

**ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ:
НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ
ИЗМЕРЕНИЯ**

Сборник с доклади от международна научна конференция

Том IV

**ИКОНОМИКАТА
В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ:
НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ
И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ**

**Сборник с доклади
от международна научна конференция**

2015

Издавателство „Наука и икономика”
Икономически университет – Варна

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Председател

Проф. д-р Веселин Хаджиев – зам.-ректор „Научноизследователска дейност”

Членове:

Проф. д-р Данчо Данчев – декан на Стопански факултет
Проф. д-р Марин Нешков – декан на факултет „Управление”
Доц. д-р Слави Генов – декан на Финансово-счетоводен факултет
Доц. д-р Тодорка Атанасова – декан на факултет „Информатика”
Доц. д-р Стоян Маринов – директор на Колеж по туризъм
Доц. д-р Юлиан Василев
Доц. д-р Стоян Киров
Доц. д-р Людмил Найденов
Доц. д-р Танка Милкова
Гл. ас. д-р Александър Шиваров
Ас. д-р Иван Апостолов

НАУЧЕН СЪВЕТ

Председател

Проф. д-р Веселин Хаджиев – зам.-ректор „Научноизследователска дейност”

Членове:

Проф. д-р Зоя Младенова
Проф. д-р Стефан Вачков
Проф. д-р Румен Калчев
Проф. д-р Надя Костова
Проф. д-р Евгени Станимиров
Проф. д-р Таня Дъбева
Проф. д-р ист. н. Иван Русев
Проф. д-р Владимир Сълов
Доц. д-р Анастасия Кондукторова

Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани. Авторите им носят пълна отговорност за съдържанието, оригиналността и за грешки, допуснати по тяхна вина.

ISBN 978-954-21-0853-5 (т. 4)

СЪДЪРЖАНИЕ

1. **Проф. д-р ик. н. Юлия Дойчинова,
проф. д-р ик. н. Иван Кънчев (УНСС – София)**
Организационно преструктуриране на земеделските стопанства и развитие на районите9
2. **Проф. д-р Пламен Чипев
(ИИИ на БАН, ПУ „П. Хилендарски“)**
За институционалната природа
на съвременната корпорация 18
3. **Проф. д-р Емилиян Тананеев (СА – Свищов)**
Данъчен контрол – конфликти и кризи24
4. **Проф. д-р Владимир Владимиров (ИУ – Варна)**
Алтернативна политика за растеж на икономиката29
5. **Доц. д-р Светла Бонева (УНСС – София)**
Създаването на „Българска независима енергийна борса“ –предпоставка за осъществяване
на либерализиран енергиен пазар36
6. **Доц. д-р Петър Димитров,
ас. Даниела Цветкова (УНСС – София)**
Растеж и предприемчивост – двете лица
на успеха на съвременния бизнес53
7. **Доц. д-р Пепа Стойкова (СА – Свищов)**
Корупцията като обект на контрол59
8. **Доц. д-р Камен Петров (АУ – Пловдив)**
Регионалното развитие – функционалност
и структурни подходи64
9. **Бийбулатов Хусейн Гезихаджиевич,
к.э.н., доцент ЧГУ**
Система государственного управления при плановой
и рыночной экономике в России74

- 10. Assoc. Prof. PhD Georgi Marinov**
(University of Economics – Varna),
PhD Student Bistra Koleva
(University of Economics – Varna),
Lect. PhD Stefania-Cristina Curea
(Academy of Economic Studies – Bucharest)
Economic Aspects of Education in Bulgaria
Today – Results of An Empirical Study86
- 11. Гл. ас. д-р Деян Михайлов (ИУ – Варна)**
Относно моделиране на продължителността
на технологични дейности95
- 12. Гл. ас. д-р Дамян Киречев (ИУ – Варна)**
Финансиране на земеделието в земи
по НАТУРА 2000 – възможности и предизвикателства 102
- 13. Гл. ас. д-р Руслана Димитрова (ИУ – Варна)**
Предизвикателства за вътрешния контрол
и одит в следкризисния период 113
- 14. Гл. ас. д-р Даниела Георгиева (ИУ – Варна)**
Ролята на паричните потоци
при анализа на ефективността от дейността
на предприятието 121
- 15. Гл. ас. д-р Румяна Маринова (ИУ – Варна)**
Новите правила относно пруденциалните
изисквания за кредитните институции 129
- 16. Гл. ас. д-р Недялко Вълканов (ИУ – Варна)**
Макропруденциалното регулиране като иновативен
подход за осъществяване на ефективен надзор
върху финансовия сектор 138
- 17. Гл. ас. д-р Ивайло Беев (УНСС – София)**
Критика на парадигмални модели
за оценка на правното регулиране
на икономическите отношения 146

- 18. Гл. ас. д-р Веселина Атанасова (УНСС – София)**
За уиг подхода в историографията на икономикса
и опита за неговото преиначаване 153
- 19. Ас. д-р Петър Пешев (УНСС – София)**
Лихвеният спред-индикатор за недостатъци
на българската банкова система 161
- 20. Ас. Константин Капитанов (ИУ – Варна)**
Механизъм на взаимодействие между преките
чуждестранни инвестиции и инвестиционния
процес в съвременните условия на глобализация 170
- 21. Ас. Диана Димитрова (ИУ – Варна)**
Тенденции в развитието на законодателството
в областта на обществените поръчки 177
- 22. Ас. Живка Матеева (ИУ – Варна)**
За задълженията на администраторите
на лични данни 185
- 23. Ас. Атанас Атанасов (ИУ – Варна)**
Репутацията във финансовите отчети
на българските мобилни
оператори – проблеми и поуки 192
- 24. Ас. Борислава Черкезова (ИУ – Варна)**
Жизнен цикъл на придобитите знания
в обучението по „Маркетинг“ – значение
и насоки за изследване 206
- 25. Ас. Нели Лазарова (ИУ – Варна)**
Анализ на средствата за моделиране
на бизнес процеси 216
- 26. Докт. Огнян Митев (ПУ „Паисий Хилендарски“)**
Аспекти на пост-кризисните промени
във финансовото регулиране в ЕС 223

- 27. Докт. Йорданка Пейчева (ИУ – Варна)**
„Филиалите на бъдещето“ – иновационна идея
или необходима реалност231
- 28. Х. ас. Лилия Милева (ИУ – Варна)**
Ефективност в авиотранспорта238

ОРГАНИЗАЦИОННО ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА И РАЗВИТИЕ НА РАЙОНИТЕ

*Проф. д.ик.н. Юлия Дойчинова,
проф. д.ик.н. Иван Кънчев*

Университет за национално и световно стопанство – София

Тезата на доклада е, че продължаващото вече почти 25 години организационно реструктуриране на земеделските стопанства оказва негативно въздействие на развитието на селските райони, както по отношение на намаляващия брой на населението, така и по отношение на влошаващата се възрастова и квалификационна структури. Независимо от нарастващите средни размери на стопанствата и доходи на земеделските производители не се наблюдават съществени положителни промени в обема на производството, броя на животните и отглежданите култури. При това са налице съществени различия в зависимост от модела на земеделие, производствената специализация на стопанствата, значението на земеделието за района и др.

Целта на доклада е да представи и анализира промените в организационната структура на земеделските стопанства и да оцени нейното въздействие в райони с различен модел на земеделие.

За реализация на целта се използват статистически данни от преброяване на земеделските стопанства през 2003 и 2010 г., както и данни на Националния статистически институт за развитието на селските райони.

Методологическа и методическа рамка

Промени в организационните характеристики, броя, разпространението и значението на различните типове земеделски стопанства са иманентна част от развитието на сектора и селските райони. Ако промените през 90-те години бяха пряко следствие от противичащите поземлена и икономическа реформи, то в рамките на настоящото столетие мотиватор и двигател на промените са главно въве-

дената обща селскостопанска политика и българската ѝ адаптация като национална селскостопанска политика.

Предмет на настоящия доклад са промените осъществени в периода между двете преброявания на земеделските стопанства (2003 - 2010 г.), тъй като различните методически подходи за отчитане на характеристиките на производствените структури в сектора затруднява регионалния аспект на анализ.

В методологията на анализа е заложен многофакторния подход за оценка на различията в темповете на осъществяване на промените на земеделските структури и тяхното въздействие на основни характеристики на селските райони.

Изборът на райони на изследване се основава на търсенето на границите на промените, т.е. на районите в които се наблюдават най-малки и най-големи промени.

Като фактори за оценка са определени следните показатели за характеризирани на земеделския сектор, отчитащи промените:

- ✓ намаляване на броя на земеделските стопанства;
- ✓ нарастване на средния размер на земеделските стопанства;
- ✓ нарастване на използваните земеделски земи;
- ✓ нарастване на икономическия размер на земеделските стопанства
- ✓ намаляване на влагания труд (ГРЕ);
- ✓ намаляване на относителния дял на управителите на земеделски стопанства с ниско образование;

Промените в териториален план се измерват с показатели, като:

- ✓ Намаляване на броя на населението;
- ✓ Намаляване на относителния дял на хората в трудоспособна възраст;
- ✓ Промяна на относителния дял на хората с ниска степен на образование.
- ✓ Промяна на равнището на безработица;

Поради различията в скоростите на промяна на отделните показатели са разработени скали петстепенни скали за категоризирането им, отчитащи различния темп на промени на различните показатели. Скалите по няколко от използваните показатели е показан

на таблица 1. При конструирането им е отчетени различните степен на промяна на показателите, което е наложило всяка от скалите да нараства равномерно, но с различен размах.

Таблица 1

Скали за оценка на промените в използваната земеделска земя, броя и средния размер на земеделските стопанства

Степени на оценка	Намаляване на броя на ЗС	Нарастване на ср.размер на ЗС	Нарастване на ИЗЗ
1	До 15	До 170	До 10
2	16-25	171-230	11-30
3	26-35	231-290	31-50
4	36-50	291-350	51-70
5	Над 50	Над 350	Над 70

Регионални различия в организационното реструктуриране и развитие на селските райони

Регионалните различия по част от избраните показатели са показани на таблица 2.

Таблица 2

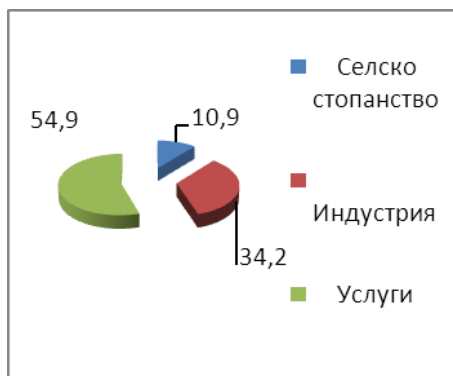
Регионални различия между осъществяваните промени в организационната и производствената структура на аграрния сектор и селските райони

Показатели	Средно	Минимална промяна	Максимална промяна
Намаляване на броя на зем.стопанства	43,46	12,12 - Кърджали 16,46 – Благоевград 31,39 - Смолян	61,10 - Плевен 60,91 - Габрово 58,99 - Перник
Нарастване на средния размер на зем.стопанства	220,25	166,13 - Варна 173,66 - Смолян 177 - Кърджали	670,69 - София-град 393,8 - Перник 390,7 – Монтана
Нарастване на площта на използв. зем. Земи	124,5	100,1 - Добрич 101,9 – Варна 105,1 - Разград	212,8 – Благоевград 167,5 – Кюстендил 161,5 - Перник
Нарастване на икономическия	190,39	117,58 – Смолян 143,2 – София-град	231,30 – Монтана 215,30 – Стара Заго-

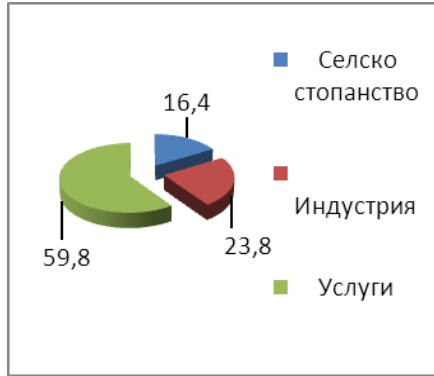
размер на зем. стопанства		161,2 – Кюстендил 162,4 – Благоевград	ра 214,39 – Пловдив
Намаляване на влагания труд (ГРЕ)	51,0	70 – Кърджали 70 – Варна 64 – Благоевград 64 – Хасково	31 – Габрово 33 – Враца 34 – Видин 38 – Монтана
Намаляване на броя на населението	96,2	104,17 – София-град 100,31 – Бургас 101,4 – Варна 97,93 – Пловдив	89,44 – Враца 86,32 – Видин 88,17 – Монтана
Намаляване на отг. дял на управителите на стопанства без образование	1,0	Без промяна – Монтана -0,16 – Кюстендил -0,36 – Плевен	7,65 – Ямбол 6,03 – Русе 5,88 – Добрич

На базата на формираните оценки по различните скали, областите с най-големи различия по избраните показатели се оказаха област Благоевград – с относително най-малки промени и област Монтана с – най-големи.

Значението на земеделието в тях е значително по-високо от средното за страната – съответно 10,9% от брутната добавена стойност за област Благоевград (графика 1) и 16,4% за област Монтана (графика 2).

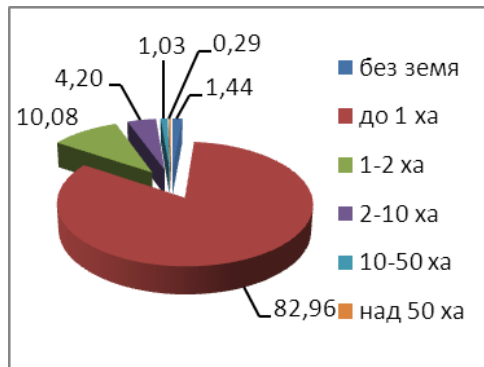


Графика 1. Структура на икономиката на обл. Благоевград

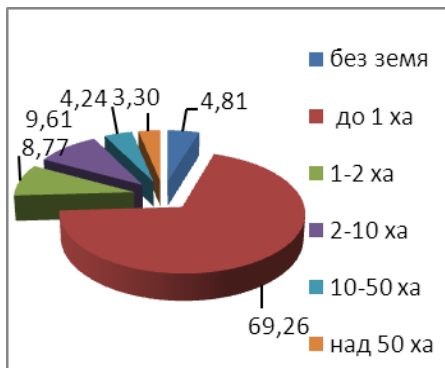


Графика 2. Структура на икономика на област Монтана

Особено значими са различията в структурата на стопанствата и структурата на използваните от тях земеделски земи. В област Благоевград относителният дял на стопанствата до 1 ха е почти 83% (графика 3) - срещу 69% в област Монтана (графика 4).

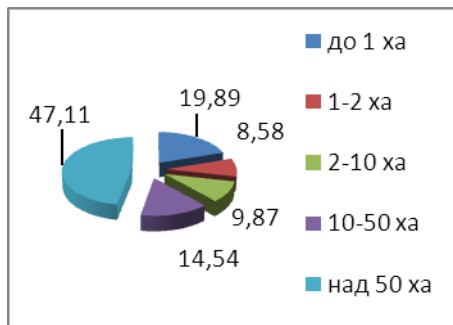


Графика 3. Структура на земеделските стопанства в област Благоевград

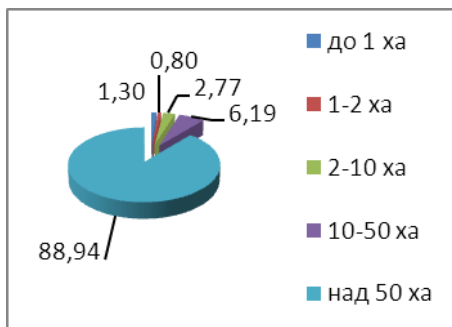


Графика 4. Структура на земеделските стопанства в област Монтана

Структурата на използваните земеделски земи показва още по-чувствително изразени характеристиките на двете области. В района на Благоевград има много силно изразена дуалистична структура на производствените единици, тъй като едрите земеделски стопанства използват са едва 0,29%, но с 47% от използваните земи в Благоевград (графика 5). При 3,3% стопанства над 500 дка в област Монтана - отн. дял от използваните земеделски земи е почти 89% Монтана (графика 6).



Графика 5. Структура на използваните зем. земи в област Благоевград



Графика 6. Структура на използваните зем. земи в област Монтана

Други значими различия между социално-икономическото развитие на двете области са показани на таблица 3. Особено значими са те в значението на земеделските стопанства на физически лица в използваната земеделска площ, структурата на специализираните стопанства и др.

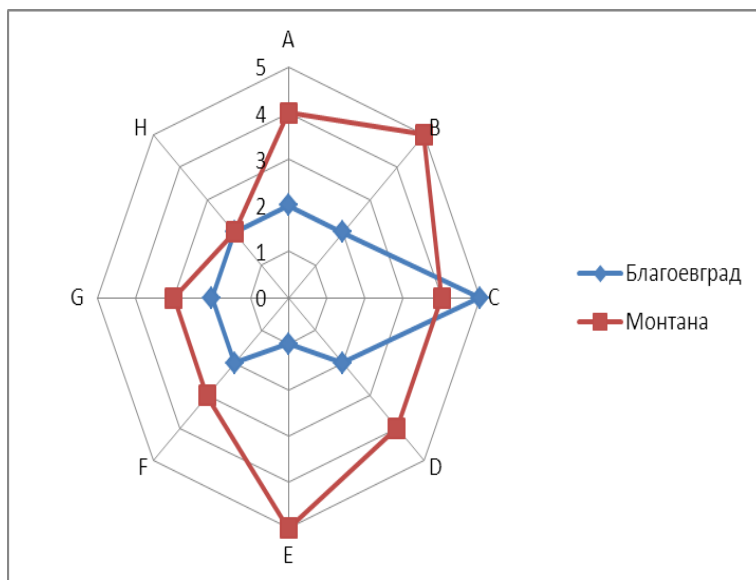
Таблица 3

Някои характеристики на районите и земеделските стопанства

Показатели	Мярка	Благоевград	Монтана
Брутен вътрешен продукт на човек от населението	лв.	5982	4849
Население	бр.	192374	97024
Отн. дял на спец. стопанства			
– полски култури		25,4	8,6
-зеленчуци, цветя и гъби	%	7,6	1,3
-трайни насаждения		13,1	5,5
-тревопасни животни		17,4	22,8
-свине, птици и зайци		2,6	12,8
Отн. дял на смесените стопанства			
-смесени култури	%	5,9	2,0
-смесено животновъдство		7,0	26,5
-смесени култури и животновъдство		20,9	20,4
Животински единици	Бр.	54519	33271

Отн. дял на стопанствата на физически лица в изп. неземеделска площ	%	62	33
Отн. дял на стопанствата на физически лица	%	99,32	97,99

Многофакторната оценка на промените в избраните райони е показана на графика 7. Сред оценките по показателите¹ (с едно изключение) преобладават ниските стойности.



Графика 7. Многокритериални оценки на промените в областите Благоевград и Монтана

¹ А - Промяна (намаляване) на броя на земеделските стопанства;
В - Промяна (нарастване) на средния размер на земеделските стопанства;
С - Промяна (нарастване) на използваните земеделски земи;
D - Промяна (нарастване) на икономическия размер на земеделските стопанства
E- Промяна (намаляване) на влагания труд (ГРЕ);
F- Промяна на броя на населението;
G - Намаляване на относителния дял на хората до ...год
H-Намаляване на относителния дял на управителите на земеделски стопанства с ниско образование;

Съвсем различни са оценките по изследваните показатели на област Монтана, където преобладават високите оценки – от 3 до 5. Еднакви стойности двата района имат единствено по показателя – намаляване на относителния дял на управителите на земеделски стопанства само с практически опит.

На основата на анализа на промените в организационните структури и влиянието им на регионалното развитие могат да се направят следните оценки и изводи:

- Механизмите на Общата селскостопанска политика динамизират организационното реструктуриране в районите, в които преобладават стопанствата, които са типични за северния европейски тип земеделие. В тези райони заедно с намаляване на броя на стопанствата, се наблюдава и съществено нарастване на използваните земеделски земи. Най-малки са промените в броя земеделски стопанства и в средния им размер в районите, в които преобладава южния европейски тип на земеделие;
- Преходът към по-силно изразен северен тип на земеделие се наблюдава в райони, в които преди приемането ни в ЕС се имаше по-големи площи временно неизползвани земеделски земи.

Използвана литература

Преброяване на земеделските стопанства през 2003 година.

Преброяване на земеделските стопанства през 2010 година.

НСИ, Регионална статистика, 2003 и 2010.

ЗА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА ПРИРОДА НА СЪВРЕМЕННАТА КОРПОРАЦИЯ

Проф. д-р Пламен Чипев
ИИИ на БАН; ПУ „П. Хилендарски“

Съвременната корпорация се характеризира с особена конструкция спрямо националните системи за Корпоративно управление (КУ). Наборът от инструменти, правила и добри практики за КУ, се представя, като продукт на един повече или по-малко предопределен избор, на една специфика на фирмата, на нейното формиране и функциониране в дадена (национална?) икономическа система.

Тази предопределеност, която анализът разкрива, като *ex ante* - породена в един предшестваш момент - поставя въпроса за характера и същността на спомената специфика на фирмата като икономически агент. Защото, тя се оказва водеща за успеха на прилагането на корпоративното управление, а то на свой ред, определя до голяма степен и реформата в реалния сектор. Това предопределя и целта и обекта на настоящия доклад – опит за навлизане в особеностите на институционалната природа на съвременната корпорация.

Фирма vs корпорация

Анализът ще започне с едно дължимо пояснение. Защо корпорацията? В масовия случай говорим за фирмена организация, управление на фирмата и пр.; т.е. безразлично по отношение на безкрайното многообразие от юридически и (икономически) характеристики на съвременната фирма. В определена степен, това означава свеждането ѝ до черна кутия (ако си послужим с теория на системите) защото приемаме, че всяка фирма има еднаква най-дълбока същност, като икономически субект. Това е подвеждащо; многообразието заблуждава. То излиза извън полето на простите вариации и променя същността на фирмата след определено усложняване. Така, реалните, пълните, разгърнатите характеристики са налични само в корпорацията. В тях имаме, както ще докажем по-долу структура, икономическа структура за разлика от

едноличните и фамилни фирми, в които е налице сливане на обекта и субекта, което ги лишава от развитие на икономическа структура.¹ Видяно чрез инструментариума на еволюционния анализ, корпорациите продължават да еволюират и се развиват, за разлика от по-простите фирми.

Собственост и контрол в съвременната корпорация

Корпоративното управление приема като дефиниция разделянето на собственост от контрол вътре в корпорацията. Както много други, и проблемът, в чий интерес действат мениджърите в корпорацията е посочен за първи път от Адам Смит, който констатира относно мениджърите, управляващи чужди пари, че не може да се очаква те да се грижат за тях със същото старание, както за свои (Смит, 1983). Бърл и Мийнс² констатира в.: „Това, че 65% от компаниите и 80% от техните комбинирани активи се контролират или от мениджмънта или от юридически инструмент, включващ малък дял собственост, показва важната степен, в която собствеността и контрола са разделени.” (Berle & Means, 1991, p. 110). Така те извеждат най-съществен проблем на корпорациите и до днес – *разделянето на собственост от контрол*. Нещо повече, авторите констатира, че „контролът като нещо различно от собствеността, от една страна, и от мениджмънта, от друга, е нова, фактически недобре дефинирана, концепция” (Berle & Means, 1991, p. 111), и че контролът конструира интерес, различен и противопоставен на интереса, конструиран чрез собствеността. Така, анализът на *корпоративното управление* от самото си начало предполага фирмата, като сложна структура, притежаваща *различни* функционално и икономически елементи. Това поставя началото на продължителна научна традиция в изследване на същността, композицията и функциите ѝ.

Основният подход обясняващ фирмата като институционална структура разграничава *две икономически лица* в единната корпора-

¹ Не случайно историята на фирмата е по същество история на обективирането ѝ, на отделянето ѝ от нейния субект – първо формално, като функция, а в последствие и юридически. Ограниченият обем на доклада не ни позволява да се разпрострем върху историческата страна на проблема.

² „Модерната корпорация и частната собственост” (1932).

ция – *принципал*, т.е. собственик (реално акционерите) и *агент*, т.е. представител (реално мениджмънта), който се разпорежда със собствеността. Съгласно тази парадигма, развитието на технологията и икономите от мащаб, които се проявяват в огромни размери към началото на XX век, водят до фрагментиране на собствеността и прехвърляне на мощ в ръцете на висшия мениджмънт в корпорацията. Два фактора заедно предявяват такива изисквания пред размера на капитала, които биха могли да се удовлетворят единствено чрез продажба на акции на множество разпръснати собственици. Разпръснатостта води до прехвърляне на власт във фирмата от собствениците към управляващите и разделя контрола от собствеността, създавайки трудни за управление организационни структури.

Този подход предполага вътрешна неперфектност в отношението между принципала и агента, и дискутира, че при разделяне на собственост от управление поведението, решенията и действията на мениджърите се отклоняват от *изискването за максимизация* на стойността на акционерите. Цитатът горе сочи, че още Бърл и Мийнс приемат *разнопосочност на интересите* между собствениците и мениджърите, потвърдена и от много последващи изследователи.

Подходът е съществен елемент от т.нар. договорна представа за фирмата, обоснована от Coase (1937), Alchian & Demsetz (1972), Jensen and Meckling (1976), and Fama and Jensen (1983a,b). Представата се основава на идеята, че опосредяването чрез агентите води до загуба на стойност за акционерите, които са притежателите на правата върху крайния (остатъчен) доход от дейността на фирмата, наричани за краткост крайни претенденти или претенденти върху крайния доход (Jensen and Meckling, 1976).

Стандартната теория за фирмата

В същото време стандартната теория приема фирмата за *възел от договори*, които се сключват на равновесен принцип и които са оптимизиращи или максимално ефективни. Под стандартната теория, тук разбираме неокласическата парадигма, която доминира икономическата теория днес и която в интерес на истината не е особено щедра към фирмата. На практика, в оригиналния си вари-

ант фирмата е сведена до проста производствена функция, при която става оптимизация на отделните фактори, по тяхната пределна производителност. Оптимизацията се върши от пазара, който в постулирания идеален случай гарантира най-добро съотношение между разходи и ползи.

Тук критиците на неокласическата стандартна теория откриват противоречие - ако пазарът напълно решава въпросите на оптимизацията, коя е тогава причината за създаване на йерархии (фирми)? Не е ли парадоксално, че въобще съществуват фирми, които не предлагат по-добро решение от пазара на оптимизационната задача? На практика пазарът (би трябвало да) може да организира всеки производствен процес като поредица (съвкупност) от договори.³

„Парадоксът“ е породен от капана на 2 допускания - от една страна е теоретичното допускане: „икономиката е процес на оптимизиране и следователно съществуват само структури⁴, които следват този процес“. От друга е прилагането на същото това допускане; ако оптимизацията реално действа, по начина предсказван от мейнстрийм-теорията защо тогава не приемем, че именно пазарът е породил фирмите? Защо въобще йерархиите (фирмите) са разглеждани, като антипод на пазарите?

Така, прилагането на анализа на *корпоративното управление* води до крайно неочаквани проблеми при дефиниране същностните характеристики на фирмата. От една страна тя не трябва да съществува нито практически, нито теоретично. От друга очевидно не само съществува, но и конкурира пазарът като ръководно организиращо и оптимизиращо начало на пазарната икономика. Както е споменато по-горе, отговорът е, че фирмата се приема като възел от договори, но за целта неокласическата теория трябваше да включи едно „неканонично“ допълнение.

³ Така, липсващата фирмена теория у стандартния подход, се оказва не пропуск, а логично допускане.

⁴ Реално, това са институции, но терминът е непопулярен в стандартната неокласическа лексика.

Нео-институционално допълнение на фирмата

То се дава на основата на едно ранно предположение на Роналд Коуз, че пазарът причинява транзакционни разходи (ТР), които грубо казано оскъпяват сделките. Затова той дефинира фирмата, чрез необходимостта да се минимизират ТР. Тъй-като, допускането би довело до презумпцията за неограничен мащаб на фирмите, ТР се подчиняват на изискването да растат с ръста на фирмата и така слагат край на процеса, като формират оптимален размер на фирмата. Това не е проблемно допускане защото съвпада с общата идея за поведението на разходите при неокласическия анализ.

След него О. Уилямсън ре-итерира фирмата чрез *Икономиксът на ТР (transaction cost economics)* с допусканията, че: доста хора имат опортюнистично поведение и то плюс транзакционно-специфични инвестиции в човешки и физически капитал раждат вертикална интеграция (т.е. ръст на фирмата); информацията рядко е ефективно процедирана, макар това да е необходимо; оценката на ТСЕ е проблем на сравнителен институционален анализ.

Нещо повече, Уилямсън въвежда и нови основания – ако транзакциите са неспецифични, то пазара може да минимизира ТР, спешно и без фирма, но случайни и нестандартизирани транзакции биха спечелили от някакво интегриране между агентите.

Що се отнася до фирмата⁵, тя става икономически оправдана напълно при повтарящи се транзакции, включващи специфично-инвестиране, при висока несигурност. Така получаваме ситуация при която фирмата е небезразлична пред вида на транзакциите, които провежда! А това значи, че тя се поражда независимо от допускането за ефективност. Уилямсън интерпретира това, като добавка към ефективното функциониране на пазара, но всъщност това отрича самата идея за пазарна оптимизация, тъй-като ако имаме множество ефективности (и съответно структури в икономическото пространство), ние по същество се отказваме от неокласич парадигма за пазара като всеобща оптимизираща процедура. Обратното би натрупало всички ресурси в единия агент и би блокирало систе-

⁵ Определена от него като transaction-specific governance structure.

мата! Т.е. системата би била винаги в равновесие, но и в абсурдно икономическо равенство на агентите си!

Заклучителни бележки

Направеният, много кратък и в начална фаза анализ на корпорацията, като особен вид фирма, за което е приложим подхода на корпоративното управление показва няколко интересни извода.

От една страна е налице парадокс на съществуването на фирмата, който в рамките на допусканията на стандартната теория е неразрешим. От друга, в рамките на институционалната и неoinституционалната парадигми, нейното съществуване е възможно, като допълващ и алтернативен механизъм за организиране на икономиката на равно с пазара, при определени условия.

Това обаче, може да стане единствено при признаване на институционална природа и характеристика на фирмата, т.е. при отказ от нейното свеждане единствено до производствена функция. Така се открива пътят за нейния действителен анализ, на нейната причина, характеристики и пр., които ще бъдат обект на следващ анализ.

Използвана литература

1. Alchian, A.A. & Demsetz, H., 1972. Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*, 62(5), p.777–795.
2. Berle, A.A. and Means, G.C., 1991. *The Modern Corporation and Private Property*. Originally published in 1932 by Harcourt, Brace, & World, Inc., New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
3. Coase, R., 1937, "The Nature of the Firm". *Economica* 4 (16): 386–405. 1937.
4. Fama, Eugene, and Michael Jensen, 1983a, Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics* 26, 301-325,
5. Fama, Eugene, and Michael Jensen, 1983b, Agency problems and residuals claims. *Journal of Law and Economics* 26, 327-349,
6. Jensen, M.C. and W.H. Meckling, 1976, Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.

ДАНЪЧЕН КОНТРОЛ – КОНФЛИКТИ И КРИЗИ

*Проф. д-р Емилиян Тананеев
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов*

В специализираната икономическа литература, в действащите в момента нормативни актове и в самата данъчна практика, е налице определен стереотип на разбиранията, схващанията и идеите за развитието на данъчния контрол. Това са становища, изработени в продължение на повече от двадесетгодишното функциониране на данъчната ни администрация и контрол, в сложните условия на пазарен механизъм и пазарно стопанство.

* * *

Състоянието, трудностите, проблемите и перспективите за усъвършенстване на данъчното облагане и данъчния контрол в общи линии са известни. Налице е определена яснота и относно въпросите: какво, кога, как и от кого трябва да се направи необходимото, за да се усъвършенстват тези значими за икономиката ни сфери. Съществуват множество предложения и конкретни препоръки за нарастване на събираемостта на данъчните задължения и ограничаване на данъчните нарушения и престъпления. Разработени са теоретически трактовки, с които се обясняват конкретните подходи, дори и за пълното премахване на данъчните укрития и престъпления. Независимо от всичко това, данъчните нарушения и престъпления са реалност. В областта на облагането с данък добавена стойност, акцизи, корпоративни данъци и доходите на физическите лица нарушенията продължават. Все по-рафинирани и трудно откриваемы са механизмите за неправомерно възстановяване на данък добавена стойност и акцизи, а също и укриването на корпоративните данъци.

Добре известно е, че данъчно-облагателният процес като цяло и последващият данъчен контрол са проблематични дейности. Трудностите основно са от субективен и организационен характер. Това би могло да се приеме като нормално, след като се вземат под

внимание екстремалните условия, в които се намира нашата икономика. Проблемите в социално-икономическото развитие на обществото логично дават своето негативно отражение и върху облагането и контрола. Икономическата криза поражда адекватни проблеми и в данъчната администрация – налице е известна нестабилност и намаляване на събираемостта на данъчните задължения. Съществува и обратната зависимост, а именно, че с решаването на проблемите в данъчното облагане и контрол в определена степен ще се съдейства за икономическата стабилност на държавата.

Съществуват трудности, произтичащи от безадресността и анонимността при търсене на отговорности, относно спазването на данъчното законодателство. Невинаги се подбират най-добрите решения за въздействие от страна на данъчната администрация. Срещат се усложнения при регистрирането и ранжирането на установените неправомерни отклонения, недостатъчна е адаптацията на данъчните служители към изискванията за модерен и адекватен облагателен процес, липсва в пълна степен така необходимата съгласуваност между различните субекти на органите по приходите и др. В сферата на подоходното облагане на този етап не може да се даде еднозначна оценка за ