурси с единодушие</i>.</p> <p>За останалите актове от пакета за МФР е необходимо <b>квалифицирано мнозинство</b>.</p>
<b>КОМИТЕТ НА ПОСТОЯННИТЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ (КОРЕПЕР)</b>	
<b>Членове</b>	посланиците към ЕС на 27-те държави членки
<b>Председател</b>	ротационното председателство
<b>Равнище</b>	първо политическо равнище
<b>Цел</b>	<p>- да се подготвят обсъжданията на равнище Съвет и във връзка с това да се постигне възможно най-голямо сближаване на позициите на държавите членки по максимален брой въпроси, които не са били разрешени на равнище работна група;</p> <p>- да се предоставят насоки на ротационното председателство за по-нататъшната работа.</p>
<b>Правила за вземане на решения</b>	На това равнище не се вземат формални решения по пакета за МФР.
<b>РАБОТНА ГРУПА</b>	
<b>Членове</b>	експерти от 27-те държави членки
<b>Председател</b>	ротационното председателство
<b>Равнище</b>	техническо
<b>Цел</b>	<p>- Изготвяне на първия технически анализ с цел подобряване на разбирането, внасяне на яснота, представяне на бележки и работа за постигане на споразумение по техническите въпроси;</p> <p>- Работна група "Приятелите на председателството" разглежда финансовите аспекти на пакета за МФР;</p> <p>- работните групи, компетентни по специфични въпроси, разглеждат техническите елементи на пакета за МФР.</p>
<b>Правила за вземане на решения</b>	На това равнище не се вземат формални решения по пакета за МФР.


Източник: <http://www.consilium.europa.eu/special-reports/mff/summary-of-the-european-council-agreement?lang=bg>

### Преговорите в Съвета протичат в две направления:

- **Политическо направление.** Държавите членки работят по основните политически елементи на пакета за МФР. Съветът и Европейският парламент провеждат редовен диалог. След като Европейският съвет постигне споразумение по политическите въпроси, постигнатото съгласие става основа на законодателната работа.

- **Законодателно направление.** Успоредно с политическото направление, държавите членки обсъждат в компетентните подготвителни органи на Съвета техническите елементи на специфичните секторни предложения. Целта е да се постигне възможно най-голямо сближаване на позициите на държавите членки, без да се засягат резултатите от преговорите по политическото направление.

След като Европейският съвет постигне споразумение по политическите въпроси, започва законодателната работа по всички аспекти на пакета за МФР.

<b>Политическо направление:</b>		<b>Законодателно направление:</b>
<p>Държавите членки работят по основните политически елементи на пакета за МФР. Това направление съдържа три фази:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <i>разяснителна фаза</i></li><li>2. <i>преговорна фаза</i></li><li>3. <i>заключителна фаза</i></li></ol> <p>Работи се върху изготвената от председателството "преговорна кутия". С напредването на преговорите работата се прехвърля от техническите експерти към посланиците, министрите и накрая към държавните и правителствените ръководители.</p> <p>След като Европейският съвет постигне споразумение по основните политически въпроси, постигнатото съгласие става основа на <i>законодателната работа</i>.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Частта от споразумението, която е свързана с регламента за МФР и правилата относно собствените ресурси, се трансформира в законодателни актове. Те се приемат от Съвета, след като получат одобрението или становището на Европейския парламент в зависимост от акта;</li><li>• Частта от споразумението, свързана с финансовите аспекти на специфичните секторни актове, служи на Съвета като насока за финализиране на законодателната работа в процеса на съвместно вземане на решения с Европейския парламент.</li></ul>		<p>Държавите членки обсъждат в компетентните подготвителни органи на Съвета техническите елементи на специфичните секторни предложения. Работи се въз основа на законодателните предложения на Комисията.</p> <p>Целта е да се постигне възможно най-голямо сближаване на позициите на държавите членки, без да се променят резултатите от преговорите в политическото направление.</p> <p>На този етап Съветът може да договори <i>частични общи подходи</i>.</p> <p>След като Европейският съвет постигне споразумение по политическите въпроси, започва законодателната работа по всички аспекти на пакета за МФР.</p>

Източник: <http://www.consilium.europa.eu/special-reports/mff/summary-of-the-european-council-agreement?lang=bg>

Фиг. 1. Направления на преговорите по МФР 2014 – 2020 г. в Съвета

По време на **разяснителната фаза** (която в преговорите по МФР 2014 – 2020 се осъществи основно през 2011 г. и приключи през месец март 2012 г.) са определени бюджетни

те приоритети на ЕС за периода 2014 – 2020 г. **Целта** е да се постигне по-добро разбиране на предложенията на Европейската комисия и да се изготвят *позициите на държавите членки*. Европейската комисия представи предложенията си за пакета за МФР, които включваха три основни части:

- един регламент за МФР, придружен от обстойно съобщение "Бюджет за стратегията "Европа 2020";

- пет акта, свързани със собствените ресурси;

- около 70 специфични секторни предложения за разходни програми и проекти, които ще бъдат финансирани чрез МФР; тези предложения обхващат области като научноизследователската дейност, образованието, сближаването, селското стопанство, помощта за развитие, политиката на съседство и т.н.

Тази фаза продължи до месец март 2012 г.

**Целта на преговорната фаза** е да се ограничат различията между държавите членки по основните въпроси. Преговорите по МФР се основават на предложенията на Европейската комисия. За да насочи преговорите, председателството на Съвета очертава най-важните въпроси и варианти в т.нар. "преговорна кутия". Тя се променя с напредването на преговорите. Постепенно възможните варианти се ограничават и текстът се преформулира. Преговорите се ръководят от принципа, че *нищо не е договорено, докато не се договори всичко*. Преговорната фаза по преговорите за МФР 2014 – 2020 започна през март 2012 г.

**Целта на заключителната фаза** (2013 г.) е да се постигне политическо споразумение по пакета за МФР в Европейския съвет. Европейският съвет постига с *единодушие* политическо споразумение въз основа на "преговорната кутия". Споразумението обхваща:

- максималните годишни суми (тавани) за разходите на ЕС като цяло и за различни категории разходи (функции);

- основните политически елементи на правилата относно собствените ресурси;

- основните политически елементи на специфичните секторни предложения, които имат съществени финансови последици.

**Целта на законодателната работа** е да се приемат близо 70-те законодателни акта от пакета за МФР. Правилата за тяхното приемане зависят от естеството на законодателния акт:

- Регламентът за МФР се приема от Съвета, след като е получил одобрението на Европейския парламент.

- Петте акта на Съвета за собствените ресурси се приемат по различни процедури в зависимост от вида законодателен акт.

- Специфичното секторно законодателство се приема чрез съвместно вземане на решение от Съвета и Европейския парламент чрез обикновената законодателна процедура.

**Целите на регламента за МФР са:**

1. да даде израз в цифри на политическите приоритети за бюджетния цикъл 2014 – 2020 г.;

2. да осигури бюджетна дисциплина за ЕС;

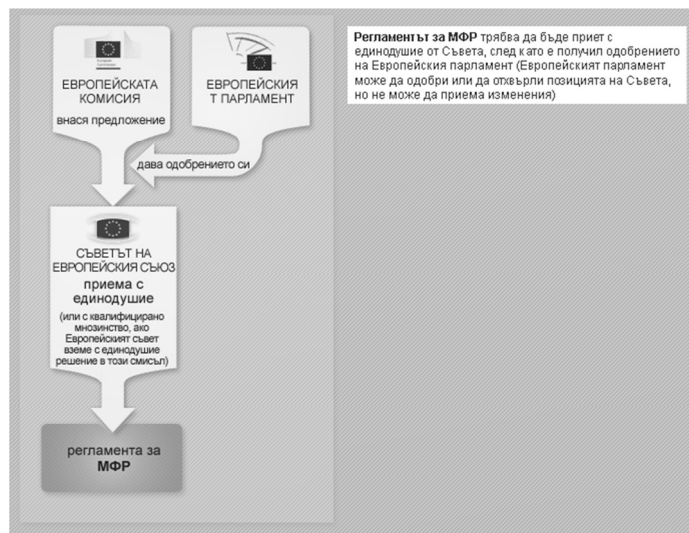
3. да улесни приемането на годишния бюджет на ЕС чрез многогодишна рамка.

Регламентът за МФР определя тавана на разходната част на по-подробния годишен бюджет<sup>1</sup> на ЕС. В рамките на годишна бюджетна процедура бюджетът на ЕС се одобрява от Съвета и Европейския парламент въз основа на предложение на Европейската комисия в границите за разходите, зададени в МФР. Тъй като таваните в МФР не са разходни цели, годишният бюджет на ЕС обикновено е по-нисък от разходните тавани в регламента за МФР. Единственото изключение е политиката на сближаване, където таванът в МФР действително е таван.

---

<sup>1</sup> Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз, София, УИ "Стопанство", 2011.

вително се смята за разходна цел. По правило Годишният бюджет на ЕС трябва винаги да бъде по-нисък от разходните тавани, определени в регламента за МФР.



Източник: <http://www.consilium.europa.eu/special-reports/mff/summary-of-the-european-council-agreement?lang=bg>

Фиг. 2. Процедура по приемане на МФР

В регламента за МФР се определят тавани за **2 вида** годишни **разходи**:

- за поети задължения – правни обещания за изразходване на средства, които не трябва непременно да бъдат платени през дадена година, а могат да бъдат изплащани в продължение на няколко финансови години;
- за плащания – действителните суми, които трябва да бъдат платени в рамките на дадена година.

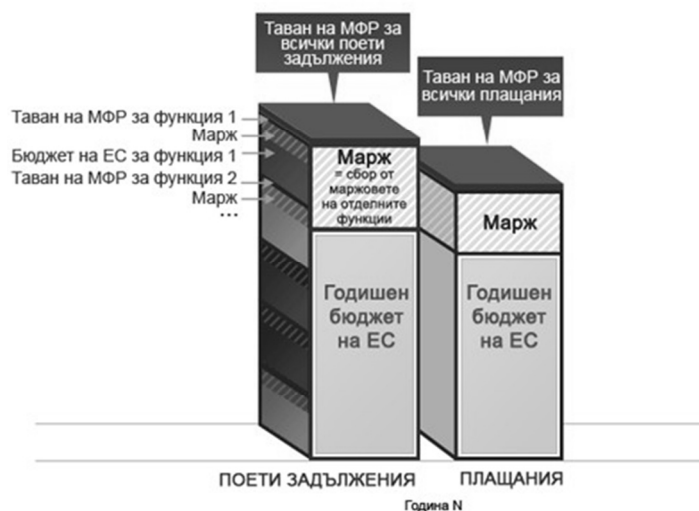
Съществуват **2 вида** разходни **тавани**:

- таван за всеки бюджетен ред, изразен в поети задължения;
- общ таван за всички разходи, изразени в поети задължения и в плащания. Общият таван за поети задължения е равен на сбора на таваните за отделните функции.

Наличният марж<sup>1</sup> по даден бюджетен ред не може да се използва за разходи по друг бюджетен ред, освен ако МФР не бъде преразгледана.

В допълнение може да се отбележи, че действащата в момента МФР съдържа подфункции (подбюджетни редове) и подтавани. **Подтаванът** ограничава разходите, включени в него, по същия начин както ги ограничават функциите и подфункциите. За разлика от бюджетните редове и подбюджетните редове, *наличният марж по даден подтаван може да се използва за разходи по бюджетен ред, извън подтавана*. Ресурсите, вписани в бюджета за програми и действия по даден подтаван, могат да се прехвърлят към други програми и действия по същият бюджетен ред.

<sup>1</sup> Маржът е разликата между годишния таван на МФР и бюджета на ЕС като обща сума (в поети задължения или плащания) или по отношение на отделните функции (в поети задължения). Наличните маржове по даден бюджетен ред не могат да се използват за разходи по друга бюджетен ред, освен ако многогодишната финансова рамка не бъде преразгледана.



Източник: <http://www.consilium.europa.eu/special-reports/mff/summary-of-the-european-council-agreement?lang=bg>

**Фиг. 3.** Схема на таваните на МФР за поети задължения и плащания

В контекста на таваните на разходите подбюджетният ред и бюджетният ред се различават единствено от гледна точка на представянето. И в двата случая се определя максимален таван на разходите и не се позволява наличният марж по даден бюджетен ред (подбюджетен ред) да се използва за разходи по друг бюджетен ред (подбюджетен ред).

### Заклучение

Преговорите по МФР 2014 – 2020 са пресечна точка на вижданията за бъдещото развитие на Европейския съюз на трите европейски институции, които участват в преговорите по приемането на МФР (Европейска комисия, Европейски парламент и Съвет) и на интересите на държавите – членки на ЕС. (Тези интереси държавите членки защитават в работните групи към Съвета, в Комитета на постоянните представители и на равнище министри по време на заседанията на Съвета). Тези преговори са изключително важни за правилното осъществяване на общите европейски политики, които се финансират от бюджета на Европейския съюз.

### Литература

1. Василева А. Дебатът за реформата в бюджета на Европейския съюз и българският принос в него. – В: Реформата в бюджета на европейския съюз и бъдещото финансиране на политиките на Съюза. Изд. "Мираж-96", 2009.
2. Хубенова, Т. Участието на България в приходите и разходите на бюджета на ЕС. – В: Приобщаване на България към икономиката на ЕС. МВнР и БЕКСА, 2007.
3. Бонева, С. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз. София, УИ "Стопанство", 2011.
4. Съвет на ЕС, <http://www.consilium.europa.eu/special-reports/mff/summary-of-the-european-council-agreement?lang=bg>



# РОЛЯТА НА АГЕНЦИИТЕ ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В ПРОЦЕСА НА ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ

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

## **Резюме**

Европейската интеграция на България е процес на сближаване на страната към европейската общност, както и взаимодействието ѝ с другите държави членки. Сближаването се извършва на икономическо, политическо и юридическо ниво. В днешно време европейската интеграция в голяма степен се възприема като принадлежност и членство към Европейския съюз.

Целта на доклада е да покаже влиянието на агенциите за регионално развитие върху европейската интеграция на България и икономическото развитие на страната, както и от технологична гледна точка на процеса, свързан с усвояването на средства от европейските фондове.

За основа на изследването са използвани Доклад на Европейската асоциация на агенциите за развитие за "Създаване, развитие и управление на агенциите за регионално развитие" (APP), Доклад за глобалната конкурентоспособност на Световния икономически форум и членството в ЕС и конкурентоспособността на българската икономика на Института "Отворено общество" в България.

## **Abstract**

Bulgaria's European integration is a process of convergence to the European Community, as well as interaction with other Member States. The integration is done on economic, political and legal level. Nowadays, European integration is largely perceived as belonging and membership to the European Union.

The aim of this report is to show the influence of the Regional Development Agencies in the process of Bulgaria's European integration and economic development of the country and from a technological point of view of the process involved in the absorption of EU funds.

The study is based on the Report of the European Association of Development Agencies (EURADA) "Creation, development and management of the Regional Development Agencies", Global Competitiveness Report of the World Economic Forum and the EU membership, as well as the "Competitiveness of the Bulgarian Economy" prepared by "Open Society Institute in Bulgaria".

## **1. Състояние на българската икономика**

В годишния доклад за конкурентоспособност на Световния икономически форум България се намира на 57-мо място сред 148 страни. Тенденцията е предвиждане на България в по-предни позиции – от 74-то място през 2011 и 62-ро през 2012 до 57-мо място през 2013 г.

Световният икономически форум основава своето изследване на индекс за конкурентоспособността на макро- и микроравнище, базирани на 12 фактора, както следва:

- институции;
- инфраструктура;
- макроикономическа среда;
- здравеопазване и основно образование;
- висше образование и обучение;
- ефективност на стоковите пазари;
- ефективност на пазара на труда;

- финансови пазари;
- размер на пазара;
- технологична готовност;
- степен на развитие на бизнеса;
- иновативност.

Въпреки че предвиждането на България на по-предни позиции в глобалната икономическа картина състоянието на българския бизнес не се оценява като положително, тъй като се предвижда назад в класирането от 97-ма на 106-то място. Негативната тенденция произтича от неефективната политика на обучение и квалификация на персонала и липсата на активни маркетингови стратегии и трудностите, с които се сблъскват предприемачите, произтичащи от общата икономическа криза.

Според доклада качеството на институциите остава назад в класирането както през изминалата година на 108-мо място, така и през тази година – на 107-ма позиция. На 108-мо място страната се нарежда и при развитие на клъстерите. По отношение на пазара на труда България отстъпва от 49-та позиция през миналата година и тази година се нарежда на 61-во място. Негативно се оценява и способността на страната да привлича и задържа трудоспособни и образовани хора. Все още може да се каже, че българските конкурентни предимства произтичат преди всичко от евтината работна ръка.

За пореден път тези факти са сериозен сигнал за българските институции и политици. Необходимостта от въвеждане на електронното правителство, прозрачната политика, доброто партньорство с неправителствения сектор и бизнеса, безпристрастната и бърза съдебна система, по-ниската административна тежест са едни от най-ефективните решения за подобряване на позициите в тази сфера. Българските оперативни програми подпомагат провеждането и осъществяването на тези цели и правят опити за развитие на конкурентоспособността на българската икономика, инфраструктура, транспорт, регионално развитие, здравеопазване и образование.

Оперативната програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007 – 2013 г." преминава през две конкретни цели: насърчаване на новаторството и повишаване на ефикасността на предприятията, както и подобряване на бизнес средата. Съгласно програмата тези цели ще подпомогнат българските предприятия да придобият международна конкурентоспособност и едновременно с това ще им даде ключовата роля за създаването на устойчив растеж в българската икономика в рамките на икономиката на бъдещето, основана на знанието, и нарастващата глобализация.

Ситуацията в момента показва, че въпреки добре заложените цели и намерения на политици и администрация, днес съществува риск от загуба на средства по Оперативната програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007 – 2013 г. Според министъра на икономиката и енергетиката Драгомир Стойнев в края на програмния период се предвижда да се ускори процесът по оценка на проекти и сключване на договори за безвъзмездна помощ, както и въвеждане на подходяща организация за бързо съгласуване на документи. Тези мерки могат да се откажат не достатъчно ефективни и навременни при усвояването на средства по оперативните програми.

В новия програмен период продължава диалогът с бизнеса и гражданското общество, относно подготовката на Оперативната програма "Иновации и конкурентоспособност", подготвяна за финансиране в периода 2014 – 2020 г.

В Националната програма за развитие "България 2020" визията на България е: през 2020 г. България да е държава с "конкурентоспособна икономика, осигуряваща условия за пълноценна социална, творческа и професионална реализация на личността чрез интелигентен, устойчив, приобщаващ и териториално балансиран икономически растеж". Съгласно целите

на програмата е необходимо да се повиши жизненият стандарт, да се изгради информационна мрежа и да се повиши конкурентоспособността.

На базата на визията и целите се очертават осем приоритетни направления. Три от тях са директно свързани със стопанското развитие:

- "Постигане на устойчиво интегрирано регионално развитие и използване на местния потенциал";
- "Подкрепа на иновационните и инвестиционните дейности за повишаване на конкурентоспособността";
- "Укрепване на институционалната среда за по-висока ефективност на публичните услуги за граждани и бизнес".

Тези приоритетни направления в най-голяма степен ще подпомогнат бизнеса и повишаването на конкурентоспособността на българската икономика на международния пазар.

## **2. Създаване и цели на агенциите за регионално развитие**

Съществуват фактори на развитието, които остават извън изследванията и наблюденията, като основен е неправителственият сектор и в частност агенциите за регионално развитие. В повечето страни в процес на присъединяване към Европейския съюз, главно с помощта на външни финансиращи организации (Американската агенция за международно развитие, офисите по места на Европейския съюз или чрез директиви на Европейския съюз), се създадоха агенции и мрежа от агенции за регионално развитие. Основните цели са насочени в: инвестиране в изграждане на институционален и кадрови капацитет за подпомагане на малки и средни предприятия; изготвяне, кандидатстване и управление на проекти; разработване на стратегии и маркетингови планове.

Обективната основа на процеса на създаване на Агенции за регионално развитие е нарасналата през последните години роля на местните и регионални власти в икономическото развитие на местно ниво. Друго предизвикателство е да се разработи нов модел за икономическо развитие и едновременно да се намали броят на хората, социално изключени от технологичната революция в съвременното общество. В тази насока е и намесата от страна на местните и регионални власти. Те играят важна роля в стимулиране, организиране, подпомагане и популяризиране на местните мрежи за икономическо развитие. Успехът на местните и регионалните власти е свързан с принципните разбирания, отнасящи се до начина, по който виждат собствената си роля в национален и международен план.

"Агенциите за регионално развитие са оперативни структури, които определят отраслови или общи проблеми на развитието, избират гама от възможности или методи за тяхното разрешаване и разработват проекти, които могат да предложат максимално добро решение на проблемите."<sup>1</sup>

Основният методологичен подход при Агенциите за регионално развитие е, че се взема предвид реалният потенциал и реално съществуващите в региона проблеми, за разлика от националните и международните политики, които обикновено са ориентирани повече към управление на макроикономическите показатели, при които на местните и регионалните ситуации и проблеми не се гледа като реалност, а само като статистически данни.

Съществуват няколко различни видове агенции за регионално развитие: стратегически, оперативни и отраслови.

**Стратегическите агенции** изграждат информационна база данни, извършват проучвания върху отрасли и общо социални и икономически фактори, работят за подпомагане

---

<sup>1</sup> Creation, development and management of RDA's, 1999.

издигането на региона в национален и международен план и осигуряват помощна информация за МСП.

**Общите оперативни агенции** имат за цел създаване, развитие и управление на междуотраслови проекти за развитие. Те са инициатори на проекти за икономическо преустройство, свързано с МСП и обществения сектор. В много случаи двата вида агенции действат заедно или в рамките на една и съща организация.

**Отрасловите агенции** са създадени за развитие на специфичен отрасъл или дейност в определен район като заетост, социално предприемачество, търговия на дребно, керамика и т.н. Те създават, осъществяват и управляват конкретни проекти в конкретна област.

Най-често основната цел на агенциите за развитие е икономическото развитие на определена територия. Това включва определяне на целите на градското и регионалното планиране и подкрепа за предприятията и води до създаване на богатство в региона или успех за региона.

Услугите за предприятия са област, в която с времето се прави сериозна инвестиция. Направените анализи са показали, че е необходима комбинация от финансови и нефинансови услуги, за да могат предприятията да са максимално ефикасни и ефективни.

#### *Дейности на агенциите за развитие*

Агенциите за развитие обхващат дейностите по управленско консултиране, обучение, трансфер на технологии, семинари за предаване на опит, консултации по проблемите на експорта и икономическата информация.

По-конкретно дейностите на агенциите за развитие са многобройни и могат да бъдат:

- разработване и реализиране на стратегически регионални програми;
- проучвания и създаване на бази данни;
- консултация и информация за съществуващи или стартиращи предприятия;
- обучение;
- осигуряване на производствени помещения за предприятия;
- управление на финанси;
- иновации и трансфер на технологии;
- търсене на чуждестранни инвеститори;
- помощ за излизане на фирмите на международния пазар.

Могат да бъдат добавени също:

- връзки с обществеността и комуникации;
- търсене на финансиране за агенцията;
- връзки с другите партньори в сферата на регионалното развитие;
- интернационализиране на агенциите за регионално развитие с цел осигуряване на нови възможности за всички местни и регионални икономически субекти.

### **3. Мерки в подкрепа на конкурентоспособността на българските предприятия на международния пазар**

Единственият начин да се работи успешно в реални условия (в конкретен регион и с конкретни предприятия) е да се създаде и развие една силна интегрирана местна и регионална стратегия, която да може да се съчетае със социалната и икономическата динамика на националното и международното развитие. Кой са основните елементи на една такава стратегия:

1. Изграждане на банка за регионално развитие, включваща финансово и стратегическо консултиране за МСП с тях и местните власти. Предимствата са:

- Функционират в близост до производствените линии на МСП.
- Дават комплексни консултации на МСП.

- Осигуряват висококвалифицирани услуги, съобразени с местните особености.
  - Функционират като малки структури, ориентирани към стратегически цели, определени в дългосрочна перспектива.
  - Развиват интегриран подход към местните и регионалните проблеми, като избягват да дават стереотипни отговори на различни ситуации, породени от местната действителност.
2. Създаване на технологични центрове
- Подкрепят развитието на собствена съществуваща технология в региона.
  - Регионът дефинира основните елементи и услуги, които се налага да бъдат развити от местната икономика и ги предлагат в сътрудничество с крайните потребители – МСП.
  - Има регионален подход към социалните нужди и изисквания, т.е. проучват пазарните потребности с цел да определят моделите на обучение, изследване и производство.
3. Създаване на набор от комплексни услуги за предприятията
- Знанията и основното ноу-хау са общи за няколко МСП, което допринася за създаване на истински кооперативни мрежи, ориентирани или към специфични сектори като международните пазари, или към конкретна цел като ново приложение на основна технология.
4. Подпомагане стратегическото планиране в региона.
5. Културно и регионално развитие.

Регионалните агенции в много случай предоставят информация за културни и туристически атракции в региона. Културният живот е фактор, който трябва да се отчита при определянето на икономическите и социалните изисквания.

6. Гласност и подкрепа на гражданските организации.

7. Ангажиране на активното население.

Неолиберални икономически направления през последните две десетилетия акцентират върху ниската цена на труда като важен фактор за установяване на предприятия в региони, страдащи от депресия. Ако един регион не инвестира в развитието на умения или квалификация, може да се прогнозира, че последствията в близко бъдеще ще са крайно негативни. Днес конкурентоспособността на един регион се определя от квалификацията на работната му сила. Затова много регионални или местни власти създават програми и центрове за обучение (дори финансирани от национални програми) с цел да обвържат квалификацията на работната сила и целите на регионалното икономическо планиране<sup>1</sup>.

Агенциите за регионално развитие обикновено осигуряват редица курсове за обучение на потенциални предприемачи и за мениджъри на МСП. Някои агенции се занимават с оценка на потребностите от работна ръка и с търсенето на определена квалификация. Целта е регионалните агенции да осигуряват възможности за извършване на анализ на нуждите от обучение, което да подпомогне по-добрата реакция на търсенето на работна ръка в съответния регион.

#### **4. Агенции за регионално развитие в България. БАРДА**

Българските агенции за регионално развитие и бизнес центрове са създадени в периода 1995 – 2000 г. във всички областни центрове, както и в други градове с традиции в икономическото развитие и туризма. Учредители на тези агенции станаха общини, промишлените асоциации, университети, неправителствени организации, а финансовата подкрепа за създаването им дойде от международни организации.

През 1997 г. е създадена Българската асоциация на агенции за регионално развитие и бизнес центрове. Тя е децентрализирана неправителствена организация на независими регионални агенции за развитие и бизнес центрове, чиято основна дейност е насочена пре-

<sup>1</sup> Creation, development and management of RDA's, 1999.

димно към развитието на регионалната икономика и сектора на малките и средни предприятия (МСП).

БАРДА е основана от седем агенции за регионално развитие с подкрепата на ЕЕС/ЛО/GTZ (в рамките на програмата "Професионално обучение и мерки за повишаване на заетостта") и има 19 членове – агенции, разположени във всички региони на България. БАРДА се ръководи от Управителен съвет, който се състои от представители на членуващите агенции. БАРДА има офис за координация на членовете – Изпълнителен секретариат, който подпомага осъществяването на мисията на Асоциацията. Тази агенция е партньор на Европейската асоциация на агенциите за развитие (EURADA) и член на Българския икономически форум.

БАРДА е член на различни координационни съвети, консултативни съвети, комитети за наблюдение на оперативни програми и на работни групи на национално ниво.

БАРДА предоставя следните услуги на своите членове – агенциите за развитие и бизнес центровете:

- Работа в мрежа с различни водещи европейски, национални, регионални и местни организации, работещи в областта на регионалното развитие и подкрепата за МСП;
- Лобиране;
- Участие в експертни групи;
- Интернет страницата на БАРДА – [www.barda.bg](http://www.barda.bg);
- Информационни услуги по e-mail;
- Вътрешна информационна система;
- Годишни общи събрания, конгреси, семинари, конференции, работни срещи и други мероприятия;
- Обмяна на опит и добри практики;
- Съвместни проекти;
- Обучения;
- Изложения;
- Търсене на партньори.

### **Заклучение**

Българските агенции за регионално развитие имат необходимия капацитет за подпомагане на развитието на МСП, регионите и общините. Те активно участват в процеса на интеграция на България в Европейския съюз. Агенциите разполагат с широк спектър от възможности и могат да бъдат по-голям фактор в икономическото развитие на страната, но на практика са подценени. За това допринасят все още голямата централизация, недобрата законова рамка, както и неразбирането на ролята на асоциациите и бизнес центровете.

### **Литература**

1. Прохаски, Г. и колектив. Членство в ЕС и конкурентоспособност на българската икономика. София, Институт "Отворено общество", 2011.
2. Създаване, развитие и управление на АРР. Трябва ли да е толкова трудно. Стара Загора, Агенция за регионално икономическо развитие, 1999.
3. Schwab, Klaus. The Global Competitiveness Report. 2013 – 2014, World Economic Forum, 2013.
4. Creation, Development, and Management of RDA's. Does it have to be so difficult?, EURADA, 1999.
5. <http://www.mediapool.bg/riskovi-za-usvoyavane-sa-90-mln-evro-za-konkurentnost-na-ikonmikata-ni-news207922.html>
6. <http://www.vesti.bg/pari/biznes/bylgariia-e-po-konkurentna-otchita-doklad-5992950>

## РОЛЯТА И ВЛИЯНИЕТО НА ЕКОЛОГИЧНАТА КУЛТУРА ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА ЕКОЛОГИЧНО ОТГОВОРНИЯ ТУРИЗЪМ (АНКЕТНО ПРОУЧВАНЕ)

*гл. ас. д-р Соня Стефанова,  
Университет "Проф. д-р Асен Златаров",  
Колеж по туризъм, Бургас*

### Резюме

Настоящото научно съобщение се фокусира върху проблемната зона, очертаваща параметрите на туристическата индустрия в световен мащаб и екологичната култура на гражданите.

Факт е, че международният туризъм в наши дни е бизнес с изключително широки мащаби. Всяка година на екскурзия в чужбина се отправят около 800 милиона души. Освен това, почти 2,8 милиарда прекарват почивките и ваканциите в родните си страни. Според оценката на Световната туристическа организация, доходите от туристическия отрасъл възлизат на над 1,5 трилиона долара годишно.

Като един от основните икономически отрасли на дадено стопанство, туризмът най-чувствително понася всички промени, протичащи в природната среда. Разбира се релацията е двупосочна – от една страна туризмът оказва влияние върху социалната и културната среда и върху екологията, от друга – социо-културните и екологичните фактори въздействат върху него.

Преодоляването на антагонизма между човека и природата е възможно само в общество, характеризиращо се с високо ниво на екологично съзнание на хората и тяхната готовност да допринасят за хармоничното развитие на околната среда.

Във връзка с това вниманието на компетентните държавни и отраслови органи се насочва към търсене на иновативни методи за формиране и усъвършенстване на екологичната култура на гражданите, като се акцентира не само върху утилитарните, но и върху етичните и естетическите ѝ аспекти.

**Ключови думи:** туризъм, екология, екологично отговорен туризъм, Европейски съюз, международна политика

### Abstract

The present scientific announcement focuses on the problem area, outlining the parameters of the tourism industry worldwide and environmental awareness of the citizens.

The fact is that international tourism these days is a business with very large scale. Every year about 800 million people depart on a trip abroad. In addition, almost 2.8 billion spend leaves and holidays in their home countries. Estimated by the World Tourism Organization, the income from the tourism sector amounts to over \$1.5 trillion annually.

As one of the major sectors of economy, tourism is severely affected by all the changes occurring in the environment. Of course the relation is two-way – on the one hand, tourism has an impact on the social and cultural environment and ecology, on the other – socio-cultural and environmental factors affect it.

Overcoming the antagonism between man and nature is possible only in a society, characterized by a high level of environmental awareness of the people and their willingness to contribute to the harmonious development of the environment.

In this connection, the attention of the competent governmental and industry bodies is directed towards the search for innovative ways to shape and improve the environmental awareness of citizens, emphasizing not only utilitarian but also the ethical and aesthetical aspects of it.

**Key words:** tourism, ecology, ecologically responsible tourism, European Union, Foreign Policy

За да осигурява надеждна и независима информация и да гарантира осведоменост на политиците и широката общественост по въпросите на екологията, Европейският съюз решава да създаде Европейска агенция по околната среда. Този орган се стреми да изгражда и кон-

тролира мониторингова мрежа за европейската околна среда, като освен това информира потребителите за реалния ефект на индустрията върху околната среда.

Към момента Европейската агенция по околната среда има действащи структури в 32 държави. Може да се смята, че най-значимият успех на европейската политика по околната среда до този момент е значителното повишаване на загрижеността и интереса на европейския гражданин. Към това се прибавят и регулациите, осъществени благодарение на ефективните мерки, които успяват да предотвратят по-нататъшното влошаване на състоянието на околната среда.

Днес екологичната политика на Европейския съюз се основава на убеждението, че икономическото развитие, социалният прогрес и защитата на околната среда, взети заедно, могат да подобрят качеството на живот на всеки гражданин, както и на неговото семейство и приятели. Опазването на живота на планетата и постигането на устойчиво развитие на света са сред основните предизвикателства на 21 век.

Приоритетната роля, която започва да играе туризмът в социално-икономическия живот, изисква ефективното му адаптиране към променящата се във времето среда. Във връзка с това един от най-важните приоритети при прилагането на концепцията за устойчиво развитие на туризма през 21. век: "Agenda 21 for travel and tourism industry" става екотуризмът, като неразделна част от природния туризъм.

Добре организираният екотуризъм може да бъде едно от средствата за екологично образование както на туристите, така и на местните жители. Завишеният интерес към него е свързан и със засилената урбанизация, формираща градския начин на живот и изолираща човека от природата, което неминуемо води до проблема с несъответствието между средата на обитание и психо-физиологичните нужди на хората.

Отношенията между съвременните екологични тенденции и социално-икономическите процеси имат съществена значимост за развитието на екологично отговорния туризъм. Незадоволителното състояние към момента изисква по-критичен поглед и отчитане на съществуващите обективни трудности, произтичащи от сравнително ниската екологична култура на туристите и изискванията за екологосъобразност в природната среда.

В социален аспект съдържателните измерения на констатираните несъответствия придобиват проблематичен характер – проявяват се като затруднения, които възпрепятстват упражняването на екологично отговорен туризъм.

Определянето на екологичната култура като качествена характеристика на личността и компонент на общата култура подчертава значимостта на въпросите, свързани с нейното проявление в туризма. Чрез нея в екологично отговорния туризъм, трябва да бъдат удовлетворени следните изисквания:

1. Да се подсилят условия за изява на субектната активност на туристите чрез нейните индикатори в многообразните туристически дейности за проявление на екологична култура в качеството им на индивидуалност, което има и стимулиращ ефект върху самоактивността и саморегулацията.

2. Да се изисква адекватност и отговорност от туристите в процеса на взаимодействие и взаимоотношение с екологичните фактори.

3. Да се осигурява удовлетворение на естетическите потребности, разкриващи природната и социалната същност на човешкия индивид.

Основанията за това допускане се съдържат в следните няколко предпоставки:

1. Значението, което има общата култура на отделната личност и на обществото като цяло.

Тя е показател за нравствените, интелектуалните и естетическите параметри, необходимо условие за формиране на личностните атрибути в процеса на социализация. Върху нейната основа се изгражда условието за съществуване на човечеството. В изявата ѝ намира отражение динамиката на обществените и културните постижения.



2. Значението, което има екологичната култура за формирането на личността.

Тя предполага съответен възрастов и индивидуално-личностен потенциал. Като опосредства взаимодействията на субекта с природната действителност чрез дейностите на екологично отговорния туризъм, качествено променя социално-личностния статус – екологизира го.

3. Значението, което има екологично отговорният туризъм за приобщаването на личността към природната и социалната среда.

Присъщият на екологично отговорния туризъм нравствено-естетически, рекреационен и възпитателен потенциал го превръща в неотменим фактор за интелектуално и физическо развитие. По силата на непосредственото си емоционално въздействие той предоставя многообразни възможности за обогатяване на екологичните знания и представи, за формиране на екологосъобразно поведение, за екологосъобразно отношение на личността към себе си и към останалите, мотивиране за екологични дейности и потребност от общуване с природния свят. Основание за това са следните връзки и зависимости:

- екологично отговорен туризъм – самооценност – природа;
- екологично отговорен туризъм – неутилитарност – естетическо отношение към природата;
- екологично отговорен туризъм – взаимна обвързаност – единство между човека, обществото и природата;
- екологично отговорен туризъм – спазване на правила – съобразяване с природните закони;
- екологично отговорен туризъм – активна позиция в дейността – субектна съпричастност (екологично отношение към себе си, към околните и към природата).

За туристи от цял свят България е атрактивен, предпочитан и желан обект за почивка и рекреация, защото в нея действително има какво да се види.

Щедрата природа ни е подарила планини, равнини, езера, пещери, скали, море, богат и разнообразен растителен и животински свят, великолепен климат.

В този малък европейски рай курортите са в състояние да удовлетворят изискванията и на най-претенциозните туристи. Те са идеално съчетание на архитектура и природа и са класически образци на най-извисено творческо въображение.

Многобройните и леснодостъпни пътища позволяват на туриста да предприеме най-различни маршрути, всеки от които му предлага неизчерпаеми вълнуващи преживявания.

Крайморските артерии, които лъкатушат край многото плажове и красиви заливи и минават под сянката на горите или в подножието на планината, разкриват прелестите на живописната природа, която заедно със запазените културно-исторически ценности създава очарованието на българското Черноморие.

Освен с горещото си слънце, топлото море и отличните условия за туризъм, страната ни е известна със своя безкрайно разнообразен природен пейзаж, където всичко българско носи нещо свое – индивидуално, уникално и неповторимо.

Сред изобилието от цветя (сякаш цяла България е градина) един народ, който е избрал за символ царската на цветята, който танцува и пее под знака на розата и чийто гостоприемство и сърдечност са пословични, отваря душата си и показва на своите гости всичко, с което се гордее – фолклор, култура, кухня, празници, обреди, ритуали и пр.

Наличието на красива природа е необходимо и важно условие за развитието на екологично отговорен туризъм, но това далеч не е достатъчно. Днес на световния туристически пазар, съществува сериозна конкуренция и да се влезе в него е изключително сложно и трудно.

Екологично отговорният туризъм предполага наличие на определени, по-скоро строги, правила на поведение, спазването на които е несвойствено и чуждо на голяма част от масовите туристи.

Ако внимателно бъдат разгледани предложенията за екологичен туризъм, става ясно, че повечето от тях включват посещения на защитени територии (природни резервати, национални паркове), запознаване с природни забележителности (пещери, водопади, скални феномени и т.н) и уникални видове от флората и фауната.

И оттук безусловно следва най-важното изискване към екологично отговорния турист – той трябва да притежава екологична култура и тази екологична култура да бъде компонент на личността, нейният "баркод", който би позволил да се "сканират" вярно и точно познанията и уменията за жизнотворчество в природната среда, отчитайки субектната пригодност за упражняване на екологично отговорен туризъм.

Важността на това изискване произтича от аргументите за сериозността на екологичните проблеми и че тяхното подценяване би довело до планетарна катастрофа. Настоящото поколение живее във време не само на бурно развитие на науката и техниката, а и на отрицателните последици от научно-техническата революция при наблюдавания демографски взрив. Неконтролируемото нарастване на населението на Земята, чийто брой вече е надхвърлил критичната точка, увеличаващото се замърсяване на атмосферата, хидросферата и литосферата, натрупването на огромни количества отпадъци от антропогенната и техногенната дейност и изчерпването на повечето природни ресурси, са довели до зараждането и развитието на глобална екологична криза. Биосферата днес вече не е в състояние да се саморегулира и самовъзстановява, а тъкмо обратното – тя все по-активно деградира и се влошава нейното състояние. При тези обстоятелства човечеството се нуждае от нова философия на живот, високо екологично съзнание и екологична култура. За да оцелее в сегашната сложна ситуация, Човекът трябва коренно да промени своите възгледи и представи за живот.

Преди 4 години (на 4 септември 2009 г.) в Стопанство "Евксиноград", община Варна, Българският форум на бизнес-лидерите заедно с партньорите си в този съфинансиран от ЕС проект "Корпоративна социална отговорност в туристическата индустрия в България – фактите и бъдещето", организират семинар "Готови ли сме, искаме ли и можем ли да развиваме отговорен туризъм?".

Семинарът събира на една маса представители на туристически агенции, хотелиерския бизнес, неправителствени организации и академичната общност. Всички споделят виждането, че развитието на отговорния туризъм е важна предпоставка за подобряването на туристическите продукти в България, но предстои да се вложат много усилия за обучението на персонала, практики за мотивиране и задържане на кадрите, природосъобразно благоустройство на курортите и по-ефективно рекламиране на България, като привлекателна туристическа дестинация.

Във връзка с предоставената възможност на участниците да изложат своите мнения и препоръки по въпросите на корпоративната социална отговорност в българската туристическа индустрия, се представят резултатите от проведено социологическо проучване "Отговорен ли е туризмът по българското Черноморие?", осъществено в 18 български летни курорти сред 1200 туристи, хотелиери, служители и местни жители с цел да се установят техните практики, мнения и опит по отношение на социалния, икономическия и екологичния ефект от развитието на туризма.

Резултатите от проучването показват, че нуждите на туристите все още не са напълно задоволени от туристическата индустрия в България. Те се оплакват от наличието на множество боклуци, липсата на достатъчно информация за българската култура и местните забележителности и малкото предложения за екскурзии сред природата. Две трети от анкетираните считат, че природата около летните курорти не е достатъчно запазена, а повече от половината анкетирани туристи са готови да платят повече за престой в курорт, който отговаря на екологичните изисквания.

Анкетираните местни жители по българското Черноморие очакват туристическите обекти да подобрят услугите, които предлагат, съоръженията и маркетинга и да полагат повече грижа за опазване на природата. От общинските власти се очаква да насочат повече усилия в изграждането на по-добра инфраструктура и прилагането на по-строг контрол върху строителството. Резултатите от проучването сред работодателите и служителите по Черноморието сочат, че методите на работа са неясни що се отнася до вътрешните правилници и отношението към заетите в туризма.

Тревожните резултати от социологическото проучване изострят и насочват вниманието към значимостта на екологичната култура, нейното ключово място и проявление в екологично отговорния туризъм. Това даде основание за изготвяне и апробиране на анкетно допитване, включващо въпроси относно същността на екологичната култура, най-оптималното време за нейното формиране, начините и средствата за изграждането ѝ, както и дейностите, в които намира най-ярък и конкретен израз.

Писмената анкета, проведена със студенти, специалност туризъм, служители от туроператорски агенции и туристи, е предоставена на анкетираните лица в следния вид:

#### *Анкетна карта*

*За проучване мнението на студенти, туристически служители и туристи към значението на екологичната култура и нейната роля за екологично отговорния туризъм.*

*Уважаеми участници,*

*Провежданата анкета има за цел да проучи Вашата позиция относно значението на екологичната култура, въпросите за нейното развитие и проявление в сферата на екологично отговорния туризъм.*

*Вашето участие е напълно доброволно и анонимно. Предоставено Ви е правото да изберете сами въпросите, на които желаете да отговаряте. Уверяваме Ви в коректното използване на резултатите от анкетата.*

*Предварително благодарим за Вашето съдействие в това проучване.*

*Предпочитаните отговори заградете с кръгче.*

- 1. Каква е Вашата специалност?.....*
- 2. Каква е Вашата възраст?.....*
- 3. Какво е Вашето образование, допълнителна квалификация?.....*
- 4. На кого дължите личната си екологична култура:*
  - а) на родителите;*
  - б) на учителите;*
  - в) на преподавателите от ВУЗ;*
  - г) на личното си саморазвитие;*
  - д) на приятелите;*
  - е) нямам такава.*
- 5. Кое според Вас има най-важна и първостепенна роля в процеса на развитие на екологичната култура:*
  - а) семейството;*
  - б) училището;*
  - в) университета;*
  - г) радиото и телевизията;*
  - д) улицата;*
  - е) нито едно.*

6. Смятате ли, че индивидуалната екологична култура е показател за общата култура на личността:

- а) да;
- б) не;
- в) не мога да преценя.

7. Какво според Вас включва съдържанието на екологична култура:

- а) екологични знания и екологосъобразно поведение;
- б) потребителски антропоцентризъм (превъзходство на човека над природата);
- в) осъзнато ценностно отношение към природата;
- г) разбиране на взаимовръзките и взаимозависимостите в природната среда;
- д) интерес към природата и проблемите за нейното опазване;
- е) убеждения за неизчерпаемостта на природните богатства и възможност за безгранично възползване от тях;
- ж) не мога да отговоря.

8. Каква е вашата преценка за нивото на екологична култура в съвременното ни общество:

- а) незадоволителна;
- б) задоволителна;
- в) добра;
- г) много добра;
- д) отлична;
- е) не мога да преценя.

9. Кога според Вас би трябвало да започне работата по развитие на екологичната култура:

- а) от най-ранна детска възраст;
- б) в началното училище;
- в) в прогимназията;
- г) в гимназията;
- д) във ВУЗ;
- е) не мога да преценя.

10. Според Вас има ли връзка между екологичната култура и екологично отговорния туризъм?

- а) не, няма връзка;
- б) да, разбира се, че има връзка.
- в) не мога да преценя.

11. При екологично отговорния туризъм кои дейности могат да се приемат като индикатори на екологична култура?

- а) предотвратяване и ликвидиране на аварии;
- б) грижи за флората и фауната;
- в) разделно изхвърляне на отпадъци;
- г) внимателно палене на огън.

12. Според Вас съществува ли екологично отговорен туризъм в България?

- а) категорично да;
- б) по-скоро да, отколкото не;
- в) категорично не;
- г) по-скоро не, отколкото да;
- д) не мога да преценя.

13. Бихте ли посочили поне два фактора, които благоприятстват развитието на екологично отговорния туризъм в България?

.....

14. Кои, според Вас, са причините, които пречат за пълноценното развитие на екологично отговорния туризъм в България?

.....

*Благодарим Ви за участието!*

Интерпретацията на резултатите от проведената анкета разкрива данни, от които се констатира изключително високият статус на екологичната култура и нейната ключова функция както за развитие на екологично отговорния туризъм, така и при изграждане общата култура на личността.

Проведеното изследване дава възможност за следните аналитични обобщения:

***Анализ на резултатите от писмената анкета:***

Мнозинството от анкетираните лица са съпричастни с проблемите по проявлението на екологична култура в екологично отговорния туризъм и считат това за важен и съществен компонент на личностното израстване. Значителен процент (83%) посочват родители и учители като хората, на които дължат своята екологична култура. 14% включват в това число и преподавателите от ВУ, а 3% са на мнение, че своята екологична култура дължат преди всичко на личното си саморазвитие.

Като най-важна и първостепенна роля в процеса по развитие на екологична култура водещото място си поделят семейството (32%) и училището (32%). Не са малко и лицата (26%), които считат, че за оптималното изграждане на екологична култура и превръщането ѝ в субектно притежание трябва да бъде осъществена приемственост в учебно-възпитателната работа и посочват университета, като една от основните институции, призвани да надграждат този процес. Едва 10% са на мнение, че радиото и телевизията имат първостепенна роля при изграждането на екологична култура.

Съществен интерес представляват статистическите данни, отразяващи мнението на анкетираните лица, относно разглеждането на въпроса за индивидуалната екологичната култура като показател за общата култура на личността. 98% утвърждават екологичната култура като един от съществените личностно изграждащи компоненти и я приемат като необходимо условие за развитие на общата култура.

Внимание предизвикват и отговорите на въпроса, третиращ съдържателните компоненти на екологичната култура. Висок процент от анкетираните притежават необходимата екологична компетентност, позволяваща им вярно да фиксират поне два от посочените елементи. Отчита се слабо процентно различие в регистрираните стойности в зависимост от професионалната реализация на анкетираните лица – студентите и туристическите служители посочват от изброените компоненти всички, които влизат в структурата на екологичната култура. При някои от туристите се наблюдава колебание и те са посочили един или два елемента.

Относно нивото на екологична култура в съвременното общество, изпъква регистрираният резултат, който разкрива становището на 94% от анкетираните, считащи, че тя е по-скоро незадоволителна. Едва 2% са на мнение, че нивото на екологична култура е задоволително, а 4% нямат точна преценка за състоянието на визирания проблем. Установеният висок процент не излиза извън прогнозираните изследователски очаквания и е допълнителен стимул за търсене и намиране на начини, чрез които нивото на екологична култура чувствително би се повишило.

Ключови за изследователската работа са резултатите, отчитащи мнението на анкетираните лица относно времето, когато би трябвало да започне работата по изграждане на екологична култура. В съответствие с представените данни показателен е фактът, че за най-голям брой от анкетираните изграждането на екологична култура трябва да започва от най-ранна детска възраст (62%). 59% са на мнение, че в началното училище е най-оптимално да бъдат поставяни основите на екологичната култура. Не малко анкетираните са на мнение, че изграждането на екологична култура би трябвало да съпътства целия учебно-възпитателен цикъл (прогимназия – 21%; гимназия – 21%), а някои считат, че този процес трябва да се осъществи във висшите училища (17%).

На въпроса дали съществува връзка между екологичната култура и екологично отговорния туризъм голям процент (88%) от анкетираните лица отговарят положително. Девет на сто не са наясно дали има такава връзка и едва 3% от респондентите считат, че няма допирни точки между екологичната култура и екологично отговорния туризъм.

Твърде голям интерес предизвикват отговорите, свързани с дейностните компоненти на екологичната култура в контекста на екологично отговорния туризъм. За повечето от респондентите основната дейност, която се явява и най-пряк и съществен индикатор за екологична култура, е опазването и съхранението на природните обекти, като в това число: паленето на огън (77%) и изхвърлянето на отпадъците (69%) да се извършва на точно определените за това места; полагане на грижи за флората и фауната (34%); предотвратяване и ликвидиране на аварии, застрашаващи екологичните ареали и биологичните видове в тях (51%).

На въпроса съществува ли екологично отговорен туризъм в България, анкетираните лица отговарят твърде нееднозначно и изразените мнения са крайно поляризирани. Почти равен е процентът на респондентите, според които категорично не съществува екологично отговорен туризъм в България – 42% и на тези, според които категорично съществува – 43%. Поуклончиви и несигурни отговори дават 14% от анкетираните (6% - по-скоро да, отколкото не; 8% - по-скоро не, отколкото да.) и едва 1% от лицата не посочват конкретен отговор.

От факторите, които благоприятстват развитието на екологично отговорния туризъм, анкетираните лица посочват отличните природните условия (32%); сравнително ниските цени (27%); наличието на интерес към подобен вид туризъм (23%); добрата маркетинговата туристическа политика (13%); други социални фактори (5%).

Голяма част от респондентите считат, че урбанизацията и прекаленото застрояване на курортните комплекси пораждаат негативни емоции и преживявания сред туристите и техните предпочитания все повече започват да клонят към екологичния туризъм. Като основни причини, които пречат за пълноценното развитие на екологично отговорния туризъм в България, анкетираните лица посочват: недостатъчната екологична култура (42%); недостатъчно развитата еко-туристическа база (10%); разединението сред участниците в еко-туристическите дейности (7%); липсата на специализирани туроператори за екологично отговорен туризъм (30%); информационният дефицит (11%).

При ранжирането на резултатите от проведената писмена анкета се открояват следните по-важни изводи:

1. Мнозинството от анкетираните лица осъзнават във висока степен необходимостта от развитие на екологична култура като белег за общата култура на личността, а оттук – и за идентична национална култура.

2. В процеса по изграждане на екологична култура се отреждат водещите роли на семейството и образователните институции, с техните личностни основополагащи и изграждащи функции.

3. Подчертава се приоритетното място на екологично отговорния туризъм, като най-ефективна и целесъобразна дейност, в и чрез която може да се мултиплицира екологичната култура.

Осъзнаването на сложната екологична обстановка е елемент от триединния процес "възприемане – разбиране – действие". При липса на универсално, всеобщо екологично мислене във всяка икономика, в това число и пазарната, биха се обезсмислили всякакви природозащитни мероприятия, провеждани с цел запазване биогеохимичните функции на биосферата, от които зависи животът на Земята.

Съгласно идеите за устойчиво развитие, в основата на този процес лежи хармонизирането на социалните, икономическите и екологичните компоненти на настоящото поколение, но не за сметка на бъдещото. Затова в триадата "човек – икономика – природа", успоредно с процесите за оцеляването на генофонда на нациите, фокусът е поставен и върху активизирането на отделния индивид в обществото, намаляването на антропогенното въздействие върху околната среда и хармонизиране на развитието в системата "човек – природа".

Ако моралната личност заеме позиция на уважение към природата, тя ще приеме системата от нормативни принципи и ще се задължи да се съобразява с тях и да ги спазва. Тези принципи, зачитането на които характеризират човека като екологично културна и екологично възпитана личност, включват както стандартите за добродетелност, така и нормите за правилно поведение. Затова, когато се говори за нравствено-духовния аспект на екологичното усъвършенстване на човека, се има предвид отношението на хората не само към природата, но и към себе си и към всичко около тях.

Уважението към света, който ни заобикаля, се въплъщава или изразява чрез характера и поведението на личността и се полага в детството. Постигането на такова екологично съвършенство е възможно само при условие на непрекъснатост на веригата "семејство – детска градина – училище – обществени и държавни организации – общество".

Изграждането на екологична култура е непрекъснат методологичен и технологичен процес на усвояване, запаметяване и прилагане на екологични знания, формиране на устойчиви критерии за екологично мислене и екологично прогнозиране, изграждане на вътрешна нагласа и стремеж към изучаване и опознаване на биологичното видово разнообразие в екосистемите и стимулиране на желанието за извършване на екологични дейности, свързани със защита, опазване и възстановяване на природните ресурси.

Всички компоненти на екологичната култура са тясно свързани помежду си и тяхното изграждане, както и съществуването им е невъзможно един без друг.

Екологичната култура предполага такъв начин на живот, при който обществото притежава система от духовни ценности, принципи, икономически механизми, правни норми и социални институции, формиращи потребности и начини за тяхното задоволяване, които не създават опасност за живота на Земята.

Под влияние на природната среда чувствата на екологично културната личност определят посоката и характера на формиране на екологично мислене и поведение и правят по-съдържателни вътрешните екологични знания. Освен това личността, притежаваща екологична култура и действаща екологоцелесъобразно, проявява много по-силни и много по-дълбоки чувства на любов към природата.

Затова и притежаването на екологична култура при упражняване на екологично отговорен туризъм има своята логическа обосновааност и закономерност. Сложната екологична ситуация поставя изискването всички аспекти на социалния живот да бъдат подчинени на основната задача да се опази околната среда като задължително условие за човешкото развитие и съществуване. Така на мястото на старата парадигма за социално битие, според която обществото се е запазило чрез непрекъснато изменение на природната среда, идва нова, фокусираща се върху начините за осигуряване на съвместимост между природата и всички сфери на човешката дейност. Защото ако в своята цялост културата представлява съвкупност от материални и духовни ценности, а също така и начини на човешката дейност, обезпечавачи социалния прогрес, тогава екологичната култура е гаранцията за напредъка

на обществото в неговото единство с природната среда. И ако културата отразява мярката за преодоляване на природното начало на човека по пътя на неговото познание, екологичната култура обуславя съответствието между социалната дейност и законите за природното единство.

В заключение може да се каже, че проведеното анкетно проучване документира от една страна положителната нагласа към въпросите, свързани с изграждането на екологична култура, както и нейното приложение и значение за развитието на екологично отговорния туризъм, а от друга достатъчно ясно утвърждава необходимостта от синхронизирани еколого-съобразни дейности между служителите в туристическата индустрия, работниците и служителите в природните паркове и туристите. Такова взаимодействие, чрез което се формира екологична и социално-адекватна личностна позиция, би оказало своето ползотворно влияние върху качеството на екологично отговорния туризъм и значително би повишило неговото търсене в национален и международен мащаб.

### Литература

1. Зверев 2011: Зверев, А. Т. 2011. Устойчивое развитие. Экологическая культура и образование. Статя. В: Журнал "Вода: химия и экология", №2. Москва.
2. Карио, Ракаджийска и др. 1994: Карио, М., С. Ракаджийска и др. 1994. Маркетинг в туризма. Варна. Европейска програма ТЕМПУС.
3. Костова 2001: Костова, З. 2001. Екологична култура на гражданите. –В: Гражданско образование. София. НИО.
4. Маринов, Копринаров 2010: Маринов, С., Б. Копринаров. 2010. Алтернативен туризъм. Бургас. Изд. "Димант".
5. Попова 1999: Попова, Н. 1999. Стратегия за развитие на екотуризъм в защитените природни територии., Книга 2 – География, Т. 89. София. Годишник на СУ.
6. Стефанова 2011: Стефанова, С. 2011. Екологично отговорен туризъм и фактори за неговото развитие. Изд. "ЕКС-ПРЕС", Габрово.
7. Формирование общественного сознания в отношении сохранения биоразнообразия. 2002. Гуманитарно-экологический журнал., Том 4., выпуск 2., Киев. Изд. "КЭЖЦ".
8. Воо 1994: Воо, Е. 1994. Ecotourism Boom: Planning for Development in Management. Wildlands and Human Needs Technical Paper Series (Paper #2). Washington D.C., U.S.A.: World Wildlife Fund.
9. Wearing, Neil 1999: Wearing, S., J. Neil. 1999. Ecotourism: Impacts, Potentials and Possibilities. Plant a Tree. Oxford.
10. [http://www.tourism.government.bg/files/politics\\_abroad/file\\_20\\_bg.pdf](http://www.tourism.government.bg/files/politics_abroad/file_20_bg.pdf)
11. <http://www.un.org/esa/sustdev/csd/wttc.pdf>



**ПРОГРАМАТА ЗА ТРАНСГРАНИЧНО  
СЪТРУДНИЧЕСТВО БЪЛГАРИЯ – РУМЪНИЯ  
2007 – 2013 г. – ФАКТОР ЗА ПОВИШАВАНЕ  
НА ФИРМЕНАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ  
В ОБЛАСТ ВЕЛИКО ТЪРНОВО**

*Цанко Стефанов,  
Великотърновски университет  
"Св. св. Кирил и Методий"*

**Резюме**

Ефективното усвояване на средствата от програмите на Европейския съюз е добра предпоставка за икономическото и социалното развитие на страната ни. Това е свързано и с повишаване конкурентоспособността на българските предприятия. Освен чрез програмите, насочени директно към бизнеса, фирмената дейност може да се повлияе благоприятно и чрез участие в другите европейски програми. Една от тях е Програмата за трансгранично сътрудничество България – Румъния 2007 – 2013 г., от която област Велико Търново, като гранична с Румъния, има възможността да се възползва.

**Ключови думи:** фирмена конкурентоспособност, трансгранично сътрудничество, област Велико Търново

**Abstract**

The effective utilization of funds under the EU programmes is a good prerequisite for the economic and social development of our country. Also, this is related to increasing the competitiveness of Bulgarian enterprises. Besides the programmes directed to business, the business activity can be influenced favourably through participation in the other EU programmes. One of them is the Transborder cooperation program Bulgaria – Romania 2007-2013 from which Veliko Tarnovo region, as an area bordering Romania, can benefit.

**Key words:** business competitiveness, cross border cooperation, Veliko Tarnovo region

Програмите за трансгранично сътрудничество, в които нашата страна участва, най-общо целят регионално сближаване, подобряване на развитието на включените гранични региони в икономически и социален план, както и повишаване на фирмената конкурентоспособност на предприятията, опериращи в тези региони. България е страна по шест програми за трансгранично сътрудничество. Ще разгледаме накратко всяка програма, като ще поставим акцент върху Програмата за трансгранично сътрудничество България – Румъния, която има отношение към развитието на област Велико Търново и повишаване на фирмената конкурентоспособност в региона.

Програмата за трансгранично сътрудничество България – Гърция териториално обхваща четири области в България (Хасково, Кърджали, Благоевград и Смолян) и седем префектури в Гърция (Сяр, Солун, Драма, Ксанти, Кавала, Родопи и Еврос). На територията на 154 общини от двете държави членки се изпълняват четири приоритетни оси:

- Качество на живот – повишаване на жизненото ниво;
- Достъпност на транспортните и комуникационните мрежи;
- Конкурентоспособност и човешки ресурси – насърчаване на обмена на технологиите в областта на образованието, науката и културата;
- Техническа помощ на управляващите органи за осъществяване на програмата<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> <http://www.evroproekti.bg/content/blgariya-grciya>

Бюджетната рамка по тази програма е в размер на 254 800 834 лв.<sup>1</sup>

Програмата за трансгранично сътрудничество България – Македония обхваща две области от територията на България (Благоевград и Кюстендил) и три статистически региона от Македония (Североизточен, Югоизточен и Източен), като общо се изпълнява на територията на 50 гранични общини. Приоритетните оси на програмата са:

- Икономическо и селскостопанско развитие;
- Социално сближаване;
- Подобряване на стандарта на живот на населението на двете гранични зони<sup>2</sup>.

Финансовата рамка на програмата е 15 169 492 лв.<sup>3</sup>

Програмата за трансгранично сътрудничество България – Сърбия обхваща шест български (Видин, Монтана, София, София-град, Перник и Кюстендил) и шест сръбски области (Бор, Зайчар, Нишава, Пирот, Ябланица и Пчиня), в които се намират 96 гранични общини<sup>4</sup>.

Приоритетните оси по програмата са:

- Развитие на дребно-машабна инфраструктура;
- Подобряване на капацитета за съвместно планиране, решаване на проблеми и развитие<sup>5</sup>.

Общото предвидено финансиране по програмата възлиза на 26 579 233 лв.<sup>6</sup>

Програмата за трансгранично сътрудничество България – Турция включва в териториалния си обхват три български области (Хасково, Ямбол и Бургас) и две турски независими провинции (Едирне и Киркларели).

- Приоритетните оси по тази програма са следните:
- Устойчиво социално и икономическо развитие;
- Подобряване на качеството на живот;
- Техническа помощ<sup>7</sup>.

Предвидените средства за изпълнение на програмата са в размер на 23 107 202 лв.<sup>8</sup>

Програмата за трансгранично сътрудничество в Черноморския басейн обхваща изцяло или частично териториите на десет държави: Азербайджан (територията на цялата страна), Армения (територията на цялата страна), България (Североизточен и Югоизточен райони за планиране – NUTS 2), Грузия (територията на цялата страна), Гърция (Тракия, Източна Македония и Централна Македония), Молдова (територията на цялата страна), Румъния (Югоизточен район), Русия (Краснодарски край, Адигейска република и Ростовска област), Турция (провинциите Истанбул, Текирдаг, Коджаели, Зонгулдак, Самсун, Трабзон и Кастамону) и Украйна (областите: Одеска, Херсонска, Николаивска, Запорожка, Донецка, Севастопол и Република Крим).

Приоритетните оси по програмата са:

- Партньорство за икономическо и социално развитие с общи ресурси;
- Споделяне на ресурси и знания за защита и съхраняване на околната среда;
- Културни и образователни дейности за създаване на обща културна среда в Черноморския регион.

---

<sup>1</sup> Програма за трансгранично сътрудничество Гърция – България.

<sup>2</sup> <http://www.evroproekti.bg/content/operativna-programa-za-transgranichno-strudnichestvo-blgariya-makedoniya>

<sup>3</sup> Програма за трансгранично сътрудничество България – Македония (англ.).

<sup>4</sup> <http://www.ipacbc-bgrs.eu/rs/page.php?c=30>

<sup>5</sup> <http://www.evroproekti.bg/content/operativna-programa-za-transgranichno-strudnichestvo-blgariya-srbiya>

<sup>6</sup> Програма за трансгранично сътрудничество България – Сърбия (англ.)

<sup>7</sup> <http://www.evroproekti.bg/content/operativna-programa-za-tgs-mezhdu-blgariya-i-turciya>

<sup>8</sup> Програма за трансгранично сътрудничество България – Турция (англ.)

Бюджетът на Програмата за трансгранично сътрудничество в Черноморския басейн е 36 893 758 лв.<sup>1</sup>

Оперативната програма за трансгранично сътрудничество България – Румъния 2007 – 2013 обхваща териториално най-голяма част от България в сравнение с останалите шест трансгранични програми. Тя подпомага финансово девет области в България (областите Видин, Монтана, Враца, Плевен, Велико Търново, Русе, Разград, Силистра и Добрич) и седем окръга в Румъния (Мехединци, Долж, Олт, Телеорман, Гюргево, Кълъраш и Констанца). Тези териториални единици са гранични зони на двете държави. Изключение прави област Разград, която е включена като съседна област. Видно е, че от българска страна програмата включва три района за планиране (NUTS 2) – Северозападен, Северен централен и Североизточен. Общо за територията, включена в рамките на програмата, населението надвишава 5 млн. жители<sup>2</sup>.

Програмата цели постигането на сближаване между граничните територии от България и Румъния в икономически и социален план. Чрез реализирането ѝ се подпомага осъществяването на нови бизнес сделки, обмен на информация, развитие на туризма и опазване на природните ресурси, предотвратяване на наводнения и други природни бедствия. Реализирането на програмата допринася границата между двете страни да обединява, а не да разделя граничните зони и те да станат по-привлекателни за живеене и за инвестиране. Следователно оперативната програма може да повлияе сериозно върху повишаване на фирмената конкурентоспособност в нашата страна и в частност по отношение на бизнеса в област Велико Търново<sup>3</sup>.

Оперативната програма се администрира от индивидуални и съвместни органи от българска и румънска страна. Управляващият орган е конституиран в рамките на Министерството на регионалното развитие и публичната администрация в Румъния. Негов еквивалент от българска страна е Националният партниращ орган, функциониращ в рамките на Министерството на регионалното развитие и благоустройството. Общите органи на оперативната програма са Съвместен комитет за наблюдение, Съвместен направляващ комитет и Съвместен технически секретариат със седалище румънския град Кълъраш<sup>4</sup>.

Приоритетните сфери на въздействие от страна на оперативната програма са инкорпорирани в четири приоритетни оси<sup>5</sup>.

Приоритетна ос 1 "Достъпност" цели подобряване на средствата за сухопътен и речен трансграничен транспорт, както и развитие на информационните и комуникационните мрежи на територията на граничните зони.

Приоритетна ос 2 "Околна среда" – насърчава развитието на съвместни системи за управление и опазване на околната среда, както и развитие на инфраструктурата и на услугите от съвместен характер, целящи предотвратяване на природни и технологични бедствия и действия при извънредни ситуации.

Приоритетна ос 3 "Икономическо и социално развитие" – подкрепя трансграничното бизнес сътрудничество и популяризирането на региона, както и развитието на човешките ресурси на трансгранично ниво.

Приоритетна ос 4 "Техническа помощ" – допринася за по-ефективното администриране на оперативната програма.

---

<sup>1</sup> <http://www.evropoekti.bg/content/operativna-programa-za-tgs-v-chernomorskiya-basein>

<sup>2</sup> <http://www.evropoekti.bg/content/operativna-programa-za-tgs-blgariya-rumniya>

<sup>3</sup> <http://www.cbromaniabulgaria.eu/>

<sup>4</sup> <http://www.cbromaniabulgaria.eu/>

<sup>5</sup> Пак там.

Допустими бенефициенти по Програмата за трансгранично сътрудничество България – Румъния са<sup>1</sup>:

- Министерства и техните териториални структури;
- Областни администрации в България и окръжни съвети в Румъния;
- Общински администрации в България и местни съвети в Румъния;
- Сдружения на местни обществени органи;
- Сдружения на малки и средни предприятия;
- Търговски камари;
- Университети;
- Научноизследователски институти с нестопанска цел;
- Неправителствени организации.

При изпълнението на Програмата за трансгранично сътрудничество България – Румъния се спазва т. нар. "принцип на водещия партньор по проекта". Това предполага всички проекти да се изпълняват в партньорство от минимум двама участника от двете страни, единият от които е водещ. Управляващият орган по програмата сключва договор с водещия партньор, който носи и цялата отговорност за изпълнението на дейностите, както и представлява останалите второстепенни партньори във връзка с всички взаимоотношения по договора за безвъзмездна финансова помощ<sup>2</sup>.

Предвидените средства за изпълнение на Програмата за трансгранично сътрудничество България – Румъния за периода 2007 – 2013 г. са в размер на 512 427 460 лв., като 83% от тях се предоставят от Европейския фонд за регионално развитие, а останалите са национално съфинансирани – от държавните бюджети на двете страни и собствено финансиране от страна на бенефициентите<sup>3</sup>.

Към края на 2012 г. са налице 355 подадени проектни предложения по програмата, от които 155 са подадени от водещи български партньори на обща стойност 231 650 402 лв., а 200 са проектните предложения, подадени от румънски водещи партньори на обща стойност 580 738 323 лв. От тях са селектирани 84 проекта с водещ партньор от България на обща стойност 130 966 291 лв. и 109 проекта с водещ румънски партньор за 381 213 153 лв. Видно е от данните, представени в таблицата, че финансовият ресурс за изпълнение на програмата е ангажиран почти 100% от всички селектирани проекти и цялостното изпълнение на програмата зависи от окончателно сключените и успешно изпълнени договори по програмата. Една година преди края на програмния период общият брой на сключените договори за безвъзмездна финансова помощ с водещи български партньори е 41 бр. на обща стойност 61 224 538 лв., а с водещи румънски партньори сключените договори са 49 бр. на стойност 164 674 829 лв. За същия период са прекратени 7 договора за безвъзмездна финансова помощ по програмата на обща стойност 8 027 592 лв.

Подадените проекти с водещ партньор от област Велико Търново представляват 10,97% от всички подадени проекти с българска водеща страна. По отношение на селектираните проекти показателят е по-добър – 11,90% от селектираните български проекти са на територията на Великотърновска област. 9,76% от подписаните договори за безвъзмездна финансова помощ с водещ български партньор са от област Велико Търново.

---

<sup>1</sup> <http://www.evoproekti.bg/content/operativna-programa-za-tgs-blgariya-rumniya>

<sup>2</sup> <http://www.cbcrromaniabulgaria.eu/>

<sup>3</sup> Пак там.

**Проекти по Програмата за трансгранично сътрудничество  
България – Румъния към 31.12.2012 г.**

Териториална единица	Подадени проекти		Селектирани проекти		Проекти с подписани договори	
	Брой	Сума (лева)	Брой	Сума (лева)	Брой	Сума (лева)
Област Видин	17	8725664	8	4400640	4	1569269
Област Монтана	11	10156598	7	6576870	3	2549039
Област Враца	18	32155651	7	15055850	2	785191
Област Плевен	22	62259401	7	19212618	3	1339007
Област В. Търново	17	17129483	10	14145585	4	8439020
Област Русе	35	56612559	17	36223852	12	20706304
Област Разград	2	621260	2	608644	0	0
Област Силистра	9	6114690	7	5371963	4	2113746
Област Добрич	24	37875096	19	29370271	9	23722962
<b>Общо за България</b>	<b>155</b>	<b>231650402</b>	<b>84</b>	<b>130966291</b>	<b>41</b>	<b>61224538</b>
Окръг Мехединци	34	60437154	11	21753947	2	1988628
Окръг Долж	37	64331254	23	54171793	10	19256076
Окръг Олт	18	56033629	12	40269825	9	27385715
Окръг Телеорман	24	106135239	16	78726233	8	30507408
Окръг Гюргево	19	55814735	8	45238720	6	35089428
Окръг Кълъраш	26	123539525	15	70104461	7	16755353
Окръг Констанца	42	114446787	24	70948174	7	33692221
<b>Общо за Румъния</b>	<b>200</b>	<b>580738323</b>	<b>109</b>	<b>381213153</b>	<b>49</b>	<b>164674829</b>
Общо за ТГС България – Румъния	355	812388725	193	512179444	90	225899367

<http://www.cbromaniabulgaria.eu/>

По-важните проекти с водещ партньор от област Велико Търново са<sup>1</sup>:

- "Development of GIS infrastructure for joint risk prevention, crisis management and maps and data sharing between the stakeholders at the cross border territory of region Veliko Tarnovo – Teleorman", с водещ партньор Областна администрация Велико Търново и второстепенни партньори Камарата по търговия, индустрия и селско стопанство на окръг Телеорман и Местен съвет Зимнич на обща стойност 2 613 561 лв.;
- "Improvement of the cross-border mobility in Svishtov-Zimnicea area through development and reconstruction of main segments of the transport infrastructure", с водещ партньор Община Свишов и второстепенен партньор Местен съвет Зимнич на обща стойност 6 114 467 лв.;
- "Cross-border networks for development of cultural tourism", с водещ партньор Община Велико Търново и второстепенни партньори – Местен съвет Гюргево и Великотърновски университет "Св. св. Кирил и Методий", на обща стойност 1 349 493 лв.;

<sup>1</sup> <http://www.cbromaniabulgaria.eu/>

- "Joint management models of European Natura 2000 network zones in the Romania-Bulgaria cross border region", с водещ партньор Община Велико Търново и второстепенни партньори Сдружение "Нов алианс" – Румъния, и Великотърновски университет "Св. св. Кирил и Методий", на обща стойност 1 905 193 лв.;
- "PLAY ON! For sport, for friendship, for life", с водещ партньор Сдружение "Сцена на вековете" – Велико Търново и второстепенен партньор Сдружение "Инициатива за междуобщностно сътрудничество и развитие" – Румъния, на обща стойност 227 965 лв.;
- "Health care without borders", с водещ партньор Регионална колегия на Българската медицинска асоциация – Велико Търново, и второстепенни партньори в лицето на Медицинска асоциация – Телеорман и община Лясковец, на обща стойност 141 068 лв.

Организации от област Велико Търново са партньори по следните договори за безвъзмездна финансова помощ<sup>1</sup>:

- "Shake hands – getting together into success", с водещ партньор Сдружение "Инициатива за междуобщностно сътрудничество и развитие" – Румъния, и второстепенен партньор Сдружение "Сцена на вековете" – Велико Търново, на обща стойност 1 335 482 лв.;
- "Maximizing comparative advantages of border regions", с водещ партньор Крайовски университет и второстепенен партньор Великотърновски университет "Св. св. Кирил и Методий" на обща стойност 971 482 лв.;
- "The future is yours – let's meet our neighbors", с водещ партньор Сдружение "Инициатива за междуобщностно сътрудничество и развитие" – Румъния, и второстепенен партньор Сдружение "Сцена на вековете" – Велико Търново, на обща стойност 238 812 лв.;
- "Joint risk monitoring during emergencies in the Danube area border", с водещ партньор Министерството на вътрешните работи и администрацията – Румъния, и второстепенни партньори Регионална инспекция по околната среда и водите – Велико Търново, и Великотърновски университет "Св. св. Кирил и Методий" на обща стойност 22 509 508 лв.;
- "Optimal decision making system based on e-commerce and datamining techniques for the small and medium sized enterprises (in the textile branch)", с водещ партньор Румънски национален институт за изследване и развитие в сферата на текстилната и кожарската индустрия и второстепенен партньор Стопанска академия "Д. А. Ценов" – Свищов, на обща стойност 1 547 954 лв.;
- "ICT – a force for change in education", с водещ партньор Сдружение "Europointegra" и второстепенен партньор СОУ "Емилиян Станев" – Велико Търново, на обща стойност 2 862 869 лв.;
- "Better life through arts and innovation – creatives industries clusters", с водещ партньор Сдружение "Инициатива за междуобщностно сътрудничество и развитие" – Румъния, и второстепенен партньор Сдружение "Сцена на вековете" – Велико Търново, на обща стойност 1 046 710 лв.;
- "Links and cross-border exchanges between university centers", с водещ партньор Университет Валачия – Търговище, Румъния и второстепенен партньор Стопанска академия "Д. А. Ценов" – Свищов, на обща стойност 1 819 949 лв.;
- "Mutual knowledge bridges across the Danube", с водещ партньор Училищен инспекторат – Телеорман и второстепенни партньори Стопанска академия "Д. А. Ценов" – Свищов, и Държавна търговска гимназия "Димитър Хадживасилев" – Свищов, на стойност 1 600 309 лв.

Разработените проекти, които се отнасят до област Велико Търново, са насочени към изграждане на транспортна инфраструктура, развитие на културния туризъм, опазване на

<sup>1</sup> <http://www.cbcrromaniabulgaria.eu/>

околната среда, подобряване на здравеопазването, създаване на по-добри условия за спорт, стимулиране на образователния процес и т.н. Положителният ефект върху тези сфери по пряк или косвен път води до повишаване на фирмената конкурентоспособност в областта.

#### **Литература**

1. Програма за трансгранично сътрудничество България – Македония (англ.)
2. Програма за трансгранично сътрудничество България – Сърбия (англ.)
3. Програма за трансгранично сътрудничество България – Турция (англ.)
4. Програма за трансгранично сътрудничество Гърция – България
5. <http://www.cbcrmaniabulgaria.eu/>
6. <http://www.evropoekti.bg/content/blgariya-grciya>
7. <http://www.evropoekti.bg/content/operativna-programa-za-tgs-blgariya-rumniya>
8. <http://www.evropoekti.bg/content/operativna-programa-za-tgs-mezhdu-blgariya-i-turciya>
9. <http://www.evropoekti.bg/content/operativna-programa-za-transgranichno-strudnichestvo-blgariya-makedoniya>
10. <http://www.evropoekti.bg/content/operativna-programa-za-transgranichno-strudnichestvo-blgariya-srbiya>
11. <http://www.evropoekti.bg/content/programa-za-tgs-v-chernomorskiya-baseyn>
12. <http://www.ipacbc-bgrs.eu/rs/page.php?c=30>

# ОПТИМАЛНА ТЕРИТОРИАЛНА ТОПОЛОГИЯ НА ПАРТНЬОРСТВА ЗА УСПЕШНА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИ ПРОЕКТИ

*докторант Даниела Станева,  
доц. Матилда Александрова,  
катедра "Управление", УНСС*

## **Резюме**

Настоящото изследване е базирано на реални данни за 306 проекти, кандидатствали за финансиране през 2013 година. Изследването е свързано с географската топология на консорциума с други думи е проверена хипотезата, че специфично териториално разпределение на необходимия брой партньори може да доведе до успешен проект. В тази връзка е изведено оптималното топологично покритие на Европейската територия, което да гарантира успешността на проекта. Представените данни са анализирани с методите на теория на графите и мрежите и приложената статистика, както и съвременната теория на сложните невронни мрежи като са направени съответни изводи в разглежданите направления, и са посочени насоките за развитие и продължаване на изследванията.

**Ключови думи:** Мониторинг, Оценка, Математическо моделиране, С1 Иконометрични и Статистически методи и методологии, С5 Иконометрично моделиране

## **Въведение**

Създаването на проектен консорциум е важна предпоставка за изграждането на успешен международен проект. При различните европейски програми изискванията за организациите, съставляващи проектния консорциум, са различни. Често оценяването на консорциума се основава на преценката на наличието на различни организации, които представят отделните заинтересовани лица от изпълнението на проекта. Всяка една програма определя и минималните изисквания за консорциума от организации, които предстои да участват в проектната инициатива. Обикновено този задължителен брой е три европейски страни с възможност за участие на държави извън Европейския съюз.

В настоящото изследване е показано, че освен броя на участниците, от изключителна важност за постигане на качество при разработването на Европейски образователни проекти, е териториалното (географското) разположение на партньорските организации, формиращи консорциума, в рамките на Европейския континент. Изследването на географската топология на участниците в консорциума или хипотезата за специално покритие на територията срещу алтернативата за произволно разпределение на участниците в консорциума е ключов момент за всяко проектно предложение, тъй като не е засегнат в документацията за кандидатстване. В настоящото изследване е реконструирано оптималното покритие на Европейската територия от консорциума, на базата на получените от проектите качествени оценки. Извършената реконструкция е резултат с огромно практическо приложение и използването му ще повиши до голяма степен конкурентоспособността на подаваните проектни предложения. За решаването на поставената задача са използвани всички съвременни методи и техники за анализ на графи и мрежи.

## **Описание и обхват на данните**

Настоящото изследване обхваща 306 проектни предложения, които са подадени в рамките на 2013 селекционна година и са преминали оценка на легитимност. Събраните данни



както като цяло, така и по групи са достатъчни за да се считат за представителна статистическа извадка и да гарантират статистическа грешка по-малка от 0.2%. За всяко проектно предложение са известни следните данни. **Общи данни за проекта** – съдържащи: Номер на проект; Тип проект; Организация - инициатор; Кандидатстваща страна; Населено място, седалище на организацията-инициатор; Партньорски организации; Партньорски страни; Партньори от трети страни (страни извън Европейския съюз). **Резултати от предварителната качествена оценка на проектното предложение** – съдържащи: Уместност; Качество на работната програма; Иновативност; Качество на консорциума; Европейска добавена стойност; Съотношение разходи-ползи; Въздействие; Валоризация; Участие на трети страни (където е приложимо). Представените данни са анализирани с методите на приложената статистика и теория на графите и мрежите, реализирани чрез системни и потребителски (Rubinov, 2010 ) функции на пакета Matlab® , Mathworks Inc. Natic, USA, release 7.13 (2011b), като са направени съответни изводи в разглежданите направления, и са посочени насоките за развитие и продължаване на изследванията.

### Проведени изследвания, методи и анализ на резултатите

Разглежданата база данни от 306 проекта, преминали оценка административен капацитет се разделят на две в зависимост от общата им консолидирана качествена оценка – добри проекти (проекти с оценка от 25 точки и по-висока), т.е. онези, които се намират във втората половина на оценъчната скала и слаби проекти (проекти, чиято консолидирана качествена оценка е до 24.5 точки), т.е. проекти, които попадат в първата половина на скалата за оценка.

При анализ на топологията на добрите проекти става ясно, че освен броя на участниците, от изключителна важност за постигане на качество при разработването на проектите е териториалното разположение на партньорските организации, формиращи консорциума, в рамките на Европейския континент. В ръководствата на Европейската комисия нищо не се споменава по този въпрос. Според авторите е уместно да се зададе въпроса "Дали произволен консорциум може да получи европейско финансиране?", т. е. да се изследва географската топология на участниците в консорциума или хипотезата за връзката: север-юг изток-запад срещу нулевата хипотеза за произволно разпределение на консорциума. В настоящото изследване сме се стремили да реконструираме оптималното покритие на Европейската територия от консорциума, базирайки се на получените от проектите качествени оценки. Подходът е инспириран от (Kalitzin, Petkov, Koppert, & Lopes da Silva, 2011).

Нека вземем за пример разпределението на участниците в слаб проект (

*Фиг. 1*) срещу един от добрите проекти (

*Фиг. 2*).

От сравнението на двете фигури се вижда, че има основание да се разглежда хипотезата (север-юг изток-запад) срещу нулевата хипотеза за произволно разпределение. На (

*Фиг. 1*) е показано партньорското участие в един френски проект, който е създаден от консорциум от 8 страни (Франция – инициатор, България, Испания, Гърция, Унгария, Италия, Румъния и Молдова). От топологична гледна точка в проекта участват предимно организации от южна, югоизточна Европа, като само Унгария (от партньорските страни) е представител на централната част на континента. Представеното проектно предложение е неубедително от гледна точка на възможността да се разработи иновация/политика, която да е приложима в цяла Европа.

При втория проект (

*Фиг. 2*), който е инициран от немска организация, партньорите в консорциума са от Австрия, Белгия, Испания, Финландия, Ирландия и Румъния. Очевидна е възможността проектът да демонстрира добро разпространение на резултатите и възможност за участие на ор-

ганизации от различни от икономическа гледна точка страни. Топологичното покритие на европейската територия е определено предимство и възможност да се докажат както разширено европейско сътрудничество, така и обмяна на опит между страни с различни системи в областта на образованието и обучението.



Фиг. 1. Географска топология на партньори в слаб проект



Фиг. 2. Географска топология на партньори в добър проект

Ако върху картата на Европа наслагаме инициираните партньорства през 2013 година, ще получим обобщена представа за активните центрове, които работят по международни проекти. Оформят се групи държави, които са представители на съответната територия. Разбира се топологичната структура на покритието от нанесените върху географската карта връзки е анализирано с помощта на математически модел, представящ географската карта като матрица, към средата на всеки от елементите на която е поставен връх на граф, а ребрата на графа съединяват върховете му. Същественото при добрите проекти е че поведението на решенията на модела описва съответна територия (крива) с постоянно високо ниво на енергия. Обратното – енергетичните нива на кривите, представящи слабите проекти са силно променливи и имат поведението на случаен осцилатор. Нека разгледаме следната матрица:

<b>IE</b>		<b>NO</b>	<b>SE</b>	<b>FI</b>		<b>EE</b>
<b>UK</b>	<b>DK</b>			<b>LV</b>		<b>LT</b>
	<b>NL</b>	<b>DE</b>	<b>CH</b>		<b>PL</b>	
	<b>BE</b>	<b>CZ</b>	<b>AT</b>		<b>HU</b>	
	<b>FR</b>	<b>LU</b>	<b>SK</b>	<b>RS</b>		<b>RO</b>
	<b>ES</b>	<b>IT</b>	<b>SI</b>	<b>MK</b>	<b>BG</b>	
<b>PT</b>				<b>GR</b>	<b>CY</b>	<b>TR</b>

**Фиг. 3.** Матрична основа на Географска топология на партньорите в проект

На матрица от вида представен на (Фиг. 3) ще отчетем резултатите от изследването, а след това ще ги разпространим върху географската карта за да е видно действителното географско покритие на европейската територия. Реално погледнато, географската карта ще ни снабди с метриката, която матрицата от (Фиг. 3) не притежава.

Първоначално ще започнем с построяването на асоциативните матрици за всеки проект. Разгледаните страни участнички са 31. Следователно асоциативна матрица на проект ще наричаме матрица с 31 реда и 31 стълба, елементите на която, съединяващи участниците в съответния проект, са равни на единица, а останалите са нули. На (Фиг. 4) е илюстрирано построяването на асоциативните матрици за примерите от (

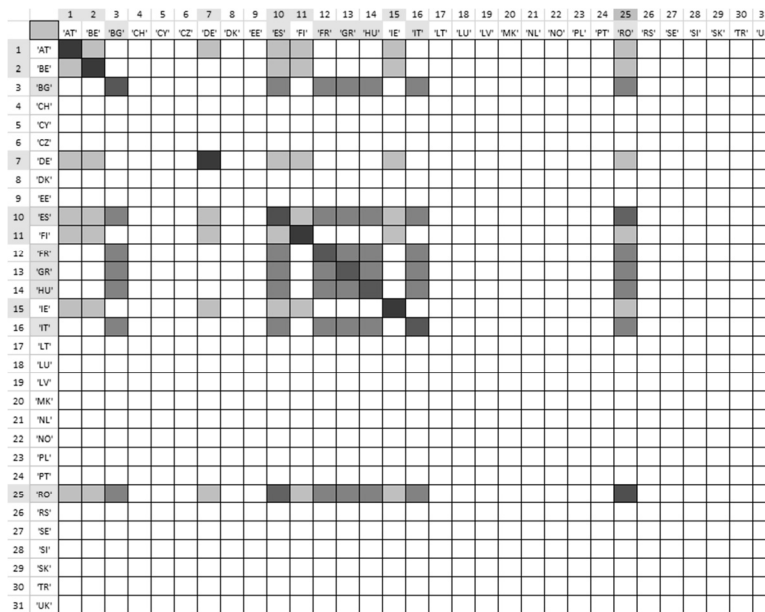
Фиг. 1) и (Фиг. 2).

Ако насложим матриците на всички добри проекти от една страна и матриците на всички слаби проекти от друга, ще получим две обобщени матрици по главния диагонал, на които ще има само единици (всяка страна участник е очевидно свързана със себе си), т.е. матриците са неособени.

Хипотезата, която трябва да проверим, е дали съществуват метрични свойства, които могат да отделят двете множества – множеството на слабите от множеството на добрите проекти. Реално това е класификационна задача или задача за клъстерификация.

Нека да дадем по-прецизна дефиниция на апарата от числената теория на графи и мрежи, с който работим и по-конкретно – мерките, които ще използваме. С цел да не се повтарят вече известни факти, за всяка мярка е описано нейното значение и е дадена референция, към подробното ѝ математическо описание. Последната от мерките е описана и с конкретен

математически апарат, тъй като използването и предполага малко по-различна формулировка от обичайно срещашата се в научната литература. Избрани са пет квантификационни мерки, описващи структурата и топологията на мрежите, които включват: Централност на подмрежите; Локална ефикасност на мрежата; Брой свързани компоненти; Обобщено топологично припокриване; и Коефициент на отделяне.



Фиг. 4. Построяване на асоциативните матрици. Първият пример (фиг. 1) е даден в синята гама, а вторият (фиг. 2) в червената, където сеченията са им в лилавата гама

**Описание и дефиниции на мерките.** Една неориентирана бинарна мрежа от  $n$  елемента се представя чрез нейната симетрична матрица на свързаност  $A \in \{0,1\}^{n \times n}$ , където елементът  $A_{ij}$  е единица, когато съществува връзка между елементите (върховете) и нула, в противен случай. Всеки елемент се счита автоматично свързан със себе си. Ето защо по главния диагонал на асоциативната матрица елементите са единици.

Централност на подмрежите **SUBGRAPH CENTRALITY** (Estrada & Rodríguez-Velázquez, 2005) – Централността на подмрежите представлява мярка (вектор), която характеризира участието на всеки възел във всички подграфи в мрежата. Малките подграфи имат по-голяма тежест, отколкото по-големите, което прави тази мярка подходяща за характеризане на мотивите в мрежата. Централността на подмрежите (SC) може да бъде получена от математическите спектри на матрицата на съседство (асоциативната матрица) на мрежата. Тази мярка е способна да дискриминира възлите на мрежата по-добре в сравнение с алтернативни мерки, като например степен, близост, междинност и централност на собствените вектори. Ето защо е предпочетена за нашето изследване. Ние изучаваме реални мрежи, за които SC показва полезни свойства, като ясен рейтинг на възлите и други характеристики, независещи от мащаба. Очаквано е тази мярка да послужи за отделимост на проектите, тъй като оценява участие в подмрежи, което е ключово за решаването на поставената класификационна задача.

Локална ефективност/ефикасност на мрежата **LOCAL EFFICIENCY** (V. Latora, 2001) - Локалната ефикасност на мрежата е важна икономическа мярка. Реално известните икономически мрежи от тип *малък свят* (small world networks) могат да бъдат дефинирани и разпознати като мрежи, имащи висока глобална и локална ефикасност на паралелен обмен на информация, както и че много мрежи са икономически в смисъл на подкрепа на висока ефективност на ниска цена. Тук е разширен обхватът на тези идеи, тъй като функционалните мрежи (каквито са мрежите в нашия случай) имат свойства на икономически "*малък свят*" мрежи. Независимо, че от общи съображения е ясно, че всеки консорциум като мрежа притежава свойства на икономически "*малък свят*" мрежи, т.е. не се очаква мярката да разграничи проектите, мярката е включена в изследването.

Свързани компоненти **CONNECTED COMPONENTS** (F.H. Neukamp, 2011) - Свързаните компоненти в топологията се дефинират чрез понятието свързано пространство, т.е. топологично пространство, което не може да се представи като обединение на две или повече несвързани, непразни отворени подмножества. Свързаността е една от основните топологични свойства, които се използват за разграничаване на топологични пространства. Идеята е, че при свързано пространство всеки две точки могат да бъдат съединени с път. Очевидно в нашия случай (по дефиниция) консорциумите и на слабите и на силните проекти са свързани, така че не можем да очакваме разграничение, базирано на тази мярка.

Обобщено топологично припокриване **GENERALIZED TOPOLOGICAL OVERLAP** (Andy M Yip, 2007) - Обобщеното топологично припокриване за разлика от множество мерки и клъстерни процедури, които позволяват на потребителя да въведе двойки по сходство или несходство или мярка за разстояние между обектите, представлява метод за групиране, който е мярка за многоточково различие, където броят на точките може да бъде по-голям от 2. Използването на мярката е мотивирано от анализ на мрежа, където клъстерите съответстват на модули със силно взаимосвързани възли. Чрез тази мярка се определят модули, клъстери от мрежовите възли с високо много-възлово топологично припокриване. Мярката за припокриване е стабилна мярка за взаимосвързаност, която се основава на споделени съседни в мрежата.

Коефициент на отделяне (2) **CLUSTERING COEFFICIENT** (Duncan J. Watts, 1998) - В двоична мрежа, степен  $k_i$  на връх  $i$  се дефинира като брой на неговите съседни

$$k_i := \sum_{j=1}^n A_{ij} \quad (1)$$

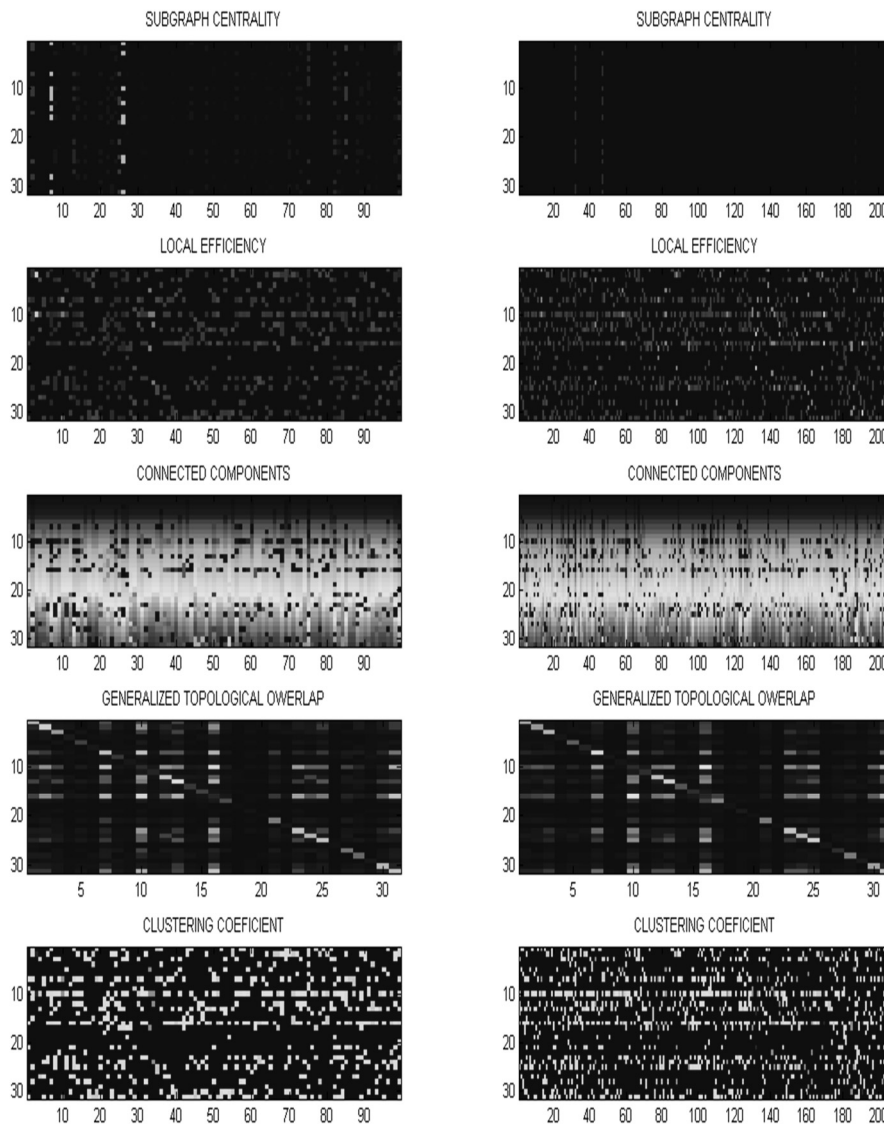
Клъстерификационен коефициент  $C_i$  на върха  $i$  в двоична мрежа се дефинира като начина, по който неговите съседни (1) са свързани помежду си:

$$C_i := \frac{2}{k_i(k_i - 1)} \sum_{j=1}^n \sum_{l=1}^{j-1} A_{ij} A_{jl} A_{li} \quad (2)$$

### Прилагане на мерките

Описаните пет мерки са приложени върху двете множества от проекти, като изчисленията показват, че само две от тях имат отделящо действие по отношение на разглежданите мрежи, т.е. именно те могат да бъдат използвани като отделящ критерий във формулираната в изследването класификационна задача. Реално търсим класификатор, чиито свойства могат да бъдат анализирани и на базата на разликите при приложението му в пространствата съответно на добрите и слабите проекти, да направим съответните изводи, свързани с географската топология на консорциума.

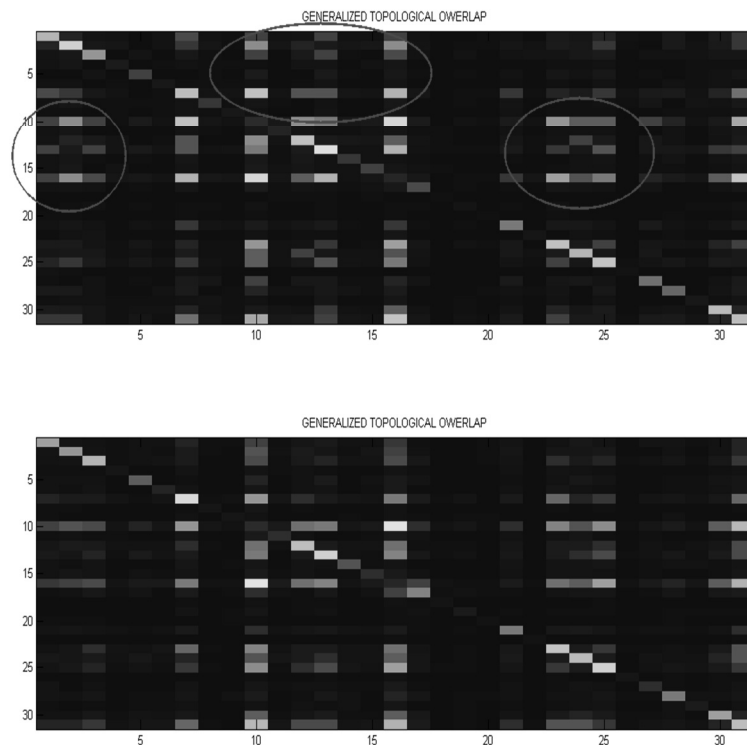
Избраните мерки са сравнени на следващата (Фиг. 5). По абсцисната ос на всяка от графиките във фигурата са подредени проектните предложения, а по ординатата – стойността на съответната мярка във векторен вид. Цветовото кодиране е от синьо (най-ниска стойност) – към червено (най-висока стойност). Изключение прави единствено мярката **GENERALIZED TOPOLOGICAL OWERLAP**, поради което тя е разгледана отделно и подробно на (Фиг. 6).



**Фиг. 5.** Представяне на петте избрани мерки. Лявата колона представя приложението на мерките в пространството на добрите, а дясната – в пространството на слабите проектни предложения

От графиките на (Фиг. 5) можем да заключим, че с изключение на две от изчислените мерки - **SUBGRAPH CENTRALITY** и **GENERALIZED TOPOLOGICAL OWERLAP**,

останалите три мерки не позволяват отделяне на двете групи проекти. Нека за начало разгледаме подробно мярката **GENERALIZED TOPOLOGICAL OWERLAP** (Фиг. 6).

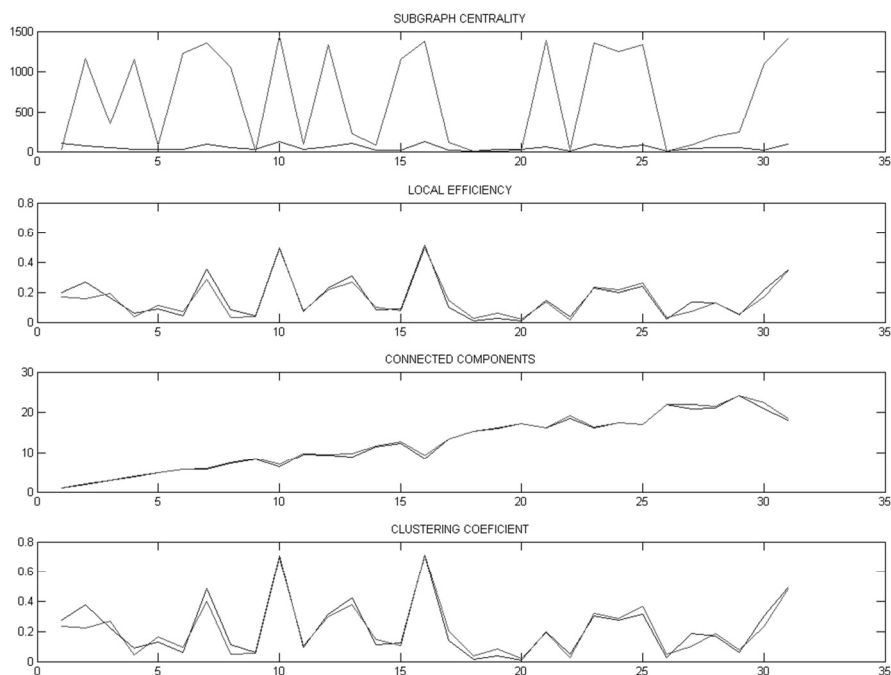


**Фиг. 6.** Представяне на мярка. Горната графика представя добрите, а долната – слабите проектни предложения. По абсцисата и ординатата са нанесени номерата на държавите, а цветовият код показва топологичното им припокриване. Червените елипси показват регионите на различие

Разглеждайки (Фиг. 6), откриваме, че при добрите проекти топологичното припокриване се иницира от много повече региони в сравнение със слабите проекти. Този факт определено ще помогне при изобразяването на оптималната географска конфигурация на консорциума върху картата, но разликите не са достатъчни, за да отделят двете множества (Keller, 1 March 2007). Откритият факт е по-скоро функционален, отколкото класификационен.

На следващата (Фиг. 7) са представени усреднените стойности на мерките с изключение на **GENERALIZED TOPOLOGICAL OWERLAP**, която мярка бе разглеждана самостоятелно.

От (Фиг. 7) е ясно, че трите мерки: Локална ефикасност на мрежата; Брой свързани компоненти; и Коефициент на кластеризация, не се отличават за двете избрани групи проекти. Този факт идва да ни покаже, че ефикасността на обмяна на информация между партньорите, заедно със свързаността на мрежата и отделимостта на нейни сегменти не са фактори, определящи качеството на консорциума и оттам качеството на проектното предложение.



**Фиг. 7.** Представяне на усреднените мерки, без топологичното припокриване. По абсцисата са нанесени държавите, а по ординатата е отчетена стойността на мярката. На всяка от графиките синята линия представя слабите проекти, а зелената – добрите

Различно стои въпросът с мярката за Централност на подмрежите! Тук наблюдаваме огромна разлика в стойностите и можем да фиксираме поне осем ядра на тази разлика (в зависимост от поставения праг на разглеждане). Очевидно отговорът на поставената класификационна задача се дава посредством мярка **SUBGRAPH CENTRALITY**. Разглеждайки графиката на добрите проекти, откриваме множество от 8 ядра, което разпределено върху матрицата от (Фиг. 3) ни дава представа за географската топологична класификация на добрите проекти (Santarelli, 1995), която за удобство е представена на (Фиг. 8) директно върху географската карта на Европа, като страните ядра са основа за клъстерификацията, а заобикалящите ги държави са определени на географски принцип.

На (Фиг. 8) е представено териториалното покритие на партньорствата през 2013. Покритието показва схематично 8 възможни групи държави (оцветени в 8 различни цвята), като 7 или повече от тях трябва да бъдат избрани с оглед оптимална организация на проектния консорциум. Осемте териториални групи са:

- 1 група – Италия, Словения, Австрия, Босна и Херцеговина,
- 2 група – Испания и Португалия
- 3 група – Гърция, Македония, Албания и България
- 4 група – Румъния, Унгария
- 5 група – Германия, Чехия, Полша
- 6 група – Норвегия, Швеция, Финландия
- 7 група – Франция, Белгия, Холандия, Люксембург
- 8 група – Ирландия, Великобритания.





**Фиг. 8.** Териториално покритие на партньорствата през 2013 година – добри проекти

### Изводи

Като резултат от изследването е получен аналитично практически извод за топологията на консорциума, чрез която проектът може да демонстрира добро разпространение на резултатите и възможност за участие на организации от различни от икономическа гледна точка страни. Топологичното покритие на европейската територия е определено предимство и възможност да се докажат както разширено европейско сътрудничество, така и обмяна на опит между страни с различни системи в областта на образованието и обучението.

### Бъдещи изследователски насоки

Една бъдеща задача е да се проучат параметрите за успешен европейски многостранен проект. Стремещт е да се формулират основни правила, които трябва да се спазват, при иницирането на проектната идея и формирането на консорциума, за да се гарантира успех на проектното предложение в максимална степен. На тази основа ще се цели да се конструира адекватна стратегия за предварителна оценка на проектните предложения, гарантираща представянето им в сегмента на добрите проекти.

### Литература

1. Andy M Yip, S. H. (2007). Gene network interconnectedness and the generalized topological overlap measure. *BMC Bioinformatics*, 8:22. doi:doi:10.1186/1471-2105-8-22
2. Duncan J. Watts, S. H. (1998). Collective dynamics of 'small-world' networks. *Nature* 393, 440-442. doi:doi:10.1038/30918
3. Estrada, E., & Rodríguez-Velázquez, J. (2005). Subgraph centrality in complex networks. *Phys. Rev. E* 71 (5). doi:doi:10.1103/PhysRevE.71.056103.
4. F.H. Heukamp, G. A.-S. (2011 ). Abstract book. *Society of Neuroeconomics, University of Navarra, Barcelona, Spain.*

5. Kalitzin, S., Petkov, G., Koppert, M., & Lopes da Silva, F. (2011). Reconstructive modelling: can we "reverse engineer" the connectivity of the brain? *The World Congress on Engineering and Technology (CET), Shanghai, China*.
6. Keller, A. A. (1 March 2007). Graph Theory and Economic Models: from Small to Large Size Applications. *Electronic Notes in Discrete Mathematics, Volume 28*, 469-476. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.endm.2007.01.065>.
7. Rubinov, M. S. (2010 ). Complex network measures of brain connectivity: Uses and interpretations. . *Neuroimage 52*, 1059-1069.
8. Santarelli, E. (1995). DIRECTED GRAPH THEORY AND THE ECONOMIC ANALYSIS OF INNOVATION. *Metroeconomica*, 46: 111–126. doi:10.1111/j.1467-999X.1995.tb00373.x
9. V. Latora, M. M. (2001). Efficient Behavior of Small-World Networks. *Phys. Rev. Lett.* 87.

# МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС И ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА – НЯКОИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФОРМИТЕ НА МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС В КОНТЕКСТА НА ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА

*докторант Стела Живкова,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

## **Въведение**

Характерна особеност на нашето съвремие са високите технологии, непрекъснато развиващите се производствени процеси, уникалната по своите размери глобализация, небивалото досега внимание към опазването на заобикалящата ни природа. В тези условия международният бизнес във всичките му форми е неразделна част от икономическия живот на всяко общество. Той значително допринася за увеличаването на брутния вътрешен продукт на развитите държави и за икономическия напредък на развиващите се страни и държавите от третия свят. В съвременните условия обаче все повече започва да се обръща внимание не само на икономическия растеж като такъв, но и на начините, по които той се постига.

Основният проблем в момента е как да опазим все по-намаляващите запаси от естествени ресурси, като същевременно не забавяме икономическия растеж на всяко общество; как да намалим екологичния отпечатък на човека върху природата и да опазим здравето и живота на хората, без да се засегне стандарта им на живот – с други думи, как да се постигне икономически растеж чрез устойчиво развитие. В рамките на тази непрекъсната грижа за околната среда и голямото внимание към устойчивото развитие в съвременния икономически живот се наблюдава появата на един нов тип икономика, а именно "зелената" икономика. Това нововъзникнало икономическо направление, както и действията и мерките, предприемани на национално и международно ниво за опазване на природата и нейните ресурси, неминуемо оказват своето въздействие и върху международния бизнес.

В следващите редове накратко са представени някои от промените, които бяха идентифицирани във формите на международен бизнес в рамките на научен проект "Глобалните предизвикателства в опазването на околната среда и промените в международния бизнес".

## **1. Особенности на зелената икономика**

В началото на ХХI в. най-актуалният въпрос като че ли е въпросът за устойчивото развитие и по-специално за зелената икономика. В ежедневието ни, независимо дали сме на работното си място, или сме отдадени на любимите си хобита, непрекъснато сме заобиколени от теми, свързани със "зеленото" или както отбелязва в една статия д-р Тимоти Слалер, "в последно време всички говорят за зеленото"<sup>1</sup>. В хода на това говорене обаче остава неизяснен въпросът какво е "зеленото", какво всъщност представлява зелената икономика.

Едно от най-често цитираните определения за зелената икономика е на Програмата за околна среда на ООН (ПРООН), според което това е "икономика, която води до подобро човешко благосъстояние и социално равенство при значително намаляване на рисковете за

---

<sup>1</sup> The Green Economy: What Does Green Mean?, <http://www.ibrc.indiana.edu/ibr/2009/fall/article3.html>

околната среда и на екологичните дефицити"<sup>1</sup>. Зелената икономика се разглежда още като нисковъглеродна, при която ефективно се използват ресурсите и се създават условия за социално включване. В зелената икономика растежът на доходите и заетостта се задвижва от публични и частни инвестиции, които намаляват въглеродните емисии и замърсяванията, подобряват енергийната и ресурсната ефективност и предпазват от намаляване на биологичното разнообразие.

Сходни определения дават и други международни организации. ОИСР дефинира зеления растеж като "стимулиране на икономически растеж и развитие, при което природните активи продължават да предоставят ресурси и услуги за околната среда, на които нашето благосъстояние разчита"<sup>2</sup>. Според Световната банка зеленият растеж е икономически растеж, който е устойчив по отношение на околната среда.

Няма едно-единствено и еднозначно определение за това какво е зелена икономика. Всички определения обаче се обединяват около виждането, че зелената икономика е съвременен феномен, което търси различни начини за постигане на растеж и развитие по начин, който да съхрани заобикалящата ни природата. От всички дефиниции могат да се извадят няколко характерни особености на зелената икономика, а именно:

- Насочена е към ограничаване използването на традиционните производствени ресурси.
- Стреми се към внедряване на алтернативни производствени източници като енергия от слънцето, вятъра и водата.
- Характеризира се с производство на продукти и услуги от "чиста" енергия, която не отделя вредни вещества и не замърсява околната среда.

Като основна отличителна черта на зелената икономика в сравнение с традиционната се смята приемането на природните ресурси и услугите в сферата на околната среда като важен ресурс, имащ икономическа стойност.

## **2. Международно сътрудничество и зелена икономика**

В контекста на зелената икономика неизбежно се променя и ежедневната практика на стопанските субекти. Те се стремят да отговорят на изискванията на съвременната "зелена" бизнес среда и очакванията на потребителите и клиентите си. В стремежа си да останат конкурентоспособни, се стремят да "позеленяват" своята досегашна дейност.

### **2.1. "Зелени" вериги на доставка**

Веригата на доставки е свързана с производствената и икономическа дейност както на бизнес сектора, така и на публичните организации. Веригата на доставки е съвкупност от организации и процеси, взаимно свързани по линията на създаване на продукти или услуги и довеждането им до крайните потребители<sup>3</sup>. Това е обединение на клиенти и доставчици, които купуват, преработват, разпространяват и продават продукти и услуги помежду си, като крайният резултат е създаването на конкретен краен продукт<sup>4</sup>. Веригата на доставки включва цялата съвкупност от процеси и дейности, изпълнявани при производството и доставката, които преобразуват материалните и съпътстващите ги потоци.

---

<sup>1</sup> Towards a Green Economy. Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, A Synthesis for Policymakers, UNEP, 2011, [www.unep.org/greeneconomy](http://www.unep.org/greeneconomy)

<sup>2</sup> Towards Green Growth, OECD, 2011.

<sup>3</sup> Димитров, П., М. Толев. Логистични системи. 2010, с. 26.

<sup>4</sup> "Surviving Supply Chain Integration: Strategies for Small Manufacturers", Committee on Supply Chain Integration, Commission on Engineering and Technical Systems, National Research Council, USA.

С насочването на вниманието към проблемите на околната среда значението на екологичното поведение на доставчиците на отделните елементи по веригата на доставките нараства. Възложителите (производителите) по цялата верига на доставки определят критерии за опазване на околната среда, които прилагат спрямо своите доставчици по веригите на доставка. По този начин доставките и крайните продукти се превръщат в щадящи околната среда. С разпространението на този феномен по веригата на доставка тя "позеленява".

В едно проучване на различните методи за изследване на връзката между околната среда и търговията се прави изводът, че веригата на доставките е "вградена" в околната среда, защото икономическата и производствената дейност се базира на екологични ресурси, тъй като природата предоставя всички важни суровини и енергия за производствените процеси (Faße, Grote, Winter, 2009).

"Зеленото" управление на веригата на доставки се дефинира като "интегриране на загриженост за околната среда в управлението на веригата на доставки, в т.ч. дизайн на продукта, избор на материали, производствен процес, доставка на крайния продукт до клиента и управление на продукта след приключване на срока на неговата употреба<sup>1</sup>". "Зелената вълна" в управлението на веригата на доставки акцентира върху проектиране на продукти изцяло от рециклирани материали, постигане на "нулеви" отпадъци от продуктите в края на жизнения им цикъл и използване на по-малко гориво при снабдяването и дистрибуцията.

При "зелените" вериги на доставка положителни въздействия съществуват както за отделни участници във веригата на доставки (икономически ползи за компаниите в резултат на намаляване на разходите за суровини и материали, включително и за гориво), така и за клиентите (получаване на качествени стоки на достъпна цена) и околната среда. Този подход създава възможности и за подобряване фирмения имидж, тъй като компаниите се афишират като допринасящи за устойчивото развитие на планетата.

## **2.2. "Зелено" публично-частно партньорство**

В съвременния свят публично-частното партньорство (ПЧП) е широко разпространена форма на сътрудничество между държавните институции и частния сектор. ПЧП представлява "взаимодействие между държавата и частния сектор (на национално и международно ниво) при осъществяване на инициативи, чрез които се разрешават социално-икономически проблеми, създават се публични блага и се съдейства за устойчивото развитие на отделните страни"<sup>2</sup>. Важна характеристика на ПЧП е, че публичният сектор всъщност купува услуги при определени условия, което му дава възможност да прилага съответните стимули<sup>3</sup>. В този смисъл различните политики на правителствата имат за цел да съдействат за постигането на съответните цели и да създават съответните стимули.

Екологичната политика на всяка държава има за цел да създава съответните стимули за по-устойчива околна среда. Чрез включване на екологични елементи в проектите, изпълнявани на основата на публично-частно партньорство, се постига "позеленяване" на това партньорство. То позволява на публичните институции да се възползват от екологичните технологии и материали, които по всеобщо мнение са скъп лукс и държавата не може или не бива да си го позволява. ПЧП проектите показват, че инвестициите с цел подобряване на околната среда могат да осигурят не само най-изгодната инвестиция посредством по-ниски експлоатационни разходи, но и здравни и социални ползи като по-добри условия за работа,

---

<sup>1</sup>Доклад по проект "Глобалните предизвикателства в опазването на околната среда и промените в международния бизнес", с. 67

<sup>2</sup>Боева, Б. Международен мениджмънт. София, УИ "Стопанство", 2008, с. 339.

<sup>3</sup>Боева, Б., А. Василева. Публично-частно партньорство. Икономика, управление, предизвикателства. София, УИ "Стопанство", 2009.

а добре проектираните обществени сгради допринасят за разширяване на предимствата за населението на територията, на която са разположени<sup>1</sup>.

### **2.3. Зелени обществени поръчки и зелени продукти**

В последните години международната общност обръща все по-голямо внимание на проблемите на околната среда, породени от икономическата дейност на хората. В тази връзка все повече се говори за "зелени продукти", "биопродукти", "зелени поръчки". В стремежа си да остане на пазара и да привлече нови и нови клиенти, бизнесът непрекъснато търси нови решения и стратегии. В този смисъл все повече се обръща внимание на производството на "зелени продукти", т.е. продукти, които са произведени по начин, който опазва околната среда, пести енергия и няма отделяне на вредни емисии.

Един от начините на националните и международните регулаторни органи да насърчат тази тенденция е чрез обявяването на "зелени" обществени поръчки. "Зелени" обществени поръчки, съобразени с околната среда, се провеждат по процедура, при която екологичните съображения са взети предвид в рамките на процеса на възлагане на обществената поръчка<sup>2</sup>. Представява подход, чрез който общинските, регионалните или националните власти включват екологични критерии във всички етапи на процеса на провеждане на обществената поръчка, като по този начин насърчават разпространението на екологични технологии и разработването на екологосъобразни продукти. Този подход също така спомага за търсене и подбор на резултати и решения, които през целия жизнен цикъл оказват най-малко въздействие върху околната среда.

Тази политика на управляващите органи също оказва влияние върху функционирането на местния и международен бизнес. Когато при обявяването на обществена поръчка от участниците (местни или международни фирми) се иска да докажат, че ще изпълнят възложената им задача по определени екологични стандарти или че притежават определени сертификати за управление на околната среда, те са принудени да приведат дейността си/ производството си в съответствие с екологичното законодателство и да работят по екологосъобразен начин. Този подход оказва влияние и върху конкуренцията, особено в международния бизнес – международните фирми, а в особено голяма степен големите транснационални компании притежават повече възможности да отговорят на изискванията на подобни обществени поръчки и получават голямо конкурентно предимство пред местните фирми, особено в развиващите се страни.

### **2.4. Сливания и поглъщания**

Все по-засиленият регулативен натиск принуждава мениджърите да вземат под внимание екологичния фактор, когато планират производствената дейност на своите фирми (López-Gamero, Molina-Azorín, Claver-Cortés, 2010). Екологичното законодателство всъщност може да доведе до подобряване на конкурентоспособността на фирмите, тъй като може да представлява конкурентно предимство (Testa, Iraldo, Frey, 2011).

По-строгите правила, стриктното прилагане на екологичното законодателство и нуждата от адаптация към изискванията на потребителите, принуждава част от фирмите да прибягват до сключване на стратегически съюзи, до сливания и поглъщания. Тези форми на бизнес отношения се използват като стратегически подход, за да се придобие конкурентно предим-

---

<sup>1</sup> Доклад по проект "Глобалните предизвикателства в опазването на околната среда и промените в международния бизнес".

<sup>2</sup> Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите Обществени поръчки, насочени към една по-добра околна среда (16 юли 2008 г. COM 2008 (400).

ство чрез присъединяване на фирми, отговарящи на определени екологични стандарти и изисквания, но нямащи достатъчно възможности да се задържат на пазара. Сливанията и поглъщанията могат да се използват и за да се открият конкуренти със съществуващи умения и опит, които биха могли лесно да се внедрят в съществуващата организация<sup>1</sup>.

### **3. Нови бизнес организации в зелената икономика**

В контекста на зелената икономика и устойчивото развитие много компании намират нови ниши за развитие, възникват и нови икономически образувания.

#### **3.1. Нови сектори в икономиката**

Грижата за опазването на околната среда оказва пряко въздействие върху икономическия живот и бизнеса в отделните държави. В развитите страни се създава цял нов сектор в икономиката, а именно секторът на предоставяне на услуги в сферата на околната среда. Този сектор помага на предприятията да оценяват и управляват своето въздействие върху околната среда, да контролират замърсяването и да третират генерираните от тях отпадъци по екологосъобразен начин. Възникват нови инженерингови фирми, които създават, предлагат на пазара, монтират и прилагат екологосъобразни технологии. Появяват се и множество консултантски фирми, които предлагат знания, опит и обучение на предприятията по въпросите на опазването на околната среда и устойчивото развитие. По данни на ОИСР от 2000 г. секторът на услугите в сферата на околната среда в развитите държави генерира годишен приход от около \$300 милиарда<sup>2</sup>.

Фирмите, предлагащи услуги в сферата на околната среда, разширяват дейността си и извън границите на собствените си държави. Те навлизат и трайно се настаняват на пазара в развиващите се страни чрез предоставяне на ноу-хау, консултантски услуги, внос на нови или втора употреба, щадящо околната среда, производствено оборудване, предоставяне на техническа помощ не само на частния сектори, но и на държавните институции и др.

#### **Нови бизнес организации**

В условията на непрекъснатото говорене за "зеленото" и стремежа за устойчив икономически живот се забелязва и възникване на нови организационни образувания в икономическия живот на отделните страни (Blair, Hitchcock, 2001). Такива образувания например се забелязват в сектора на управление на отпадъците, където се създават отделни организации за целите на управлението на различните потоци отпадъци. В Южна Африка например има създадена такава организация за управление на отпадъците от стъкло. Тя е със статут на неправителствена организация (НПО), в която основните партньори са държавата, производителите на стъкло, производителите на течни напитки, които използват стъклени опаковки и рециклиращите предприятия<sup>3</sup>. Създаването на тази организация е мотивирано от желанието да се избегне приемане на законодателство като организацията подписва споразумение с държавата, в което доброволно се обвързва да постигне определени нива на рециклиране на отпадъците от стъкло. Тя не извършва никакви дейности, свързани с физическото рециклиране на отпадъците, а отговаря за тяхното събиране и най-вече за осигуряване на информация на своите членове, за повишаване на информираността на населението и организиране на кампании за популяризиране на рециклирането.

<sup>1</sup> "How green is the deal? The growing role of sustainability in M&A", Deloitte, 2009.

<sup>2</sup> "The Global Environmental Goods and Services Industry", OECD, Data refer to 2000.

<sup>3</sup> Nahman, A. Extended producer responsibility for packaging waste in South Africa: Current approaches and lessons learned. Resource, Conservation and Recycling 54 (2010) 155-162.

Организацията осигурява необходимата инфраструктура за разделното събиране на стъклените отпадъци и извършва плащания към фирмите, които извозват събраните отпадъци въз основа на сключени с тях търговски договори. Тази дейност осигурява един стабилен добив на отпадъци от стъкло (Blengini, Busto et al., 2011). От друга страна, организацията по оползотворяване сключва договори и с производствени стъklarски предприятия, като по този начин осигурява постоянно търсене на "продукта", който предлага. В допълнение, може да се каже, че организацията разработва така системата, че се стреми да увеличи доставките на суровината "отпадъци от стъкло", като сключва споразумения с предприемачи, които откупват от фирмите за събиране на отпадъци събраните количества. На свой ред тези предприемачи продават отпадъците на производствените предприятия, с които е сключено споразумение да ги заплащат на цени, еквивалентни на цените на естествената суровина. Това гарантира постоянна цена на стоката "отпадъчно стъкло", която не се влияе от пазарни флуктуации.

В този конкретен пример организацията има ролята на посредник между генераторите на отпадъци от стъкло (потребителите и обществеността), фирмите в междинния етап, когато продуктите са се превърнали в отпадък (събирането и извозването на отпадъците, предприемачите) и фирмите производители на стъкло, които имат нужда от суровина за своите производствени процеси. В този случай обаче организацията посредник не получава комисионна за извършената дейност или предоставените услуги. Финансовият ресурс, който тя генерира от сключените споразумения и от членския внос на своите членове, се изразходва отново за дейности, свързани с управлението на отпадъците от стъкло.

### **Заклучение**

Темата за устойчивото развитие е изключително актуална и широко дискутирана в съвременния икономически живот на всяка държава и всяко общество. Основен инструмент за постигане на устойчиво развитие е нововъзникналото направление на икономическата наука – зелената икономика. Както беше представено в горните редове, няма единно определение за зелена икономика. Различните изследвания и автори дават различни дефиниции и разглеждат различни характеристики на зелената икономика, но онова, около което се обединяват всички и което всъщност представлява най-отличителната черта на това ново направление в икономиката, е, че тя разглежда природните ресурси, използвани за производствената икономическа дейност, като ценни и имащи стойност и следователно те трябва да се използват рационално.

В този смисъл зелената икономика и мерките за опазване на околната среда откриват редица възможности за бизнеса не само на национално, но и на международно ниво. Водят и до "позеленяване" на добре познати и отдавна прилагани форми на международно сътрудничество. Въвеждането на изисквания за опазване на природата и внедряване на екологосъобразни технологии по веригата да доставките, както и изискванията за наличие на надеждни системи за управление на околната среда у всеки един доставчик има като резултат създаване на "зелена" верига на доставките, както и развитие на индустрията на екосертификатите като ISO 14 000. Дори сделките по сливане и поглъщане придобиват "зелен" оттенък, породен от въвеждането на различни изисквания за опазване на природата. Усилията на компетентните органи на национално и международно ниво да стимулират рационалното използване на природните ресурси пък води до възникване на "зелено публично-честно партньорство", разработване и предлагане на "зелени продукти и услуги", както и "зелени обществени поръчки".

Усилията за постигане на растеж чрез устойчиво развитие стимулират възникването на нови бизнес образувания – те не са чисто неправителствени организации, нито чисто частни



дружества, а най-вече разновидност на публично-частно партньорство с основна дейност организиране на различни екологични дейности. Устойчивото развитие стимулира и възникване на нови икономически направления като предоставяне на консултантски услуги в сферата на управлението на околната среда.

Основният извод, който може да се направи, е, че устойчивото развитие и по-конкретно зелената икономика откриват нови възможности пред компаниите и ги стимулира да прилагат добре известните им бизнес практики в нови направления и по нов начин. В този смисъл "зеленото" носи не само разходи и задължения, но и множество ползи както за околната среда, така и за различните участници в икономическия живот.

### Литература

1. Боева, Б. (2008). Международен мениджмънт. София, УИ "Стопанство".
2. Боева, Б. А. Василева. (2009). Публично-частно партньорство. Икономика, управление, предизвикателства. София, УИ "Стопанство".
3. Димитров, П., М. Толев. (2010). Логистични системи.
4. Blengini, G., Busto, M., Fantoni, M., Fino, D. (2011). Eco-efficient waste glass recycling: integrated waste management and green product development through LCA.
5. Converse, J. M., Presser S. (1996). Survey Questions: Handcrafting the Standardized Questionnaire (Quantitative Application in the Social Sciences), Sage Publications.
6. Faße, A., Grote, U., Winter E. (2009). "Value Chain Analysis. Methodologies in the Context of Environment and Trade Research", Discussion Paper No. 429.
7. López-Gamero, M. D., Molina-Azorín, J. F., Claver-Cortés, E. (2010). The potential of environmental regulation to change managerial perception, environmental management, competitiveness and financial performance. *Journal of Cleaner Production* 18 (2010).
8. Nahman, A. (2010). Extended producer responsibility for packaging waste in South Africa: Current approaches and lessons learned", *Resource, Conservation and Recycling* 54.
9. Slaper, T. F. (2009). "The Green Economy: What Does Green Mean?", Indiana Business Research Center, Kelley School of Business, Indiana University.
10. Testa, F., Iraldo, F., Frey, M. (2011). "The effect of environmental regulation on firms' competitive performance: The case of the building & construction sector in some EU regions", *Journal of Environmental Management* 92 (2011).
11. Доклад по проект "Глобалните предизвикателства в опазването на околната среда и промените в международния бизнес".
12. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите Обществени поръчки, насочени към една по-добра околна среда (16 юли 2008 г.) COM 2008.
13. Towards a Green Economy. Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, A Synthesis for Policymakers, UNEP, 2011, [www.unep.org/greeneconomy](http://www.unep.org/greeneconomy)
14. Towards Green Growth, OECD, 2011.
15. "Surviving Supply Chain Integration: Strategies for Small Manufacturers", Committee on Supply Chain Integration, Commission on Engineering and Technical Systems, National Research Council, USA.
16. "How green is the deal? The growing role of sustainability in M&A", Deloitte, 2009.

## ВЪНШНА ПОЛИТИКА НА ЕС КЪМ ДЪРЖАВИТЕ ОТ БРИК

*докторант Мартин Г. Луков,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

### Резюме

Докладът цели да направи кратък преглед на външната политика на ЕС към държавите от БРИК. Обърнато е внимание на стремежа към стратегическо партньорство, нуждата от балансиране на икономическите отношения между страните от БРИК и ЕС, както и на влиянието на миграционните потоци. Засегнат е проблемът, свързан със справянето с последиците от климатичните промени, както и спазването на човешките права.

**Ключови думи:** БРИК, ЕС, отношения

**JEL:** F42- Координация на международната политика; O2- Планиране на развитието и политика; O19- Международни връзки, свързани с развитието

### Abstract

The aim of the report is to give a brief overview of the EU foreign policy towards the BRIC countries. The pursuit of strategic partnership, the need of balancing the economic relations between BRIC countries and the EU and the impact of migration are analyzed. The problems associated with dealing with the aftermath of climate change and human rights are also studied.

**Key words:** BRIC, EU, relations

**JEL:** F42 – International Policy Coordination and Transmission; O2 – Development Planning and Policy; O19 – International Linkages to Development

Един от основните тестове пред нововъзникващата дипломатическа система на Европейския съюз е разработването на стратегическа дипломация. Това е дипломация, която се фокусира върху постигането на стратегическата визия на Съюза и която осигурява принципите и насоките за позициониране на ЕС както на световната сцена в по-общ план, така и по отношение на ключови стратегически партньори. Налагането на такъв тип дипломация е сложен процес, който трябва да бъде подкрепен от редица ключови елементи: стабилна институционална база (като средство за осигуряване и координация на съответните ресурси) както на европейско ниво, така и на равнище страни членки; единна стратегическа визия и капацитет за прилагане на тази визия в контекста на международната конюнктура, както и координирани действия във връзка с приоритетни цели, ключови връзки, партньори и дейности на Съюза.

БРИК (Бразилия, Русия, Индия и Китай) първоначално се възприема като академична концепция, обединяваща в себе си четири от така наречените нововъзникващи сили в съвременната международна система. Въпреки че се самоопределя като група и провежда ежегодни срещи на върха от 2009 г. насам, БРИК не е в състояние да развие определена колективна идентичност. От своя страна ЕС до този момент не успява да разработи последователна стратегия по отношение на групата, въпреки че всички четири държави от нея са определени като стратегически партньори.

ЕС поддържа стратегически взаимоотношения с БРИК и макар да не признава формално групировката от четирите държави, води активни преговори с всяка една от тях. Въпреки че страните от БРИК имат доста общи характеристики като голямо население, голяма площ и

забележителен икономически ръст през последните години съществуват известни икономически, социални и политически различия между тези четири страни и членките на ЕС.

Първата среща на високо равнище между ЕС и Бразилия се провежда в Лисабон през юли 2007 г. Основни теми са двустранните отношения, промените в климата, енергетиката, борбата срещу бедността, интеграционните процеси в рамките на МЕРКОСУР и стабилността и просперитета в Латинска Америка. Търговията е друг важен обект на преговорите, тъй като Бразилия е най-важният пазар на ЕС в рамките на континента.

Сътрудничеството с Русия е базирано на четири основни точки, покриващи области с общи интереси: икономиката; околната среда; свободата, сигурността и правото; външната сигурност и науката и образованието. ЕС и Русия подписват споразумение за партньорство и сътрудничество през 1994 г. През юни 2008 г. е предложено ново споразумение за сътрудничество между Съюза и Русия.

Стабилните отношения между ЕС и Индия датират още от 60-те години на XX век. Съгласението за сътрудничество от 1994 г. е основата за съвременните взаимоотношения, като то дава възможност за широк политически диалог, осъществяващ се чрез ежегодни срещи на върха и редовни срещи на ниво министри и експерти. През 2004 г. Индия е обявена за един от стратегическите партньори на ЕС, а след 2005 посредством Съвместен план за действие се реализира пълният потенциал на сътрудничеството между ЕС и Индия в ключови за двете страни области.

Отношенията на ЕС с Китай са установени още през 1975 г. и са направлявани от Търговското споразумение от 1985 г. ЕС е най-големият търговски партньор на Китай, докато Китай е най-важният вносител за ЕС. За да отговорят на задълбочаването на тяхното стратегическо партньорство, през 2010 г. ЕС и Китай решават да преразгледат двустранните си отношения по отношение на външните работи, сигурността и глобалните проблеми като промените в климата, възстановяването на световната икономика и др. Провеждат се годишни срещи и редовни политически, търговски и икономически преговори, включващи теми от защитата на околната среда до индустриалната политика, образованието и културата.

### **Стратегическо партньорство между ЕС и БРИК**

През декември 2010 г. Европейската комисия представя първите средносрочни доклади за прогреса в стратегическите партньорства, включително тези със САЩ, Китай и Русия, предлагайки тези три партньора да се смятат за приоритетни за ЕС. Тези доклади ясно дефинират общите елементи на всички партньорства, макар че отчитат и специфичните характеристики на отделните двустранни отношения. Те потвърждават и една от фундаменталните цели на партньорствата, а именно стимулирането на "ефективна многостранност" и координацията между ЕС и неговите партньори в рамките на мултилатералните организации. През 2011 г. в докладите са включени и допълнителни партньори, сред които са Индия и Бразилия.

Първите доклади за прогреса в стратегическите партньорства предлагат да се дефинират ограничен брой ясно формулирани приоритети и цели за всяко отделно партньорство: целите на ЕС, целите на партньорите и общите интереси. Съществуващите двустранни и многостранни механизми следва да се използват максимално, също както и взаимните връзки и компромисите по сложните проблеми в различните сектори. Що се отнася до доклада за Русия, в него се предлага, вместо две срещи на върха годишно, да се организира само една (както при останалите стратегически партньори) с цел постигане на по-голяма съгласуваност и ефективност.

По данни на официални документи на ЕС през 2012 г. Съюзът поддържа десет стратегически партньорства с трети държави – Бразилия, Канада, Китай, Индия, Япония, Мексико,

Русия, ЮАР, Южна Корея и САЩ. За да се справи с глобалната мултиполярност, ЕС полага усилия за изграждане и укрепване на партньорства с водещите развити и развиващи се страни. Сред съществуващите десет стратегически партньорства към този момент на практика единствено отношенията на Съюза със САЩ биха могли да се характеризират като наистина стратегическо партньорство. В останалите случаи е трудно да се говори за комплексност, ориентация към решаване на глобалните проблеми или за взаимност и емпатия, като това важи в голяма степен за отношенията с Русия и Китай.

В новите глобални условия ЕС не може да си позволи да има само един стратегически партньор. Съюзът се стреми да развива стратегически партньорства, както с традиционните си съюзници, така и с водещите държави на бъдещето с цел формиране на устойчиво доверие между партньорите и колективен отговор на съвременните глобални заплахи и предизвикателства. ЕС насочва голяма част от своите усилия към укрепване на партньорството с новите икономически сили, в частност държавите от БРИК, за решаване на глобалните проблеми в различни сфери.

### **Икономика и търговия**

Докато Европейският съюз се бори с последиците от рецесията от 2008 – 2009 г. и дълговата криза, развиващите се страни от БРИК изживяват своя икономически възход. През миналото десетилетие се наблюдава изместване на центъра на икономическата тежест към нововъзникващите пазарни икономики, като при по-голяма част от тях темповете на икономически растеж са по-бързи от тези на водещите европейски държави. Ръстът на БВП на Китай за периода 2000 – 2010 г. варира от 8 % до 14 %, като основният източник на растеж е експортно ориентираното производство.

Икономическият модел на Китай е по-устойчив на кризисни събития, като в същото време извършването на значими реформи отнема сравнително по-малко време поради изключителната роля на държавата при определяне на икономическото развитие и силното влияние, което управляващите имат върху частния сектор. Именно бавният процес на реформиране е една от причините за стагнацията, която създава трудности при възстановяването на Запада и особено на ЕС. Страните от БРИК притежават едни от най-влиятелните компании в глобален мащаб предимно в енергийния сектор – "Синопек Груп" (Китай), "Чайна Нешънъл Петролиум Корпорейшън" (Китай), "Газпром" (Русия), "Роснефт" (Русия), "Петробрас" (Бразилия), "Коул Индия Лимитид" (Индия) и др. Предприятията с държавно участие формират 80% от капитализацията на фондовия пазар в Китай, 62% в Русия и 38% в Бразилия. Освен това те осъществяват една трета от преките чуждестранни инвестиции на развиващите се страни за периода 2003 – 2010 г.<sup>1</sup> Докато преди години тези дружества са обслужвали единствено нуждите на вътрешния пазар, в момента те са сред основните и най-печеливши участници на международната сцена. Макар и да са неуспешни, опитите на "Чайна Нешънъл Офшор Ойл Корпорейшън" (ЧНООК) да придобие американското нефтено дружество "Юнокъл" през 2005 г. и на дубайската "Дубай Портс" да закупи шест големи американски пристанища през 2006 г. те свидетелстват за промяната в техния статут. През 2010 г. държавната компания "Синопек Груп" (Китай) се договори с испанската "Репсол" за изкупуване на 40% от нейния бизнес в Бразилия, които се равняват на 7 млрд. щатски долара. След неуспеха с "Юнокъл" през 2011 г. ЧНООК придоби канадската компания за добив на петрол от катранени пясъци "Опти" за сумата от 2,1 млрд. щатски долара. Китайските компании осъществяват придобивания и в други държави като Австралия, Аржентина, Ан-

---

<sup>1</sup> The Economist, "Special report: State capitalism", January 21-27, 2012.

гола, Уганда и Гвинея, главно в енергийния сектор. През следващите години се очаква броят на сделките от подобен характер да нарасне и в останалите сектори.

Световната финансова и икономическа криза прави наложително балансирането на икономическите отношения между страните от БРИК и ЕС. Приоритет е премахването на бариерите пред европейските инвестиции в страните от групата и особено в Китай, като заедно с това се насърчават китайските инвестиции в ЕС. Съюзът планира да предприеме някои мерки с цел заздравяване на стратегическото партньорство с Китай, сред които са:

- Китай да получи статут на пазарна икономика по правилата на СТО, като в замяна КНР ще премахне специфичните извънмитнически бариери пред търговията и инвестициите и ще подобри юридическата защита на европейските фирми и техните ръководители.
- ЕС ще поеме ангажимент за улесняването на китайските инвестиции във важни европейски сектори като транспортната инфраструктура, енергоразпределението и телекомуникациите, като в замяна на това Китай ще отвори своите инфраструктурни проекти за чуждестранните (в това число европейски) фирми и ще премахне ограниченията върху собствеността на китайските предприятия.
- Съюзът ще продължи да изисква взаимна откритост по отношение на държавните поръчки и гарантиране на действителното им провеждане.

### **Демография**

Промените в населението и структурата му са изключително важни в политически, икономически, социален и културен аспект. Населението на една държава директно рефлектира върху потенциалния размер на икономиката и възможността тя да въздейства върху световния икономически растеж и развитие.

Населението на ЕС надхвърля 500 млн. жители през 2010 г., но неговата структура продължава да се променя. Най-новите демографски изследвания показват, че населението на Съюза продължава да нараства, но структурата му се променя в полза на по-старите генерации, тъй като многобройното поколение от следвоенния бейби-бум навлиза в пенсионна възраст. Освен това, продължителността на живота продължава да расте. Въпреки че раждаемостта нараства, макар и слабо, тя остава твърде ниска, за да поддържа числеността на населението без външна миграция. Въз основа на това може да се предположи, че ЕС ще се сблъска с много проблеми, свързани със застаряването на населението, което се отразява пряко върху пазара на труда, здравеопазването, социалните услуги и др.

Заедно четирите държави от БРИК имат население от повече от 3,3 млрд. и покриват повече от една четвърт от света, разпростирайки се на три континента. Демографската ситуация за държавите от формацията обаче е различна за всяка отделна страна. Индия показва намаляващо ниво на раждаемост, но успоредно с това – продължаващо нарастване на населението. Бразилия се отличава с намаляваща смъртност и раждаемост и забавящо се нарастване на населението, докато Русия в продължение на много години регистрира раждаемост, недостатъчна за възпроизводство на населението и то намалява постепенно. "Политиката за едно дете" в Китай води до повишено инвестиране в образованието на детето, което от своя страна довежда до добре образована работна сила на страната. Въпреки че тази политика постепенно губи своята сила, тя ще има значителен ефект в бъдеще.

Демографското развитие на държавите от БРИК през следващите десетилетия ще е различно за държавите, включени във формата. Това в голяма степен се отнася до населението в работна възраст – докато броят на възрастните хора се увеличава значително, работната сила, която осигурява тази група, намалява както в европейските държави. Намаляването на населението в трудоспособна възраст се очаква да бъде най-значително в Русия и Китай.

Модерните миграционни процеси и техните последици с основание са се наложили като едно от централните полета на актуалната политика в Европейския съюз. Векове наред самата Европа е континент на изселници, като жителите на европейските държави колонизират обширни пространства по света. В днешно време тенденцията е обърната: в епохата на глобализацията Старият континент се превръща в крайна цел на непознати досега по мащаба и интензивността си миграционни процеси. Европа страда от чувствително застаряване на населението, както и от липса на квалифицирани работници. Тези процеси поставят под въпрос приеманите досега като подразбиращи се постижения: социалната държава, благосъстоянието и конкурентоспособността на европейските икономики в глобален план.

ЕС разполага със значителни възможности за влияние върху насочващите се към неговата територия миграционни потоци. От жизнена необходимост за Европа е да съумее да използва оптимално позитивните страни на този процес. Дали обаче е нужно ЕС да има напълно хармонизирана обща миграционна политика, е под въпрос. Отделните страни членки все още имат прекалено големи различия помежду си, като някои от тях самите са силно засегнати от процеси на емиграция. Затова по-разумното решение изглежда всяка от държавите в ЕС сама да покрива нуждата си от имигранти според своите собствени приоритети. С изключение на този аспект обаче напред ще са нужни допълнителни стимули за привличане на висококвалифицирана работна ръка и укрепване на мрежите за предотвратяване на нелегалната имиграция, включително и от страните с бързоразвиващи се икономики от групата БРИК.

### **Нови технологии**

Трансферите на технологии са друга област, където недостатъчното нормативно уреждане затруднява взаимноизгодните инвестиции. ЕС не успява да намери отговор на китайските опити за принуждаване на европейските компании да прехвърлят технологии и ноу-хау. В отговор на тези предизвикателства Съюзът е решен във своята политика спрямо Китай и страните от БРИК да предприеме следните действия:

- Да разшири своята подкрепа за научно-развойни програми като "Галилео" или "Хермес", изграждайки една по-широка стратегия за технологично развитие. Като част от тази нова политика ЕС се стреми да си осигури частична собственост върху правата по основни технологии и патенти, чието разработване подпомага, с цел подобряване на контрола върху трансферите на технологии към Китай и облекчаване на натиска, който китайските държавни партньори упражняват върху европейските фирми да споделят своето ноу-хау. Подобен механизъм за защита на технологиите трябва да позволи на ЕС да бъде по-либерален по отношение на китайските инвестиции във водещи европейски фирми. В замяна на това се настоява Китай да отвори икономическите отрасли, в които държавата в момента ограничава чуждестранните инвестиции.
- Да създаде фонд за интелектуалната собственост и патентите, който ще подпомага финансово европейските малки и средни предприятия при регистрирането и дейността им в Китай.

### **Промени в климата и енергията**

Справянето с последиците от климатичните промени е друг приоритет на ЕС, по отношение на който по-доброто сътрудничество с Китай и страните от БРИК е от съществено значение. В условията на глобална икономическа криза ЕС цели да се ограничи вредното въздействие на китайската промишленост върху околната среда, без това да се отрази върху възходящото икономическо развитие на страната. Това изисква редица договорености в

областта на технологиите, икономическото стимулиране и енергийната сигурност. Освен това са наложителни следните мерки:

- ЕС да предложи на Китай трансферен пакет, състоящ се от основни технологии за енергийна ефективност и възобновяеми енергийни източници, включващ финансиране от ЕС и предоставяне на ноу-хау. В замяна на това Китай ще се обвърже с една глобална стабилизационна цел, както и с конкретни национални нормативи за емисиите в контекста на преговорите за периода след 2012 г. Китай трябва също така да се ангажира с ускореното развитие на чисти въглищни технологии и да продължава разработването на методи за улавяне и съхранение на въглерод. Нужно е ЕС и Китай да превърнат в свой приоритет създаването на "зони с ниски въглеродни емисии" в Китай като предшественик на една съвместна европейско-китайска мрежа на нисковъглеродна търговия и инвестиране, обхващаща цялата територия на Китай.
- ЕС и Китай да декларират отказ от използването на енергийни санкции, като например преднамерено спиране на енергийните доставки. Забраната върху използването на енергията като политическо оръжие в международните отношения ще подчертае споделените интереси на Китай и Европа като големи енергийни потребители.
- ЕС и Китай взаимно да отворят своите енергоразпределителни системи за фирмите на двете страни. Китай трябва да премахне ограниченията върху собствеността на китайските компании и смесените предприятия в енергетиката, както и да подобри обмена на информация и прозрачността, включително и посредством Международната агенция по енергетика.

#### **Разпространение на ядрено оръжие**

ЕС настоява Китай да подкрепи усилията на Съюза при възпиране на държави като Иран от разработване на ядрени оръжия. Стратегическите цели на ЕС в тази насока включват:

- Договореност, предвиждаща премахването на европейското ембарго върху продажбите на въоръжение за Китай, влязло в сила след събитията на площад "Тянанмън" в Пекин през 1989 г. В замяна на това от Китай се очаква да демонстрира своята готовност за налагане на по-строги санкции върху Иран и други потенциални разпространители на ядрено оръжие.
- Помощ за китайското членство в режимите, ограничаващи разпространението на ядрените оръжия (Режимът за контрол на ракетните технологии, Австралийската група и др.) в замяна на китайска подкрепа за затягането на Договора за неразпространение на ядреното оръжие на срещата за неговото преразглеждане през 2010 г., както и за укрепването на МААЕ посредством засилване на допълнителния протокол.
- Сътрудничество, включително военна сухопътна подкрепа за китайските военноморски операции по бреговете на Сомалия и в зоните, където китайските интереси са пряко застрашени. В замяна на това Китай трябва да сътрудничи за намаляване износа на конвенционалните оръжия и за овладяване разпространението на ядрените оръжия в открито море, както и да подкрепи Инициативата за сигурност и неразпространение на ядреното оръжие.

#### **Африка и глобалното управление**

Особено труден е диалогът между ЕС и Китай по темите Африка и т.нар. "глобално управление" и социално-икономическото развитие<sup>1</sup>. За да се стимулира Китай да хармонизира

---

<sup>1</sup> Европейски съвет за външна политика "Отношенията между ЕС и Китай", 2012.

с международните норми своите икономически и политически практики на африканския континент и останалата част от света, ЕС предвижда следните мерки:

- Подкрепа за китайските инвестиции, включително тези в международните финансови институции в замяна на включването на Китай в международните механизми за координация на кредиторите. Съюзът ще предприеме действия в рамките на международните финансови организации, за да не позволи на страните длъжници да приемат китайски кредити в случаите, когато Китай нарушава международните норми за финансово подпомагане.
- Сътрудничество между ЕС, Китай и африканските правителства в сферата на сигурността. Този ангажимент трябва да бъде възмезден с по-солидно китайско участие в мироопазващите операции в Африка както чрез принос в жива сила, така и с китайско финансово подпомагане на операциите на ООН в Судан, Чад и др.
- Използване на европейски бюджетни средства, предназначени за развиващите се страни, в подкрепа на китайски проекти и инвестиции там, където те допринасят за изпълнението на целите на ЕС в областта на социално-икономическото развитие. В замяна на това от Китай трябва да се изисква ангажимент към конкретни развойни мерки в съответната страна или регион.

### **Човешки права**

Споменатите по-горе предложения пропускат важни проблеми, които традиционно се поставят на срещите на върха между ЕС и Китай, като например положението с човешките права в Китай. Все по-широк става консенсусът, че използването само на официални канали и неформални диалози при закрити врати не води до необходимите резултати – следователно ЕС трябва да превърне своите искания в приоритет и да разработи обща публична позиция. Той трябва да настоява Китай да ограничи използването на смъртните присъди, да прекрати лишаването от свобода без съдебен контрол, да съблюдава религиозните свободи и да работи за помирение в Тибет. Лидерите на ЕС трябва също така публично да заявят, че ще отхвърлят всяко ограничение на правото им да се срещат с Далай Лама или други религиозни и политически дейци. По-нататъшните мерки трябва да включват подпомагането на културния, образователния и медийния обмен между Китай и Европа като дългосрочна инвестиция в прогреса на Китай.

### **Отношения на ЕС с Русия**

Ако за дългосрочна цел на ЕС се приеме създаването на либерална и демократична Русия като съсед, то като по-реалистична средносрочна задача би могло да се приеме съдействието за това Русия да уважава върховенството на закона, което ще ѝ позволи да се превърне в надежден партньор. Избирателното прилагане на закона от страна на Русия влияе на бизнеса, който се безпокои за изпълнението на договорите; на дипломатите, които са загрижени за евентуални нарушения на международни споразумения; на защитниците на човешките права, притеснени от авторитаризма; както и на отбранителните структури, които се стремят да избегнат военно напрежение.

Водещите фигури в ЕС се стремят да се обединят около обща стратегия по отношение на Русия. Някои от областите, в които европейските политици преосмислят подхода си към Руската федерация в съответствие с "парадигмата за върховенството на закона", са следните:

- *Обвързване с Русия при определени условия.* При подход на "върховенство на закона" ЕС би трябвало да съхрани ангажимента на Русия в съответните институции, като обвърже обхвата на сътрудничеството с нивото на съобразяване на Русия с принци-



пите и общите правила и споразумения. Съюзът също така би трябвало предприеме организирането на среща на високо равнище с Русия и преговори за ново Споразумение за партньорство и сътрудничество, за да насочи вниманието към въпросите, по които Русия отказва да съдейства.

- *Двустранност, основана на конкретни принципи.* Привържениците на "постепенната интеграция" гледат на двустранните отношения като добър начин за оказване на влияние върху Русия по време на напрежение. Целта е да се гарантира, че двустранните контакти между Русия и отделните страни от ЕС ще подпомагат, а не – подкопават, постигането на общите цели на ЕС.
- *Интегриране на съседите/региона.* Страните от ЕС, които подкрепят "постепенната интеграция", се стремят да избегнат надпреварата с Русия за влияние в граничните с Европа региони. От друга страна, страните, които подкрепят подхода на "възпиране", желаят ЕС да засили присъствието си в страни като Грузия, Украйна, Молдова и Беларус, за да ограничи руското влияние там. ЕС би трябвало да насочи усилията си към това да се стимулират тези страни да приемат европейските норми и регулация.
- *Налагане на закона.* Подходът на "постепенна интеграция" е насочен към подписването на споразумения с Русия и стимулиране на съвместни инвестиции и диалог с надеждата, че това ще промени начина, по който руският елит ръководи своя бизнес и дипломатия. Подходът на "възпиране" се стреми да ограничи руското влияние в ЕС. Подходът на "върховенство на закона" би стимулирал взаимни споразумения и инвестиции, но би бил много по-твърд по отношение на тяхното изпълнение.

*Нов баланс на отношенията.* ЕС не бива нито да се стреми да ограничава контактите си с Русия, както предлагат привържениците на подхода на "възпиране", нито да приема взаимоотношения с превес на руския интерес, при което зависимостта е неравномерна и натежава в една посока<sup>1</sup>. За да се създаде нов баланс на отношенията, ЕС трябва да приеме вътрешни правила за поведение по отношение на енергийните сделки и насоки за сключване на дългосрочни договори и предстоящи обединения. За да се избегне по-нататъшно монополизиране и разединение на европейския енергиен пазар, Европейската комисия може да получи правото предварително да одобрява големи енергийни сделки по дългосрочни договори и далекопроводи между ЕС и чужди енергийни компании. На практика това би трябвало да става чрез свободна конкуренция, при стриктно зачитане на законовите норми и създаване на интегриран и гъвкав пазар на газта.

ЕС желае Русия да бъде надежден съсед, който зачита и се съобразява със законите и демократичните принципи на Съюза. Той трябва да гради партньорството си с Русия на същата основа, която направи възможен успеха на европейската интеграция – взаимозависимост, основана на ясни правила, прозрачност, симетрични взаимоотношения и консенсус.

Групата страни, известна като БРИК (Бразилия, Русия, Индия и Китай) понякога координира своите позиции по външнополитически въпроси, но отделните страни участнички в нея се различават съществено по политически, икономически и социални критерии. Във връзка с това ЕС се стреми да набляга по-скоро на индивидуалния подход към всяка страна. В същото време Съюзът се обявява против стратегическата конкуренция между блокове от развити държави и бързо развиващи се сили. Моделът, зад който застава ЕС, включва връзки на двустранно, многостранно и недържавно ниво и създаване на коалиции по конкретни въпроси, които да преодоляват разделението между развити и развиващи се страни. Въпреки че се стреми към добри отношения и стратегическо партньорство с всички държави от БРИК, ЕС нееднократно декларира, че ще даде предимство на отношенията с онези страни

---

<sup>1</sup> Leonard, M., N. Popescu. A Power Audit of EU-Russia Relations, European Council on Foreign Relations, 2012.

от групата, които споделят и зачитат демократичните ценности и се стремят към социална пазарна икономика.

#### **Литература**

1. Европейски съвет за външна политика, "Отношенията между ЕС и Китай", доклад, 2012.
2. Leonard, M., N. Popescu. A Power Audit of EU-Russia Relations, European Council on Foreign Relations, 2012.
3. The EU and the BRICs, Policy Paper 3, February 2011.
4. The Economist, Special report: State capitalism, January 21-27, 2012.
5. Council of the European Union, Annual Report on Human Rights and Democracy in the World, Brussels, May 2013.

## МОГАТ ЛИ БЪЛГАРСКИТЕ ЕВРОДЕПУТАТИ ДА ЛОБИРАТ В ПОЛЗА НА БЪЛГАРИЯ

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

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

Днес лобирането 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 лобисти<sup>1</sup>. 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 повлияят върху европейското законодателство по един или друг начин, повече или по-малко успешно.

Процесът на европейска интеграция – в началото икономическа, а в последствие 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 като такъв той 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 век 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 век, след Договора от Лисабон, влязъл в сила 2009 г., насочен към ускоряване на процеса на политическата интеграция на Европа.

В условията на все още незавършен политически проект страните – членки на ЕС, европейските институции и различни заинтересовани 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 кон-*

---

<sup>1</sup> 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. 70.

фликти 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 координация<sup>1</sup>.

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), 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 и прагматично-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"<sup>2</sup>.

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 интересите? 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 агенти на лобиране. 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 ролите<sup>3</sup>. Много заинтересовани 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 институционално<sup>4</sup>. 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

---

<sup>1</sup> Вж. пак там, 26-29.

<sup>2</sup> Вж. пак там, 60-61.

<sup>3</sup> Схенделен, Р. Цит. съч., с. 64.

<sup>4</sup> Caroline De Cock, iLobby.eu (Survival Guide to EU Lobbying), Eburon Academic Publishers, 2010, 63-70.

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 вземането на европейски решения. То засяга детайлно познаване на "европейската политическа машина". Лобират тези, които отлично познават "кухнята" на вземане 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 лобиране 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 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 Брюксел<sup>1</sup>. Оттам и подозренията в накръняване 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

---

<sup>1</sup> Вж. в. СЕГА, 29. 09. 2011. Преводна статия на Роланд Войбел, "ИЮ Обзървър", Лобизмът – любимото занимание на бившите еврокомисари.

нация), на властта с нейните различни изражения – по формиране на дневен ред, вземане 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 ошетяване 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 Европейския 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 лобиране<sup>1</sup>. Тоест лобирането се извършва по време на неофициални срещи между заинтересовани страни по даден проблем. Такива заинтересовани 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 играта и действия 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)<sup>2</sup>.

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 заинтересовани 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 съот-

---

<sup>1</sup> Схенделен, Р. Цит. съч., с. 58.

<sup>2</sup> Виж пак там, с. 59-60.

ветно законодателство в Брюксел? Или проблемът с евентуалния строеж на АЕЦ – Белене в България национален ли е, или европейски, приоритет е 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 проблеми 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 заинтересованите 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, заинтересовани 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. Последните 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, Илиана 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 допринесе за това – 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 вземането на решения и от "получател" на политиките на ЕС ("policy taker") тя се превръща в активен участник при тяхното формиране ("policy maker")<sup>1</sup>. 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 това число 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).

---

<sup>1</sup> 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 това число, 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 и 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 – словенец 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 ангажменти. Трима евродепутати (бивши министри в своите страни от Румъния, Австрия и Словения) са разобличени. Сред тях е и Талер, който поема ангажменти 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 с 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 **Илиана 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 on-line въпросник за физически и юриди-



чески лица. В защита на споменатата кауза е и предприетата **мащабна 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 заинтересовани 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 последната сесия 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 вземане, така и за блокиране, невземане 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 конкурентноспособност 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 така нар. "**Дунавска стратегия на ЕС**". Целта е Комисията да определи финансова подкрепа за общата стратегическа визия за Дунавския регион в следните области: трансграничното сътрудничество, социалното развитие, устойчивото икономическо развитие, развитието 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 съвети 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 комисии 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 интергрупи<sup>1</sup> – неформални, кроспартийни образувания около конкретни проблеми (напр. "Група на Кенгурото", защитаваща свободата на придвижване в ЕС);
- участие в бизнес форуми<sup>2</sup> 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.<sup>3</sup>

Всички тези благоприятни възможности за лобиране в полза на България предполагат познаване в детайли на европейското поле за вземане на решения – институции, длъжностни лица, правомощия, правила, процедури, заинтересовани 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"**<sup>4</sup>. 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 заинтересовани страни) не са толкова много. Твърди се, че финалният вариант на проектозакона обикновено съдържа 80% от съдържанието на първоначалния вариант<sup>5</sup>. В тази връзка българските евродепутати не бива да забравят, че в европейските институции (най-вече в Комисията) работят много българи<sup>6</sup>, които трябва да се привличат около общи инициативи в полза на България.

<sup>1</sup> Caroline De Cock, iLobby.eu (Survival Guide to EU Lobbying), Eburon Acad. Publishers, 2010, pp. 37-62.

<sup>2</sup> Повече за бизнесфорумите 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.

<sup>3</sup> Andreas Geiger. EU Lobbying Handbook (A guide to modern participation in Brussels), Berlin, 2006, pp. 127-190.

<sup>4</sup> Схенделен, Р. Макиавели в Брюксел, с. 97.

<sup>5</sup> Robert Hull, 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.

<sup>6</sup> През 2010 г. България получава трето директорско място в Европейската комисия – Адриана Тошева – директор на Генерална дирекция "Трудова заетост, социални въпроси и равни възможности". Преди нея директорски постове в Комисията получават Марио Милушев (ГД "Земеделие") и Чарлина Вичева (ГД "Регионална политика") – вж. 24 часа, 30 юни, 2010 г.

## ПОДБОРЪТ НА ПЕРСОНАЛ В УСЛОВИЯТА НА СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА

гл. ас. д-р Кирил Димитров,  
катедра "Индустриален бизнес", УНСС

### Резюме

В настоящия доклад се проследяват тенденциите за развитие на практиките в сферата на подбора на персонал във водещите организации от развитите икономики и в компаниите в България в трудните условия на продължаващата световна финансова и икономическа криза. Компонентът "подбор на персонала" е анализиран като функция на доминиращата бизнес култура у нас. Представени са важни социални иновации по отношение на методите за подбор на персонал в компаниите като: лов на глави, онлайн автобиографии, онлайн тестове, онлайн интервюта, подбор на дистрибутори за мрежови маркетинг, социални мрежи, риалити формати, скоростни интервюта и други.

**Ключови думи:** подбор на персонал, фирмена култура, методи за подбор, съответствие (напасване) между личност и компания.

### Abstract

The current report describes the trends of development in the recruitment practices, implemented by leading organizations in developed economies and companies in Bulgaria during the period of the ongoing World financial and economic crisis. The 'recruitment component' is analyzed as a function of the prevailing business culture in this country. Important social innovations on methods of recruitment in companies are presented here, such as: head-hunting, online resumes, online tests, online interviews, selection of distributors in network marketing, social networks, reality shows, speed interviewing and more.

**Key words:** personnel selection, firm culture, selection methods, human resource management, person-job-fit.

**JEL:** M12, M14, J24, J64.

### Въведение

Интервенциите в сферата на фирмените финанси и управлението на човешките ресурси се определят от преобладаваща част мениджъри в местните индустриални организации като антикризисни мерки, чиито полезни ефекти се появяват своевременно (незабавно), без досадни времеви лагове, за разлика от предприемане на необходими реорганизации на продажбите и на производството, чиито желани ефекти настъпват в период до една година (Илиев и колектив, 2011). Тези резултати показват краткосрочната ориентация в решаването на връхлитащите организациите проблеми от страна на местните мениджъри, която е типична за всичките години на прехода и не само за сектора на преработващата индустрия, но и в строителството, недвижимите имоти, банковата система и т.н. (Минков, 2002; Иванов, Дуранкев, Маринов, Катранджиев, Стоянова, 2001, Генов, 2004; Давидков, 2005). Интерпретирана за сферата на управлението на човешките ресурси краткосрочната ориентация означава преди всичко поставяне на акцент върху задължителните според действащите законови и подзаконови нормативни актове основни дейности, без провеждането на които организациите не биха могли да функционират в близко бъдеще (изплащане на възнаграждения, съкращения и др.), за сметка на подценявани дейности, чиито ефекти настъпват след известен времеви лаг (обучение и развитие, прогнозиране и планиране на човешките ресурси и др.).

Икономическият ефект на отражението на световната криза върху националната икономика и върху "играчите" в нея възкреси в съзнанието на мениджърите с по-дълъг професио-

нален стаж спомените за масовите съкращения на персонал от времената на неуспешните опити за реструктуриране на държавните предприятия, последвалата ги приватизация и вторичната вълна на прегрупиране на собствеността между новите частни собственици. На преден план в компаниите излязоха компоненти на системата за управление на човешки ресурси като определяне на възнагражденията, оценяване на трудовото представяне, юридическата обосновка при предприемане на съкращения, включително и в нейния икономически аспект – легалното избягване на изплащането на предвидени по закон обезщетения при освобождаване от работа и забавяне на дължими възнаграждения за работниците. Далеч от вниманието на мениджърите в организациите останаха елементи от системата за управление на човешките ресурси като:

- *Прогнозиране и планиране на човешките ресурси в компанията* – традиционно подценявана област от висшия мениджмънт у нас, често пъти и извън компетентностите на специалистите от отдела по човешките ресурси, чиито членове притежават прекомерно разнообразно образование и опит – финансиста, инженери, математици, филолози, певци и т.н. В много случаи тази ситуация води до трайно установяване на незадоволително качество в управлението на човешките ресурси в местните организации.
- *Обучение и развитие* – с обявяване началото на кризата бюджетите за фирмените обучения и събития, организирани за сплотяване на колектива, бяха сериозно намалени. Това донякъде успокои значителна част от висшите мениджъри в организациите, които използваша кризата като оправдание, за да спрат "тези необосновани разходи", робувайки на основното предположение, че обучението на работниците им не е тяхно задължение, а на самите тях и/или на държавата.
- *Набиране и подбор на кандидати за работа* – работата тук замря в засегнатите от кризата сектори на икономиката (строителство, химическа индустрия, машиностроене, металургия, транспорт и др.), докато в контрацикличните отрасли (фармацевтиката, енергийния сектор, комуналните услуги) инерцията от предходните години продължава в зависимост от реализирания растеж от съответната компания и нормалното текучество сред персонала.

Цел на настоящия доклад е да се очертаят тенденциите за развитие на практиките в сферата на подбора на персонал във водещите организации от развитите икономики и да се открият някои нюанси в прилагането им в компаниите у нас в условията на продължаващата световна финансова и икономическа криза.

### **1. Подборът на персонал в местните организации като функция на българската бизнес култура**

От тази перспектива към анализа на управлението на човешките ресурси и в частност на подбора на персонал могат да бъдат добавени и други шрихи, ако се разчита на модела от културални дименсии на Хофстеде и екип, в който краткосрочната ориентация в дадено общество определя по-скоро силно уважение към традициите (б.а. – статуквото в организациите и миналото), наблягане върху размяната на подаръци и услуги, отколкото на поставянето на акцент върху бъдещето, пестеливостта и упорството (Hofstede, et. al., 2010). Въпреки наблюдаваните нюанси в управлението на човешките ресурси в различните организации, не може да се отрече силното въздействие върху провежданите дейности в тази сфера на доминираща българската бизнес култура, характеризираща се със силно изразена родовост; голяма властова дистанция между ръководители и подчинени, висока степен на тревожност за утрешния ден, подтикваща хората към избягване на несигурността, мекост и доминираща ниска жертвоготовност (Минков, 2002; Иванов, Дуранкев, Маринов, Катранджиев, Стоянова, 2001). В контекста на управлението на човешките ресурси силно влияние оказват широк

коразпространените културални характеристики сред работещите в организациите, предопределящи отношенията в самите тях, както и характерът на партнирането между заинтересованите страни, а именно:

- Традиционното смесване на служебните и личните отношения независимо какви са провъзгласяваните ценности в съответната организация, което положение често пъти влияе върху процесите на набиране и подбор на кандидати за вакантни позиции, а оттам и върху възможностите на лидерите за ефективно използване на културалните механизми за еволюционна промяна в целева организационна култура с оглед решаването на конкретен бизнес проблем.
- Поставяне на решението за наемане на служители в зависимост от личните отношения и близостта на кандидатите или на техни роднини или близки с взимашите решения хора (б.а. – най-често собствениците) в организацията, което предопределя традиционно високо ценените в местните организации послушание и изпълнителност у подчинените за сметка на притежаваните знания, умения и способности. И ако в малките компании наемането на близък човек се определя като извършване на лична услуга, то в големите компании все пак постиженията (опитът) и образованието на кандидатите получават известна тежест като критерии за подбор на персонал, без да се пренебрегват и възможностите за обслужване на тесни интереси на определени играчи или заинтересовани групи за сметка на висока степен в постигането на организационните цели и непрекъснато преследване на подобрения в цялостното представяне на организацията. В такава обстановка не звучат убедително традиционните оплаквания от страна на много, в т.ч. чуждестранни работодатели, че не могат да намират подходящи кандидати за свободните места в управляваните от тях представителства на международни компании. По принцип притежаването на добра представа за дейността на компанията от страна на кандидата не е предпоставка за заемане на вакантна позиция в нея.
- Традиционно голяма част от началниците в българските компании смятат, че управлението им е вродена способност, поради което относително по-рядко използват модерни научни похвати в управлението на човешките ресурси и по-специално при подбора на нови служители, които са предпочитани в по-голяма степен във фирмите с чуждестранно участие. Тази ситуация предопределя някои различия между предпочитаните методи за подбор на персонал у нас (прекалено свободно провеждани интервюта, неоторизирано използвани тестове, които не са адаптирани към културалните особености на местните хора) и в развитите страни.
- По оста "универсализъм – партикуларизъм" българският мениджър не заема крайни позиции, понеже преходът към пазарна икономика го е приучил към демонстриране на специфично поведение по отношение на контрагентите, разкриващо предпочитание към "неспазване правото на закона" пред неговото спазване, като същевременно той изисква от другите отношение, което да му осигурява "универсална" свобода и справедливост. В много компании линейните мениджъри на съответните звена, ползващи услугите на отдела по човешките ресурси за попълване на вакантни позиции, не одобряват предложените от колегите им кандидати – вътрешни или външни, а неистово се опитват да "прокарват" свои фаворити. И ако не във всички случаи линейните мениджъри с ресори, различни от човешките ресурси, са пряко заинтересовани от приключване на конкурса в полза на предварително определен кандидат, много е вероятно на подсъзнателно ниво да действа основно предположение, според което притежаваните от тях задълбочени знания, умения и способности в дадена професионална област автоматично им позволяват да взимат ефикасни и ефективни решения в други области (напр. лекари желаят да управляват болница, инженери – да взимат

икономически решения, юристи или счетоводители приемат, че са компетентни в сферата на подбора на служители, икономисти изказват становища по правни въпроси и т.н.). При положение че решението за назначаване на даден кандидат в големите компании най-често се взема от комисия в състав: служител от отдела по човешки ресурси, линейният мениджър на звеното с вакантна позиция и висш мениджър (член на борда на директорите), то мнението на професионалистите в тази сфера не получава необходимата тежест. Подобен развой на събитията обаче не пречи на линейните мениджъри и на висшия мениджмънт в организациите у нас на по-късен етап да забравят за взетото решение и дори да обвиняват именно специалистите по човешките ресурси за последващите провали на работното място на предпочетени кандидати, въпреки обосноваването от техните колеги резерви във връзка с незаслужено поддържаните кандидатури. Често пъти противоречията между членовете на отдела по човешките ресурси и клиентите за техните услуги в организацията излизат на повърхността като прояви на взаимно неуважение, злословене, злобни подмятания (напр. "Фирменият новогодишен коктейл, организиран от отдела по човешките ресурси, е върховото професионално постижение за тях през съответната година.") и zlepоставяне пред висшия мениджмънт в компанията.

- Най-честото позициониране на отдела по човешките ресурси в местните компании е неотклонното и безропотно следване на спусканата отгоре обща стратегия на развитие на организацията. В такава ситуация мениджърът по човешките ресурси предпочита да размива своята отговорност, като се скрива зад "коллектива" (б.а. – колективните решения) и старателно избягва "прекалена" самостоятелност в поведението, а и работодатели, които биха я изисквали от него. Въпреки това той осъзнава, че деловите му успехи изцяло зависят от поддържането на подходящи отношения със заинтересованите групи (на коректност, на размяна на услуги и т.н.), което налага поемането на известна лична отговорност. Относително редки са случаите на компании, където внедряваната стратегия по човешки ресурси е интегрирана в общата стратегия за развитие на организацията, което да позволява на отдела по човешки ресурси да допринася още при формулирането на общоорганизационната стратегия, като по този начин се превръща едновременно в партньор на висшия мениджмънт, в административен експерт, в радетел за повишаване приноса на служителите, в защитник на интересите им пред висшия мениджмънт и в агент на непрекъснатата промяна (Ulrich, 1998).

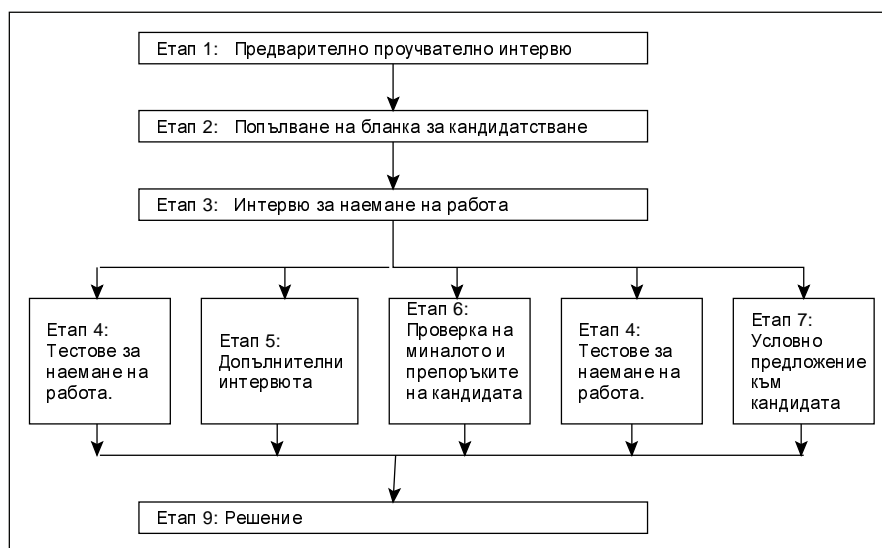
По тези причини в сферата на управлението на човешките ресурси в местните организации относително по-рядко или неефективно се ползват услугите на специализирани информационни компании (компани, разработващи управленски системи за наемане на служители; планировчици на работната сила, отсяващи кандидатите за конкретна длъжност интернет компании; сватовници и други). Често пъти бордовете на директорите в компаниите се въздържат от извършването на инвестиция за придобиването на специфичен модул за управление на човешките ресурси като част от интегрираната информационна система за управление на бизнеса (Димитров, 2010).

## **2. Специфика на подбора на персонал в местните компании в условията на кризата**

Значителна част от мощните организации у нас са заливани от хиляди автобиографии за всяка една от малкото рекламирани свободни позиции в тях, което отново остро поставя проблемите на предварителното сортиране и последваща обработка на информацията, съдържаща се в постъпващите документи (мотивационни писма, автобиографии, бланки за

кандидатстване на работа), и на свеждането до разумен размер на групата от кандидати, подходящи за следващите фази в етапа на подбора (виж фиг. 1).

За съжаление, малка част от компаниите у нас притежават специализиран модул в интегрираната информационна система за цялостно управление на бизнеса за сферата на управлението на човешките ресурси и по-специално за подбора на персонал, което прави труда на специалистите в звеното монотонен и тежък. В определени ситуации просто не е възможно да се прегледат, класират и организират на ръка всички постъпили документи на кандидати с оглед многократната им употреба, което прави почти невъзможно намирането на най-подходящия кандидат за дадена позиция.



Фиг. 1. Традиционни етапи на подбор на персонал в организациите

В такава обстановка служителите в отделите по човешки ресурси съвсем логично заемат защитна позиция, демонстрирана чрез прояви на агресивно поведение спрямо кандидатите за работа и активно търсене на иновации в прилаганите методи за подбор на персонал. В случая с българските компании това означава преди всичко адаптиране към местните условия на постиженията на водещите организации от развитите икономики (напр. лов на глави, онлайн автобиографии, онлайн тестове, онлайн интервюта, подбор на дистрибутори за мрежови маркетинг, социални мрежи, риалити формати, скоростни интервюта).

В компаниите, засегнати от кризата, служителите от звената по подбор на персонала бяха или съкратени поради трайно намаляване обема на работа, или пренасочвани към извършване на други дейности в компанията в сферата на управлението на човешките ресурси, включително кандидатстване с проекти по действащите оперативни програми на ЕС, където тези специалисти трудно взаимодействат с тромавата държавна администрация. Много рядко намалелият обем на работа за тези служители бе използван за насочването им от работодателя към предприемане на допълнително професионално обучение или специализации, приключващи с получаване на международно признати сертификати в областта на човешките ресурси при успешно положен изпит, но заплатени от съответния работодател или от квазидържавни институции.

### **3. Социалните иновации в методите за подбор на персонал в компаниите**

Изненадващо, но изострената надпревара за привличането и задържането на таланти между водещите компании продължава и в условията на текущата криза, като дори се ожесточава, понеже допускането на грешки при подбора на кандидати при свитите обеми на производство и търговия в много сектори на икономиката просто струва по-скъпо на работодателите. Разнообразяването на традиционния микс от методи за подбор на персонал се явява логична стъпка от страна на мениджърите по човешки ресурси, преследващи висока добавена стойност и известна предвидимост за резултатите от своята работа, чрез която би трябвало да подсигурират (обезпечават) постоянно променящите своите бизнес модели компании с подходящите служители, които трябва да са способни своевременно да привездат стратегията (корпоративна, бизнес, функционална, на мрежово равнище) в действие, интелигентно и ефективно да управляват и/или да подпомагат протичането процесите в компанията, непрекъснато да се стремят да максимизират своя принос и ангажираност към организацията и активно да създават условия за промяна без отрицателни страни. Ето защо динамиката в съвременната предприемаческа икономика подтиква специалистите по човешки ресурси към предприемането на подходящи социални иновации във връзка с прилаганите методи за подбор на персонал.

#### ***3.1. Нарастване на доверието към лова на глави (хедхънтинга)***

Традиционно ловът на глави се използва при необходимост от попълване на вакантни позиции на средно или високо равнище в организационната структура на управление, защото практиката е показала, че конвенционалните методи за подбор на персонал не вършат работа (Георгиева, 2008). Днес ловът на глави не се използва единствено за привличане на мениджъри, но и на ключови специалисти към съответната организация, притежаващи високо образование, богат опит и сериозни постижения в своята област. Тук се залага на основното предположение у водещите професионалисти, направляващо тяхното поведение да не отговарят на публични обяви за работа. Ето защо единствено чрез целенасоченото инициране на личен контакт от трета страна желаните таланти могат да бъдат привлечени в друга компания. По този начин се е отворила пазарната ниша за консултантските компании, специализирани в лова на глави. Те се занимават с набиране и подбор на персонал за свои клиенти, но по своята същност значително се различават от традиционните трудови посредници (2008а). Ловците на глави не чакат случайни кандидати да се свързват с тях, а сами иницират контакт с целеви специалисти. Служителите на тези консултантски компании обикновено работят по две схеми:

- Търсят да привлечат за свой клиент конкретен мениджър или специалист от даден сектор в икономиката и от определена компания.
- По предварително съгласувани с клиент критерии търсят определен брой потенциални кандидати за съответната позиция от дадени подсектори на икономиката, като след одобрение от страна на клиента си установяват контакт с някои от тях.

В работа си ловците на глави използват своите мрежи от лични и професионални контакти (б.а. – и интернет, и своята база данни от потенциални кандидати за различни позиции, в различни сфери на дейност, от различни компании, чиято кариера се следи внимателно), особено като се отчита, че на пазара на труда подходящите за вакантните позиции хора са силно ограничени като брой, а много често става въпрос за конкретен човек. Дейността на тези компании не е новост за развитите страни, където се упражнява вече повече от осемдесет години (компания "Thorndike Deland" – САЩ, 1926г.) (2008в). В съвременните условия ловът на глави е високо печеливш консултантски бизнес, с ниски бариери за навли-



зане. Преуспяващите ловци на глави от бурно развиващите се икономически региони генерират по-високи печалби от кандидатите, на които предлагат кариерно развитие. В този бизнес представителните разходи би следвало да са относително по-големи, понеже демонстрирането на висок стандарт на живот е много важно в спецификата на тяхната работа и за имиджа, който продават. Проучванията показват, че по света оперират над 15 000 компании за лов на глави, като те биха могли да бъдат класифицирани в три основни групи, а именно (2008в):

- *Глобални* – най-големите, присъстват в редица страни по света.
- *Местни или бутикови* – специализират се в конкретна ниша (страна, професия или индустрия).
- *Хибриди* – покриват обширни географски райони, с единствен централен офис и съчетават индустриалната специализация с пренос на талант и умения между различни индустрии, професии и функции.

В България появата на компании, предлагащи тази услуга, съвпада с началото на прехода към пазарна икономика, когато постепенно започва да се увеличава конкуренцията между организациите в различни сектори на икономиката (2008с). Пазарът на тези компании се разшири значително след приемането на страната ни в ЕС поради високия интерес на чуждестранните инвеститори с оглед реализиране на пълноценно представяне на Единния европейски пазар. Специфичните нужди на чуждестранните компании от навлизането (разработването) на нов пазар обуславят провеждането на целенасочени действия по откриване, развитие и управление на таланти – мениджъри, лидери и доказани професионалисти с модерно мислене, чийто брой по принцип е силно ограничен в една икономика в преход като нашата (2008d). Ето защо съвсем логично и първите компании, специализирани в лова на глави на българския пазар, бяха представителства на чуждестранни консултантски фирми в областта на човешките ресурси с висока репутация в страните, откъдето произлизат чуждестранните инвеститори (2008е). Изострената конкурентна борба между чуждестранните компании и българските организации подтикна мениджърите на последните да открият за себе си високата полезност на този метод за набиране и подбор на кандидати, като по този начин успешно да привличат най-добрите професионалисти, мениджъри, изключителни таланти и рядко срещани специалисти, като показват готовност да заплащат за предоставяната им услуга от съответната консултантска компания (Узунова, 2008). Нещо повече, в сфери като информационните технологии, производствения сектор и финансовите консултации у нас широко се използва ловът на глави. Сред известните компании за лов на глави, опериращи на българския пазар, са "Jordan Sheppherd" (първата у нас), "Хюман Валю България" (представителство на "Human Value International", притежател на адаптиран към условията на местния пазар модел за набиране и подбор на персонал), "Headhunting-bg.com" (организира и семинари за обучение на персонала и на личността), Александър Хюз, Стантън Чейз, Педерсен и партньор (Георгиева, 2008; 2008с).

Голямо е разнообразието в професионалната подготовка на кадрите, занимаващи се с лов на глави по света, а и у нас, но това, което е от значение за успяващия консултант в областта според резултатите от проучване на "Executive search association", са почтеността, постоянството, комуникационните и продажбените умения. Пак там се посочва, че едва 10% от ловците на глави са навлезли в тази професия веднага след завършване на висшето си образование. Тук повечето специалисти притежават известен опит в някоя от следните сфери на бизнеса: маркетинг и продажби (16%), човешки ресурси (11%), корпоративен мениджмънт (10%), други консултантски дейности (10%), банки и финанси (10%) и обикновен подбор (9%). Традиционно в тази професия навлизат хора, които са към средата или края на своята кариера и вече са изградили добри контакти и специализирани познания в дадена област, докато през последните години тази професия започват да упражняват млади хора с

желание, енергия, умения да изграждат контакти и да усвояват бързо спецификите на бизнеса (2008в).

Причините, поради които клиенти се обръщат към специфичните услуги на компаниите за лов на глави, са различни: а) не могат да открият подходящ специалист за съответната позиция чрез конвенционалните методи за набиране и подбор на персонал; б) клиентът има притеснения във връзка с публичното обявяване на съответната вакантна позиция; в) вътрешният пазар на труда в организацията на клиента не може да задоволи нейните потребности от персонал; г) клиентът търси свежа кръв от друг бранш, където не се чувства компетентен да извършва набиране и подбор на кандидати (Версониг, 2008). Ето защо процесът на лов на глави съвсем логично се инициира от клиента, който задава, обсъжда и уточнява специфичните си изисквания за съвършения кандидат на съответния свободен структурен пост със служител от консултантската компания, за да се изгради съответният профил. Допълнително от своя страна ловците на глави се интересуват от причините, по които техният нов клиент търси този вид услуга, като отношенията помежду им се уреждат с договор (2008е).

На следващия етап консултантската компания извършва проучване на един или повече сектори на икономиката, за да идентифицира и включи в списък най-добрите специалисти, отговарящи на изготвения профил, но неотклонно се изпускат кандидатите, при които може да възникне конфликт на интереси. Първоначално изготвеният списък включва около двадесет кандидати, които се оценяват по зададената чрез профила система от критерии и показатели. Директен контакт се осъществява най-много с първите десет кандидати, за да се провери тяхната степен на съответствие с предлаганата длъжност и наличието на интерес към същата. В крайна сметка ловците на глави предлагат на своя клиент списък от 2÷5 кандидати. Поради разнообразните реакции на потенциалните кандидати (скептицизъм, страх, прекомерен ентусиазъм и т.н.) ловците на глави използват съзидателен подход за установяване на контакт с тях – удобни места, извън работно време, по нетрадиционни и заобиколни методи. Основната задача на всеки ловец на глави е да открие субективния мотив за промяна на работата при всеки целеви кандидат – напр. кариерно развитие; преминаване в значително по-голяма или интернационална компания; възможности за обучение и развитие; липса на перспектива за развитие в настоящата компания; тежки периоди, следващи приключили сделки по придобивания или сливания между фирми; повишение в заплащането около 20%. У нас двата най-важни мотива за предприемане на смяна на работното място от кандидатите са предлаганото по-високо възнаграждение и възможността за издигане на по-висока позиция от заеманата до момента. Изкуството в работата на ловеца на глави е да намери необходимия баланс между интересите на клиента и кандидата (Гергиева, 2008; Петрова, 2008). Производителността на труда на ловеца на глави зависи от профила на търсените специалисти, от мащаба и географското покритие на търсенето и от опита на консултанта. В развитите икономики един проект на ловците на глави обикновено продължава между три и шест месеца. У нас интервалът от стартирането до представянето на окончателен списък с кандидати пред клиента е с продължителност между шест и осем седмици (2008е).

Препоръчително е мениджърите на потенциалните клиенти на ловци на глави да са информирани относно съществуването на две основни схеми за заплащане на тази специфична услуга (2008е; Петрова, 2008):

- По фиксирана цена, чиято величина зависи от: а) насочеността на търсенето – към попълване на висша или по-ниска управленска позиция; б) локализацията на търсенето – на местния или на международния пазар; в) изискванията за профила на кандидата и г) договорените срокове за изпълнение. Предлагането на фиксираната сума за извършване на услугата е обичайна практика, когато ловецът на глави работи за първи път с даден клиент.

- Като процент от годишното брутно възнаграждение на одобрения кандидат, като в ЕС този процент обичайно е в интервала 10 – 30%.

Традиционно заплащането на услугата става на части при завършване на отделните етапи от съответния проект (при подписване на договора между ловец на глави и клиент, предаване на списък от кандидати, приемане на оферта от кандидат и приключване на проекта). Плащането се извършва единствено от страна на фирмата клиент, а кандидатът е освободен от всякакви ангажименти към новия си работодател или към посредника. У нас това положение е уредено в Кодекса на труда, а ловците на глави предпочитат да работят с фиксирани суми.

За да отговорят подобаващо на притесненията на своите клиенти, свързани със знанията, уменията и способностите на предлаганите кандидати, ловците на глави (2008e; Версониг, 2008; 2011a) извършват следното:

- Обикновено дават гаранция между 6 и 12 месеца за назначения служител, покриваща рисковете от напускане (емоционални, професионални, ирационални или лични).
- Задължават се да проведат отново процеса за попълване на съответната длъжност за своя сметка, ако все пак в рамките на горепосочения период новоназначеният служител напусне новия си работодател.
- Предоставят и етична гаранция, че няма да се свързват отново с избрания служител и/или да търсят кандидати сред членовете на персонала в компаниите клиенти, но тя често не се спазва. По тази причина у нас се е обособила тясна прослойка от търсени специалисти за ключови позиции в определени сектори, които вече са преминали през почти всички компании в тях, следвайки завихрящата се спирала на ускорено кариерно развитие, съпътствано от възнаграждения на европейско равнище. Тази тенденция се подсилва от факта, че в много компании у нас битува основното предложение, че е много скъпо да се обучават и развиват наличните кадри, а за управленските позиции се търсят хора отвън с доказан опит.
- Обещават да спазват конфиденциалност към клиента и към кандидатите.
- Проявяват известна агресивност в борбата за таланти, за да постигат успехи.
- Подчиняват работата си на принципите за управление на проекти, като цената на услугата, заплащана от компанията клиент, се формира по обективен и прозрачен начин и регулярно се предоставят отчети за свършената работа при завършването на обособените фази в процеса.
- Стараят се да не проявяват предразсъдъци в работата си и да предоставят равни възможности на всички кандидати.

Днешните кризисни времена свиха в известна степен пазара на консултантските компании за лов на глави, доколкото някои от традиционно обслужваните сектори на икономиката имат цикличен характер (напр. финансовото консултиране).

### ***3.2. Ориентация към провеждането на он-лайн подбор на кандидати***

Войната за таланти продължава и по време на кризата, поради което скоростта на протичане на подборния процес и разходите по неговото извършване придобиват важност. Традиционният процес за подбор на кандидати, организиран от звената по управление на човешките ресурси, обхваща период от 2 – 3 месеца, но в този случай съществува голяма вероятност организацията да изпусне подходящите кандидати. Ето защо всяка компания, преследваща конкурентно предимство чрез човешките ресурси, се нуждае от нов подход към подбора на персонал с максимална продължителност от 2 – 3 дни, в рамките на които да се извършват всички дейности от идентифициране на подходящите кандидати до отправяне на предложение за работа. Това е задачата на он-лайн подбора, при който електорни документи и информация за кандидати могат да бъдат своевременно изпращани и разпрост-

ранявани по целия свят, като значително се намаляват организационните разходи във връзка с тази дейност. Често пъти онлайн подборът е част от електронната система за управление на човешките ресурси (Gueutal, Stone, 2005). Това позволява на мениджърите в организациите да следят: отношението между средните резултати, показани от избраните кандидати спрямо резултатите на всички кандидати, участвали в подбора; процента от кандидатите, които задоволяват минималните изисквания за длъжността; процента от кандидатите, които надвишават приетите стандарти и изисквания за длъжността и т.н. За да функционира онлайн подборът надеждно, са необходими: а) ясна собственост над системата; б) подходящо финансиране; в) ясна визия за ползите за бизнеса от нейната употреба; г) висока удовлетвореност на потребителите (оценяваните кандидати, специалистите по човешки ресурси и други ползватели на системата в организацията) и (д) професионалната поддръжка на системата. Конкретните методи на онлайн подбора са електронните автобиографии, онлайн тестовете и онлайн интервютата (Bodea, Bodea, 2003).

Чрез *електронните автобиографии* се задават две схеми на работа за кандидатите, които или изпращат документите си на електронен пощенски адрес, или използват за това страницата на желаната компания в интернет. Някои организации използват автоматизирани системи за проследяване на кандидати. Когато получават автобиографии или допълнена и обновена информация по тях, компютрите автоматично ги вкарват в бази данни и по-този начин работодателят е улеснен в търсенето между голям брой кандидати по зададени критерии и показатели. В някои случаи след регистрация кандидатите получават потребителско име и парола, които им позволяват сами да обновяват информацията за себе си в базите данни на съответната компания, когато сметнат това за необходимо.

При *онлайн тестовете* кандидатите за работа получават ограничен достъп до електронни страници, където могат да попълнят съответни тестове, резултатите от които се предоставят веднага и по този начин се създава профил на съответния кандидат. Така всеки кандидат получава незабавна обратна връзка относно постигнатата от него/нея степен на съответствие с търсения от компанията профил.

*Онлайн (видео) интервютата* не само решава проблема с големите разстояния между звеното по човешки ресурси и съответен кандидат, но и разкрива степента на неговите/нейните компютърни умения, като вече не се използва единствено от високотехнологичните компании. Онлайн интервютата могат да бъдат класифицирани като:

- Неструктурирани, за провеждането на които работодателите предпочитат да използват услугите на Скайп ([www.skype.com](http://www.skype.com)), където могат да уговорят видео разговор с кандидата.
- Структурирани, които се осъществяват самостоятелно от кандидата, като задаваните въпроси са предварително определени от работодателя. За да проведе интервютото, кандидатът влиза в съответната електронна система, където получава инструкции, като му се предоставя определено време да прочете съответния въпрос и време, в рамките на което да отговори. Миниинтервютата се записват и специалистите по човешки ресурси (и други линейни мениджъри) в компанията могат да ги прослушват. Пример за платформа за управление на видеоинтервюирането е "Хайървю" ([www.hirevue.com](http://www.hirevue.com)).

Онлайн (видео) интервютата имат своите предимства и недостатъци (виж таблица 1).

**Таблица 1**

Предимства и недостатъци на онлайн (видео) интервюта

ПРЕДИМСТВА	НЕДОСТАТЪЦИ
1. Спестяват време	1. Лоша интернет връзка
2. Не се налага да се чака удобен момент за лична среща между кандидата и работодателя	2. Изпитваното неудобство от някои кандидати да бъдат оценявани пред камера
3. Кандидатите демонстрират своите компютърни умения	3. Преживяваният стрес от някои кандидати, когато им засичат време за отговор
	4. Забавянето в предаване на съобщенията, налагащо адаптиране на поведението на интервюирания

Източник: (Bodea, Bodea, 2003).

Не са редки случаите, когато компаниите, особено в ИТ сектора, предлагат образователни програми за млади хора с недостатъчен опит, без да поставят изисквания за задължително инженерно образование (напр. по програмиране), придружени от предизвикателства за кандидатите, а понякога и от месечно възнаграждение. У нас подобен пример е "Академия Телерик", която предлага образователната си програма не само на инженери (2012d).

### **3.3. Съвременният подход при набирането и подбора на дистрибутори за мрежови маркетинг**

Мрежовият маркетинг е бизнес, където информацията се разпространява от уста на уста. Ето защо повечето компании от бранша не провеждат медийни кампании (публикации във вестници, списания или интернет страници) за разгласяване на свободната позиция, като съзидателно стимулират включването на нови хора – потенциала за развитие на всеки мрежови бизнес, а и източник на повишения в доходите за дистрибуторите с по-дълъг стаж в компанията. Качеството на подбора на дистрибутори се осигурява чрез спазването на следните правила: а) определяне на целевите групи от потенциални дистрибутори; б) настоящите дистрибутори в компанията са активната страна при набирането и подбора на бъдещи колеги; в) комуникиране с възможно по-голям брой хора; г) подобно предложение не съвпада със схващането за кариера на всеки човек; д) при отправяне на предложение се наблюдава емоционалното представяне и обвързване с продукта. Мери Кристенсен (2011) идентифицира четири целеви групи от потенциални дистрибутори:

- Клиенти, които вече са ползвали продукта и са останали доволни от резултата.
- Неработещи родители, които отглеждат малките си деца и поради това изпитват нужда от допълнителни доходи.
- Младежите между 15 и 25 години, демонстриращи без притеснения своята увереност, съзидателност, самонадеяност и комуникативност, които са на вълна да изпробват "всякакви възможности", за да покриват нуждите си. Поради образователни ангажменти, обществени занимания, нежелание да жертват голяма част от свободното си време и поколенчески особености мнозинството от тях търсят ангажимент с гъвкаво работно време, с предоставена свобода на действие.
- Пенсионери и хора в трудоспособна възраст, чиито основни доходи не покриват всекидневните им нужди.

Тук се прилагат следните конкретни методи за набиране и подбор:

- Разчитането на препоръки, чрез които настоящите дистрибутори при необходимост или привличат към организацията свои роднини, близки и познати, или последните

три групи хора на свой ред им препоръчват техни познати с подобен интерес. Това е единственият традиционен метод за подбор, използван в тази сфера.

- Организиран се специални партита или публични събития, където се представят продуктите, разиграват се томболи, раздават се подаръци, разказват се личните преживявания на настоящите дистрибутори в организацията и се предлага работа на присъстващите (напр. в клубове за пенсионери или родителски съвети, образователни сдружения и т.н.).
- Осъществяване на случаен контакт с потенциални дистрибутори (напр. с родители в училища, в детски градини; на места, където се събират млади хора; на опашка в магазин, на автобусни спирки и др.).
- Привличане на нови клиенти чрез реклами на продуктите в интернет и привличането им на по-късен етап към организацията като дистрибутори (б.а. – най-успешният метод).

Мениджърите в компаниите за директен маркетинг у нас прилагат всички от горепосочените методи за подбор на персонал, за да постигат организационните си цели.

#### **3.4. Използването на социалните мрежи като метод за подбор**

Все по-често работодателите от развитите икономики започват да използват социалните мрежи, за да търсят информация за кандидати за работа в техните компании. Оказва се, че информацията от социалните мрежи може да има висока полезност в процеса на подбор на персонал, защото разкрива кандидатите в съвсем различна светлина в сравнение с традиционните автобиографии и мотивационни писма. Резултатите от проучване на "Jobvite" (интернет платформата за подбор на персонал) показват, че социалните мрежи се превръщат в основен инструмент за намиране на информация и служители от работодателите в условията на изразена тенденция за възстановяване на икономиката, като водещи позиции заемат "LinkedIn", "Facebook" и "Twitter" (2010a). Все пак работодателите, решили да използват социалните мрежи за подбор на кандидати, трябва да осъзнават, че последните притежават различна степен на полезност в различни сфери на приложение (виж таблица 2).

В желанието си да постигат организационните резултати някои специалисти по човешки ресурси в компаниите са стигнали дотам, че създават психологически портрет на даден кандидат въз основа на неговото общуване с "приятели" в мрежите. Най-често използваните от работодателите социални мрежи през 2010 г. са представени на фигура 2 (сумата от процентите е по-голяма от 100, понеже анкетираните са давали повече от един отговор).

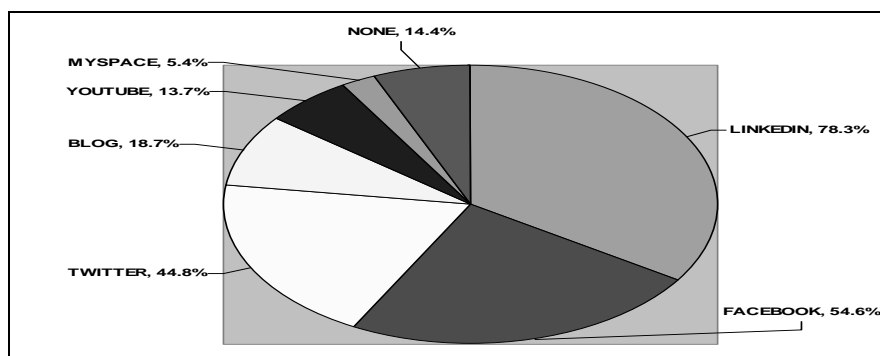
**Таблица 2**

Сфери на приложение на социалните мрежи.

<b>Социална мрежа</b>	<b>Сфери на приложение</b>
1	2
<i>Facebook</i>	Много ефективна за откриване на "изгубени" приятели, запознаване с хора със сходни интереси, споделяне на мнения, снимки, видеоклипове и др. По-рядко се използва за търсене на работа.
<i>Twitter</i>	Предпочитана за споделяне на информация под формата на кратки съобщения, наречени туййтс (tweets). Потребителят може да стане последовател на различни кратки съобщения, както и да информира свои последователи с кратък отговор на въпроса "Какво правите в момента?".
<i>MySpace</i>	По-скоро социално, отколкото бизнес ориентирана мрежа с младежите като контактна аудитория.

Продължение

1	2
<i>LinkedIn</i>	Мрежа за професионални контакти, един от най-добрите варианти за търсене на работа сред социалните интернет страници. Личният профил в <b>LinkedIn</b> може да се използва като онлайн автобиография, може да се прикачи снимка и да се опишат професионалните и личните интереси, придобитото образование и натрупания професионален опит, да се добавя информация за специализации, получени сертификати и награди. Списъкът от връзки на даден индивид в тази мрежа се състои от познатите му хора, които са приели да бъдат свързани с него. Възможно е и запознаване с хора на база споделяне на специфични интереси (училища, университети, бизнес, технологии и т.н.) чрез присъединяване към съответните групи.
<i>XING</i>	Социална мрежа за бизнес контакти, чрез която се предлагат: създаване на лични профили, участие в групи, дискусии, възможност за координиране на събития и други социални дейности. Достъпна е в над 200 държави и предлага както безплатно членство, позволяващо използване на базови услуги, така и платено членство, даващо достъп до допълнителни услуги. Интересното тук е, че тази мрежа предоставя информация относно естеството на връзките между отделните членове, което подпомага намирането и свързването помежду им.
<i>Личният блог на индивида (напр. в Tumblr)</i>	В известна степен притежава някои от елементите на социалните мрежи.



Фиг. 2. Използвани социални мрежи за целите на подбора (2010а)

Чрез профилите в различни социални мрежи на потенциалните кандидати за вакантни позиции в компаниите специалистите по човешки ресурси получават полезна информация относно тяхното равнище на професионална подготовка, предишни работодатели, образователна степен, интереси, лични качества и притежавани умения, езиковата култура, хората, с които общуват. Някои работодатели дори канят потенциалните кандидати да изпратят линкове, чрез които да разкрият своето присъствие в социалните мрежи. Понякога високо се оценява и присъствието в по-слабо предпочитани от специалистите по човешки ресурси мрежи като "Delicious" и "Doppli". По този начин работодателите реално успяват или да потвърдят добрите си впечатления от определен кандидат, преди да го наемат на работа, или откриват притеснителна информация относно същия (злоупотреба с алкохол, наркотици, други зависимости, комуникационни и етични проблеми), като навреме се разколебават в подкрепата си за дадена кандидатура или се отказват от нея, предпазвайки компанията от

сериозни проблеми в близко бъдеще. Все пак мениджърите на компаниите не бива да забравят, че и кандидатите могат да ги проверяват на свой ред в същите тези мрежи, като по този начин предпазват себе си от допускането на сериозни грешки в кариерното си развитие (2010а; Христов, 2008). Нещо повече, нарастват и възможностите за злоупотреба с информация относно личния живот на кандидатите от страна на работодателите, което налага демонстриране на предпазливост и премерена степен на разкриване не само в професионалния, но също в социалния и в личния живот от страна на търсещите работа.

### ***3.5. Навлизането в употреба на риалити конкурсите за работа***

Те представляват вид телевизионно състезание, добиващо все по-висока популярност сред зрителската аудитория през последното десетилетие като метод за подбор на персонал. Тук състезателите са снимани в реално време, докато се надпреварват за предварително определена награда, като често са поставяни събрани заедно в изкуствена (затворена) среда. На различни етапи (през отделните епизоди) на съответната шоупрограма участниците отпадат един след друг по решения чрез гласуване от професионално жури и/или публика (зрителите), и/или самите участници, докато накрая оцелява един кандидат, провъзгласяван за победител. Първото подобно шоу "Попстарс" се е появило в ефир през 1999 г. в Нова Зеландия. Придобили световна известност риалити конкурси за работа, са "Следващият американски супер модел", "Стажантът" (оценяващ бизнес умения), "Кухнята на ада" и "Топ готвачи" (състезания за готвачи), "Топ дизайнер", "Работа-мечта" (за водещи на спортни предавания) и др. У нас този подход за подбор на персонал се прилага по-органично ("БТВ" – чрез "Шоуто на Слави" и други конкурси за таланти в различни области; "ТВ7" – за журналисти; "Нестле" – за режисьор на рекламен клип за компанията и др.). При риалити конкурсите за работа оценяващите търсят да открият у кандидатите (участниците) определена степен на притежание на необходимите знания, умения, способности и качества. От състезателите се изисква да преминават през поредица от предизвикателства (задачи), в които да демонстрират степента на владение на съответните знания, умения, способности и качества. Като награда победителят подписва (трудова) договор за предварително предложената работна позиция или определен проект.

Обръщам по-специално внимание на шоуто "Стажантът", понеже там се оценяват притежаваните бизнес умения от състезателите, а краят му е увенчан с предложение за работа в конкретни организации. За първи път то се провежда в САЩ и в него участват 15 – 18 кандидати за работа от цялата страна като стажанти на известния предприемач Доналд Тръмп. Победителят получава възможността да работи за Тръмп за период от поне една календарна година на структурния пост "президент" в някоя от компаниите на бизнесмена. След премиерата му в САЩ "Стажантът" започва да се предлага и в чужбина, като броят на страните вече достига 27. Разбира се, наградите за победителите са обогатени – "президент на компания", "бизнес партньорство в някоя от компаниите на лидерите на шоуто" или "начален капитал за стартиране на собствен бизнес". Но процесът на подбор за кандидатите за позицията продължава да преминава през поне няколко етапа. За шоуто се кандидатства чрез попълване на онлайн бланка. Броят от кандидатите се редуцира чрез провеждане на първоначално интервю. Типични кандидати тук са хора, притежаващи опит в различни организации (банкери, застрахователни агенти, управители на ресторанти, бизнес консултанти, търговци, маркетинг специалисти и т.н.). До второ интервю се допускат 75 кандидати, чиито умения за работа в екип биват оценявани. Тогава идва редът на психолозите, които дават своята оценка за всеки кандидат (тестове, преглед на препоръките и т.н.), като по този начин група от едва 15 – 18 кандидати получават правото да участват в шоуто и да се състезават за стажантската позиция. Времето на самото шоу преминава в непрекъснато тестване на



бизнес уменията на кандидатите в различни сфери като: продажби, маркетинг, дизайн, водене на преговори, работа в екип и др. Организаторите не се ограничават единствено до възлагането на групови и индивидуални задачи на участниците, но им осигуряват съветите на подходящи специалисти и дори ги събират да живеят заедно, за да се разкрият пред зрителската аудитория и журито като хора – комуникационни умения, възпитание, способност да се сработват с околните (2012а; 2012в).

При справянето с възникващите проблеми, свързани с осъществяването на този метод за подбор на персонал, у нас е допуснат прекомерно голям плурализъм във взиманите решения (б.а. – няма общоприети правила), като например: а) спазването на изискванията за труд и почивка за състезателите по Кодекса на труда (б.а. няма данни за извършени проверки от "Инспекцията по труда"); б) предлагането на възнаграждение и осигуровки на състезателите за периода на участието им в надпреварата, тъй като последната може да продължи до няколко месеца; в) уреждането на взаимоотношенията с настоящите работодатели на състезателите (б.а. – откъсване от работа) и т.н.

### 3.6. Употребата на скоростни интервюта за работа

Този метод за подбор на персонал се използва от звената по човешките ресурси, за да достигнат до максимален брой потенциални кандидати за определена свободна позиция за по-кратко време в сравнение с провеждането на традиционни интервюта. Но по този начин и кандидатите на свой ред получават възможност бързо да се свържат с голям брой компании, като повишават вероятността да си намерят работа. Обичайната обстановка за провеждането на тези интервюта са кариерните панаири или "дните на кариерата", ориентирани към младите, току-що завършили специалисти или завършващи студенти. Минимално изискуемият брой участващи компании, за да се реализира подобно събитие, е десет работодателя. Резултатите от проучвания, свързани с провеждането на такива събития, показват, че всяка компания би могла да интервюира над 100 кандидати за отворена позиция в рамките на един работен ден. Продължителността на интервюто с даден кандидат варира между 5 и 15 минути, като интервюиращият обикновено задава нестандартни и предизвикателни въпроси. Успешно преминалите скоростно интервю кандидати са канени на следващо традиционно (задълбочено) интервю в съответната организация (2012с). Пионери в използването на скоростните интервюта са компании като IBM, Abbott Labs, PNC Financial, Travelodge, Texas Instruments и други. Подобен пример за България са "Дните на кариерата" – форум, провеждан вече десет години, посетен до този момент от над 130 000 млади специалисти, като всеки шести от тях е намерил работа или стаж сред компаниите участници (2011в; Sullivan, 2008). Основните предимства и недостатъци на скоростните интервюта са посочени в таблица 3.

**Таблица 3**

Предимства и недостатъци на скоростните интервюта

Предимства	Недостатъци
1	2
1. Спестяват време за потенциалния работодател и за кандидата (един ден).	1. Интервюиращите нямат достатъчно време, за да получат фактическа информация за кандидатите.
2. Приема се, че всяка от двете страни може да прекъсне събеседването поради липса на интерес по всяко време.	2. Възможност от извършване на прибрзани, несъзнателни или повърхности оценки на кандидатите, водещи до дискриминация.
3. Улеснена възможност за работодателя да сравнява отделните кандидати (един ден).	3. Комуникационна бариера между интервюиращ и кандидат (шумни места на провеждане).
4. Запознаване с голям брой кандидати.	4. Кандидатите често не успяват да зададат въпросите си.

Продължение

1	2
5. Намаляване значимостта на автобиографията и мотивационното писмо в процеса на подбор на персонал.	5. Специалистите по човешките ресурси вярват, че най-точните оценки и прецизният избор на най-подходящия кандидат отнемат много време.
6. Интервюиращият проучва кандидата в други аспекти: първо впечатление, език на тялото, поведенчески характеристики, поведение в стресови ситуации.	

Източници: (Sullivan, 2008; Ramsey, 2006)

Нещо повече, българската среда е показала и други отрицателни страни при употребата на този метод за подбор на персонал за организациите, а именно:

- Някои от изпратените на кариерни панаири специалисти по човешки ресурси приемат назначението си като досадно и нервно задължение, от което началниците са се спасили.
- Други представители на компании на подобни събития просто изчакват да съберат определен брой автобиографии и мотивационни писма от потенциални кандидати, без да влизат в разговори с тях. А документите се представят в службата като доказателство, че са били на работа.
- Трета група представители на компании просто използват такива събития като възможност да си тръгнат по-рано от работа или да прекарат известно време далеч от погледа на мениджъра си.
- Някои компании наемат студенти за съответните дни, като изискват от тях единствено събиране на предварително определено количество автобиографии.

Разбира се, преобладаващата част от представителите на работодателите на кариерни панаири използват събитието за постигане на организационните цели в сферата на човешките ресурси.

### **3.7. Подходът на "обратното четене" на автобиографии**

Традиционно кандидатите се класират от специалистите по човешки ресурси на хора със солиден опит и на неопитни (новаци) в професията. Кариерните консултанți отдавна са изградили съответните подходящи схеми за организиране на информацията в рубрики в предоставяната автобиография и в двата случая, както следва:

- *При хора без опит (отгоре надолу):* а) образование, б) професионален опит и в) допълнителни интереси.
- *При хора с опит (отгоре надолу):* а) професионален опит, б) образование и в) допълнителни интереси.

Изострената борба за таланти (б.а. – и по-високата безработица, водеща до повече прегледани кандидатури за едно работно място) подтикна специалистите по човешки ресурси в развитите икономики към иновативен подход в използването на предоставяната от кандидатите информация, а именно четене на автобиографията отдолу нагоре. При това положение вниманието се насочва към предишния опит на кандидатите, хобитата им, участието им в различни дейности (напр. боядисване на къщи, заплащане на такси за обучение в колеж или университет чрез ангажиране в различни проекти, вкл. работа в чужбина и т.н.) (Мусева, 2012). Смята се, че така специалистите по човешки ресурси могат по-добре да преценяват доколко даден кандидат би се вмести (би паснал) в целева организационна култура.

У нас този подход не е новост за специалистите по човешки ресурси, но преследването на приемлива степен на съответствие между организация и кандидат никога не е било приоритет за значителна част от специалистите по човешки ресурси в местните организации, които използват този подход, за да пестят допълнителни усилия в класирането на кандидатите в условията на традиционно високата младежка безработица и липсата на модул за управление на човешките ресурси като част от действащата интегрирана управленска информационна система на съответната организация (НСИ, 2012).

### **Изводи**

Световната финансова и икономическа криза послужи като повод за мениджърите по човешките ресурси в организациите да предприемат промени в сферата на подбор на персонал:

- Преди всичко, за да оптимизират разходите за персонала, изхождайки от доминиращото сред тях вярване, че най-скъпоструващият назначен в компанията служител е онзи, който се налага да бъде освободен от нея на по-късен етап поради трайно незадоволително справяне с работата.
- Но и да успяват да "печелят битки" в изострената борба за таланти, като привличат към своите компании единствено подходящи служители, които притежават знания, умения и способности да постигат организационните цели в днешните турбулентни времена.

Разбира се, тези промени бяха осъществени чрез внедряването на социални иновации – възприемането на нови методи за подбор, както и нов прочит на добре познати практики в миналото. Културалните различия на национално, регионално, професионално и организационно равнище допълнително разнообразиха палитрата от ползваните модерни методи за подбор, изпитваната степен на доверие към всеки от тях от страна на специалистите, както и специфичното възприемане за основното им предназначение. У нас горепосочените методи за подбор на персонал се използват относително по-рядко в сравнение с развитите икономики, предимно от представителствата на чуждестранните компании и от посредническите агенции за подбор на персонал, които обичайно заемат много нисък пазарен дял. Както пролича, тези методи притежават предимства и недостатъци по отношение и на двете страни в трудовите отношения. Ето защо е препоръчително употребата на същите да не се преекспонира, а по-скоро да бъдат възприемани като съзидателно допълнение на традиционните методи за подбор на персонал. Едно е сигурно – превъзходството в договорната сила за работодателите във времена на криза приучава (дори принуждава) търсещите работа хора да приемат без сериозна съпротива разнообразни нови методи или нови варианти на стари методи за подбор на служители, но процесът на възстановяване на световната икономика ще позволи в близко бъдеще да бъдат поставени в дневния ред на обществото някои проблеми, свързани с възможно нарушаване неприкосновеността на личността, с потенциално уронване на престижа на кандидатите и с регламентиране на подходяща нормативна защита на правата на наемните служители при участие в подобни селекционни процедури.

### **Литература**

1. Bodea, C. and Bodea, V., 2003. Human resources management in the internet age: e-recruitment and e-selection methods. *Economy Informatics* [online], посетен на 12 март 2012, [www.economyinformatics.ase.ro/content/EN3/bodea.pdf](http://www.economyinformatics.ase.ro/content/EN3/bodea.pdf);
2. Gueutal, H. G. and Stone, D. L., 2005. *The brave new world of eHR human resources management in the digital age* [ebook], 1st ed. San Francisco: Jossey-Bass. Available via: MyiLibrary [accessed on 4 March 2012].

3. Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M., "Cultures and organizations. Software of the mind. Intercultural cooperation and its importance for survival", McGraw Hill, New York, 2010, p. 6.
4. Ramsey, R. D., 2006. "Speed Interviewing: Hiring the right people when you don't have the time to do it right", *Supervision* [online], 67(11) (November), pp. 7-9. Available via: Business Source Complete [accessed on 15 March 2012].
5. Sullivan, H., 2008, "Speed Interviewing: Lessons Learned from Speed Dating" [online], 15 June, <http://www.ere.net/2008/06/16/speed-interviewing-lessons-learned-from-speed-dating> [accessed on 7 March 2012].
6. Ulrich D., "A new mandate for human resources", *Harvard Business Review*, January/February 1998;
7. Версониг, К., 2008, "Във войната за таланти трябва да си агресивен", *Human Capital* [online], (ноември), [www.jobs.bg/hc/analytics/159](http://www.jobs.bg/hc/analytics/159) [посетен 12 март 2012].
8. Генов, Ю., 2004, *Защо толкова малко успяваме*. Изд. "Класика и стил".
9. Георгиева, С., 2008. "Професия "ловец на глави"? В България?", в СЕГА [online], 27 ноември, [www.segabg.com/online/article.asp?issueid=3182&sectionId=5&id=0001201](http://www.segabg.com/online/article.asp?issueid=3182&sectionId=5&id=0001201), [посетен на 12 март 2012].
10. Давидков, Ц. *Култура на организациите в България*. София, УИ "Св. Климент Охридски", 2005.
11. Димитров, К. Някои особености при набирането и подбора на персонал чрез интернет в България. София, УИ "Стопанство", 2010, с. 90-101.
12. Иванов, П., Б. Дуранкев, М. Маринов, Х. Катранджиев и М. Стоянова. *Фирмената култура в България. Алтернативи, приложение*, София, 2001.
13. Илиев, Й. и колектив. *Антикризисно управление на индустриалните фирми*. София, Авангард Прима, 2011, с. 57-81, 70-81, 318-323, ISBN 978-954-323-810-1.
14. Кристенсен, М., 2011. Бъди суперзвезда: сигуния път към много пари в МЛМ – набиране на дистрибутори. София, Анхира.
15. Минков, М. *Защо сме различни? Межкултурни различия в семейството, обществото и бизнеса*. София, "Класика и стил", 2002.
16. Мусева, Т. "Американски фирми: не ни пращайте CV. – "Капитал Daily", 03.02.2012 г. (петък), с. 24.
17. Петрова, М. 2008. "Хедхънтинг на ниски нива деморализира пазара и е чиста кражба", *Human Capital* [online], (ноември), [www.jobs.bg/hc/analytics/166](http://www.jobs.bg/hc/analytics/166) [посетен 12 март 2012].
18. Узунова, С., 2008. Хедхънтинг в България се практикува от 6 – 7 години, *Human Capital* [online], (ноември), [www.jobs.bg/hc/analytics/171](http://www.jobs.bg/hc/analytics/171) [посетен 12 март 2012].
19. Христов, Т., 2008. Работодателите правят подбор чрез социалните мрежи. Нова визия [online]. [www.novavizia.com/2403.html](http://www.novavizia.com/2403.html) [посетен на 12 март 2012].
20. \*\*\*, JORDAN SHEPPERD Ltd, 2008а. Кога се появява headhunting в България? [online] [www.jordansheppard.com/userfiles/InterviewMIvanov.pdf](http://www.jordansheppard.com/userfiles/InterviewMIvanov.pdf) [посетен 12 март 2012].
21. \*\*\*, JORDAN SHEPPERD Ltd, 2008в. Хедхънтинг – история, факти и съвети [online] [www.jordansheppard.com/userfiles/Headhunters\(1\).pdf](http://www.jordansheppard.com/userfiles/Headhunters(1).pdf), [посетен 12 март 2012].
22. \*\*\*, КЛАСА БГ, 2008с. Хедхънтинг или как става дискретният "лов на таланти", [www.klassa.bg](http://www.klassa.bg), [посетен 13 март 2012].
23. \*\*\*, ПРОФИТ БГ, 2008д. Хедхънтинг или как да набавим липсващите ключови кадри за успеха на нашия бизнес [online], 25 юни, [www.profit.bg/news.php?cid=8&id=23663](http://www.profit.bg/news.php?cid=8&id=23663) [посетен 13 март 2012].
24. \*\*\*, *Human Capital*, 2008е. Време ли е да наемете хедхънтър? *Human Capital* [online], (ноември), [www.jobs.bg/hc/analytics/177](http://www.jobs.bg/hc/analytics/177) [посетен 12 март 2012].

25. \*\*\*, AESC, 2011a. Code of Ethics [online], посетен на 12 март 2012, [www.members.aesc.org/eweb/DynamicPage.aspx?Site=aesc.org&WebKey=a8ec879d-c739-4d9b-aae8-62114bf61f0e](http://www.members.aesc.org/eweb/DynamicPage.aspx?Site=aesc.org&WebKey=a8ec879d-c739-4d9b-aae8-62114bf61f0e);
26. \*\*\*, NEW TREND.BG, 2010a. Проучване: Ролята на социалните мрежи при наемането на служители. New Trend.bg [online], 5 юли, [www.newtrend.bg/social-media/sotsialnite-mrezhi-stavat-vse-po-vazhni-pri-nabiraneto-na-personal](http://www.newtrend.bg/social-media/sotsialnite-mrezhi-stavat-vse-po-vazhni-pri-nabiraneto-na-personal) [посетен 12 март 2012].
27. \*\*\*, (2012a) The Apprenties (TV series) [online], [www.en.wikipedia.org/wiki/The\\_Apprentice\\_\(TV\\_series\)](http://www.en.wikipedia.org/wiki/The_Apprentice_(TV_series)) [accessed on 3 March 2012].
28. \*\*\*, (2012b) The workings on The Apprentice [online], [www.bbc.co.uk/apprentice](http://www.bbc.co.uk/apprentice) [accessed on 3 March 2012].
29. \*\*\*, (2012c) "Speed Interviewing" [online], [www.money-zine.com/Career-Development/Finding-a-Job/Speed-Interviewing](http://www.money-zine.com/Career-Development/Finding-a-Job/Speed-Interviewing) [accessed on 6 March 2012].
30. \*\*\*, (2011в) Рекламна брошура на кариерен форум "Дни на кариерата 2011 г.", провеждан в различни градове на България.
31. \*\*\*, Telerik academy (2012d) [online], <http://academy.telerik.com/>;
32. \*\*\*, Данни от Националния статистически институт за безработицата за периода 2004 – 2010 г., <http://www.nsi.bg/index.php>, посетен на 10.03.2012 г.
33. [www.skype.com](http://www.skype.com);
34. [www.hirevue.com](http://www.hirevue.com);
35. <http://recruiting.jobvite.com/>;
36. <https://www.tumblr.com/>;
37. <http://delicious.com/>;
38. <http://www.dopplr.com/>;

## ОСНОВНИ ЕТАПИ И ТРУДНОСТИ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕТО НА БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ

*докторант Борислав Иванов,  
катедра "МИО и бизнес", УНСС*

### Резюме

Доклад разглежда управленската методология Балансирана система от показатели за ефективност (БСПЕ) като средство за управление и реализиране на фирмената стратегия и цели. Същността на методологията не е разгледана, тъй като в литературата има достатъчно материали по този въпрос. Разгледани са различните аспекти за това какво може да възпрепятства или съответно улесни внедряването на методологията на всяко едно ниво служители в организацията. Описани са и възможните слаби места при разработването на всяка една перспектива от методологията.

**Ключови думи:** балансирана система от показатели за ефективност, организационно представяне, стратегия и цели.

**JeI:** L25; M14

### Въведение

Изследванията на автора на доклада относно внедряването на една балансирана система от показатели за ефективност показват няколко страни, от които трябва да се разглежда процесът. Внедряването се разглежда като етапи, при които може да възникнат различни трудности, разглеждат се служителите като лица, с най-важна роля при този процес и различните перспективи и възможните трудности, свързани с определянето на всяка една от тях.

Стратегията на организациите доста често се оказва неясна или дори непозната извън тесния кръг на висшите мениджъри<sup>1</sup>. В най-добрия случай това означава загуба на време за нейното разясняване сред по-нисшите мениджъри и сред служителите, а в най-лошия може да се окаже, че стратегия изобщо не съществува и тя трябва да бъде дефинирана, преди да започне същинското разработване на БСПЕ<sup>2</sup>. Ако организацията може да отдели съответния ресурс, то формулирането или изясняването на стратегията всъщност е едно полезно упражнение.

Затруднение може да възникне и поради колебливостта на част от мениджърите и служителите да вземат самостоятелни решения относно стратегическите приоритети и цели на организацията без санкцията на висшето ръководство и на собствениците. Това е разбираемо и препоръчителният начин да бъде избегнато е поддържането на постоянна комуникация със споменатите заинтересовани страни, както и непрекъснатото търсене на управленска подкрепа и адекватно овластяване на членовете на екипа по разработване на БСПЕ.

Ако приемем, че подкрепата от страна на висшия мениджмънт на организацията е нещо, което смятаме за даденост<sup>3</sup>, то за внедряването на БСПЕ най-важно е служителите да осъзнаят и разпознаят методологията като полезен инструмент, който ще им помогне да ориен-

---

<sup>1</sup> Каплан, Р., Д. Нортън. Балансирана система от показатели за ефективност: как да превърнем стратегията в действие. Изд. "Класика и Стил", 2005.

<sup>2</sup> Кузманова, М. Балансираната карта за оценка на резултатите – гъвкав инструмент за стимулиране на промените в организацията. – В: Икономически алтернативи, УНСС, бр. 6, 2007.

<sup>3</sup> Каплан, Р., Д. Нортън. Стратегически карти – да превърнем нематериалните активи в осезаеми резултати. Изд. "Класика и Стил", 2006.

тират усилията си в правилна посока и да получат признание за тях. В противен случай ще се породи съпротива и нежелание за възприемане на новата философия, което може да бъде пагубно за проекта.

### **Етапи при внедряването на БСПЕ**

Първата стъпка е планиране на ресурсите по проекта и очакваните резултати, след това следва представяне пред по-широка аудитория и запознаване с процеса и метода. Следващата стъпка е определянето на отговорници, което най-често засяга два типа отговорности: за осигуряване на данни по показателите за ефективност и за постигането на определените целеви стойности. Обикновено не е трудно да се определи кои служители ще изпълняват тези роли, тъй като традиционно те и до момента са правели това под една или друга форма. Понякога обаче възникват разногласия относно аспектите на дейността на организацията, които са обект на припокриване на текущи отговорности или пък са били по-малко или повече пренебрегвани. В тези случаи е много важна управленската намеса, която да доведе до вземането на аргументирано решение, което ще бъде прието без съществени възражения или потенциални конфликти. Поставянето на целевите стойности по показателите за ефективност рядко предизвиква проблеми, ако изключим показателите, които са съвсем нови за организацията и най-вече онези от тях, които измерват нематериалните активи – например организационната култура<sup>1</sup>. Съществуват случаи, в които е необходимо значително време, за да могат определените отговорници да достигнат до становище относно адекватните целеви стойности. Това води и до необходимостта тези стойности да се коригират и актуализират многократно във времето, което обаче не бива да разглеждаме като проблем, защото показва желанието на организацията да се самоусъвършенства.

Етапът по автоматизиране на работата с БСПЕ е незадължителен, тъй като някои организации предпочитат да не инвестират в специализирани управленски информационни системи. Едно такова решение не бива да бъде критикувано, защото ефектът за организацията се постига още при самото разработване на модела на БСПЕ. Новата философия и начин на мислене по отношение на управлението на ефективността могат да станат част от организационната култура дори и при използването на Microsoft Excel като софтуерен инструмент за измерване и отчитане на постиженията<sup>2</sup>.

Ако организацията реши да инвестира в автоматизация на БСПЕ (повечето го правят), то най-честият проблем, който възниква, е необходимото време и усилия от страна на специалистите по ИТ, които да осигурят зареждането на данни по показателите директно от съществуващите информационни системи и бази данни по график без нуждата от ръчна намеса. Ползите от този начин за осигуряване на данни са безспорни<sup>3</sup>, така че времето и средствата са напълно оправдани.

Организационното интегриране е един от най-ключовите етапи от внедряването на БСПЕ. Това е моментът, в който проектът формално приключва, а реалното използване на методологията едва започва. Изключително важно е да се осигури максимална възвращаемост на инвестираните средства в проекта, така че непрекъснатото използване на БСПЕ като управленски инструмент е повече от задължително. Обикновено обаче реинженерингът на управленските процеси и спазването на необходимата дисциплина не могат да се случат от днес за утре и трябва да се направи всичко възможно, така че служителите да не

---

<sup>1</sup> Smith, M. Culture and organisational change. London: Management Accounting. Volume 76, Issue 7. Jul/Aug. 1998.

<sup>2</sup> Person, R. Balanced Scorecards and Operational Dashboards with Microsoft Excel. Wiley, 2008.

<sup>3</sup> Srinivasan, C. From "vicious" to "virtuous" scorecards. Australian CPA. Volume 69, Issue 9. October, 1999.

бъдат демотивирани и разочаровани от ефекта от усилията, положени до момента. Управленският екип на организацията трябва да изиграе главната роля по проектирането на новите процедури и начини на работа с методологията, така че тя незабележимо да се интегрира във всички ръководни дейности за години напред. Още по-важно е да бъдат създадени и механизми за периодичен преглед на актуалността на стратегическите приоритети и целеви стойности, заложи в системата, защото тя трябва да е водещата при реагирането на променящите се условия, а не да догонва взетите независимо от нея управленски решения<sup>1</sup>. Всяка съществена промяна в организацията трябва да стартира като резултат от анализ на резултатите в БСПЕ и да завършва чрез промяна и актуализация на съответните цели и показатели.

### **БСПЕ и отношението на различните йерархични нива в организацията**

Естествено е в една организация да съществуват и различни гледни точки относно ползата от внедряването на една такава методология. Опитът показва, че местните условия и организационна култура не предполагат стартирането на проект за внедряване на БСПЕ без подкрепата на собствениците и акционерите. Все още са рядкост проектите, които се изпълняват самостоятелно от мениджърите на дирекции или отдели в рамките на техните собствени звена. От това следва, че ако акционерите са уверени в смисъла от използването на БСПЕ, проблеми на това ниво не се срещат. Като изключение от това правило можем да посочим епизодичното желание на собствениците да се намесват в изпълнението на проектите и понякога да променят техния дневен ред според своите собствени виждания. От друга страна, тези собственици невинаги имат точна представа относно сложността на проектите на оперативното ниво и в някои случаи са с нереалистични очаквания относно необходимото време за пълно внедряване на БСПЕ. Споменатото по-горе по отношение на акционерите до голяма степен се отнася и за участието на висшия мениджмънт. Специфичен момент са случаите, в които висшите мениджъри имат скрити или открити разногласия с акционерите, като това би могло да навреди на доброто планиране и спазване на графика на проектите. В допълнение може да се каже, че мениджърите на това ниво невинаги успяват да идентифицират най-ефективните канали и конкретни послания за комуникация със своите подчинени и по този начин мотивацията на персонала за подкрепа на проекта би могла да се окаже недостатъчна.

Мениджърите на междинно ниво са едни от най-натоварените служители по време на внедряването на БСПЕ в организацията<sup>2</sup>. Често те са отговорници за изпълнение на най-голяма част от стратегическите цели и за да могат да бъдат максимално полезни при определянето на целевите стойности на показателите, те трябва да разполагат с достатъчно информация и подкрепа от страна на висшия мениджмънт. Една недостатъчно ефективна вертикална комуникация би могла съществено да навреди на разгръщането на методологията в организацията. От друга страна, понякога негативен ефект може да има и недостатъчното мотивиране на тези мениджъри – например заради неяснотата относно оценката на приноса им, както и на приноса на техните подчинени служители<sup>3</sup>.

Основните затруднения при работата с редовите служители произтичат от техните съмнения относно смисъла и реалните цели на проекта за внедряване на БСПЕ. Често пъти служителите се опасяват, че методологията ще бъде използвана единствено за проследяване

---

<sup>1</sup> Каплан, Р., Д. Нортън. Стратегически карти – да превърнем нематериалните активи в осезаеми резултати. Изд. "Класика и Стил", 2006.

<sup>2</sup> Каплан, Р., Д. Нортън. Балансирана система от показатели за ефективност: как да превърнем стратегията в действие. Изд. "Класика и Стил", 2005.

<sup>3</sup> Kotter, J. P. and Heskett, J. L. Corporate Culture and Performance. Free Press, 1992.



и упражняване на непрекъснат контрол върху работата им. А понякога тези притеснения са основателни. Важна роля в този момент играе прекият ръководител, който трябва да бъде свързващ елемент между висшия мениджмънт и редовите служители – лице, на което и двете страни да имат достатъчно доверие<sup>1</sup>. Не на последно място е важно да се предотврати и прекомерното натоварване на служителите със задачи по събиране и въвеждане на данни по показателите за ефективност. Тази задача е неизбежна, но е добре да се направи адекватна преценка на действително необходимия набор данни<sup>2</sup>, която да бъде ясно аргументирана пред съответните отговорници.

### **Проблеми при създаването на перспективите в БСПЕ**

Разглеждането на перспективите също създава дискусии при работата по проекта. Дадени служители разбират една перспектива по-добре от друга и същевременно имат различно приоритизиране за всяка една от тях. Финансовата перспектива обикновено е една от най-простите за изграждане, заради класическата си ориентация. Независимо от това като частична слабост може да се изтъкне недостатъчната компетентност в областта на финансите от страна на по-голямата част от мениджърите и служителите в организациите, което означава, че подборът на цели, показатели и целеви стойности обикновено се извършва от изключително тесен кръг от финансови експерти или пък се заимства едно към едно от други организации.

Екипите по разработване на БСПЕ обикновено се затрудняват да погледнат организацията си през очите на клиента, което е основното изискване за перспектива "Отношения с клиентите". Често пъти те се изкушават да поставят в нея процесно ориентирани показатели или пък се затрудняват да дефинират избраната от организацията "пазарна дисциплина" – оперативно съвършенство, продуктово лидерство или опознаване на клиента. Последното решение е критично за подбора на цели и най-вече на целеви стойности по показателите в тази перспектива.

Основните затруднения по отношение на стратегическите цели и показатели в перспектива "Обучение и развитие" са свързани с оценката и управлението на организационния капитал – ценности, култура, атмосфера. Това са аспекти, които се измерват трудно и често екипът отделя много време в опити да подбере най-добрите индикатори, което може да доведе до демотивация и дори до отказ от измерване на тези нематериални активи<sup>3</sup>.

Най-често срещаната слабост при изграждането на перспектива "Вътрешни процеси" на БСПЕ е невъзможността лесно да се открият най-важните бизнес процеси на организацията. Това води до необходимостта да бъдат измервани твърде голям брой процеси, което съответно означава и използването на неразумно много показатели за ефективност. Нормално е тази перспектива да съдържа най-голям брой стратегически цели и показатели, но все пак те трябва да бъдат ограничени в известни граници.

Подборът на стратегически цели не е сложен процес, ако приемем, че самата организационна стратегия е вече изяснена. Що се отнася до подбора на показатели, обикновено това е най-интересната част от целия проект и екипът по внедряване може да демонстрира своето нестандартно мислене и креативност. Вероятните проблеми са свързани със скептичността на някои мениджъри и служители относно смисъла от включването на показатели, които измерват само косвено постигането на съответните стратегически цели. В някои случаи това обаче е единствената възможност за измерването на тези цели и постигането на

---

<sup>1</sup> Cartwright, J. Cultural Transformation – Nine factors for continuous business improvement. Financial Times/Prentice Hall, 1999.

<sup>2</sup> Brown, M.G. Winning Score. Productivity Press, 2000

<sup>3</sup> Brown, M.G. Winning Score. Productivity Press, 2000

консенсус относено конкретните показатели би могло да отнеме твърде много време, ако скептичността не бъде преодоляна.

В допълнение може да се посочи, че често пъти предлаганите показатели за ефективност са по-голям брой от препоръчителния. Това не представлява съществен проблем, при положение че поставянето на тези показатели бъде достатъчно добре аргументирано. Като следствие обаче могат да възникнат затруднения за осигуряването на данни по всички описани показатели, което трябва да се има предвид предварително<sup>1</sup>.

В дългосрочен аспект трябва да изминат от шест месеца до една година (пълен бюджетен цикъл), така че да се осъзнаят устойчивите ползи от новата философия на управление и разпределение на организационните ресурси. Разбира се, това задължително означава спазването на дисциплина по отношение на използването на методологията. В действителност първите реални ползи се установяват още по време на изпълнението на проекта. Те са свързани най-вече със събирането на едно място и съвместното обсъждане на организационните приоритети и намерения от страна на широк кръг мениджъри и най-вече служители. В традиционните организации рядко се дава възможност на всички тези хора да изкажат своите мнения и да бъдат изслушани. Това е много полезно както за обучението на мениджъри и служители, така и за тяхното мотивиране за по-ефективна работа и по-голяма ангажираност към постигането на целите на организацията.

### **Заключение**

Най-съществената опасност след реализирането на проекта е той да си остане просто проект, който започва и приключва. Ако разработената БСПЕ не стане част от живота на организацията, а остане само като още една забравена разработка, инвестираното време и средства ще бъдат напълно неоправдани. Внедреният модел за управление на ефективността трябва да бъде основният инструмент за планиране, ангажиране, отчитане на приноса и възнаграждаване на постиженията.

Другата потенциална опасност е системата от показатели да загуби своята стратегическа насоченост и да се превърне в обикновено средство за оперативно управление. От една страна, това ограничава дългосрочния ефект за организацията, а от друга – засилва опасенията на служителите за осъществяван върху тях контрол.

В заключение може да кажем, че внедряването на методологията Балансирана система от показатели за ефективност е един много сложен проект, който за да бъде реализиран ефективно и да води ползи при употребата му трябва да бъде подготвен така, че да мобилизира служителите от всяко едно ниво в компанията към ежедневното използване на методологията и заложените в нея средства.

### **Литература**

1. Каплан, Р., Д. Нортън. Балансирана система от показатели за ефективност: как да превърнем стратегията в действие. Изд. "Класика и Стил", 2005.
2. Каплан, Р., Д. Нортън. Стратегически карти – да превърнем нематериалните активи в осезаеми резултати. Изд. "Класика и Стил", 2006.
3. Кузманова, М., Балансираната карта за оценка на резултатите – гъвкав инструмент за стимулиране на промените в организацията. – В: Икономически алтернативи, УНСС, бр. 6, 2007.
4. Brown, M. G. Winning Score. Productivity Press, 2000.

---

<sup>1</sup> Brown, M.G. Winning Score. Productivity Press, 2000.

5. Cartwright, J. Cultural Transformation – Nine factors for continuous business improvement. Financial Times/Prentice Hall, 1999.
6. Kotter, J. P. and Heskett, J. L. Corporate Culture and Performance. Free Press, 1992.
7. Person, R. Balanced Scorecards and Operational Dashboards with Microsoft Excel. Wiley, 2008.
8. Srinivasan, C. From "vicious" to "virtuous" scorecards. Australian CPA. Volume 69, Issue 9. October, 1999.
9. Smith, M. Culture and organisational change. London: Management Accounting. Volume 76, Issue 7. Jul/Aug. 1998.

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

*Международна научна конференция*

Колектив

Художник на корицата Истилиян Божилов  
Предпечатна подготовка Теодора Маркова

Дадена за печат на 25.07.2014 г.  
Формат 16/70/100. ПК 22,25. Тираж 100  
ISBN 978-954-644-665-7

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС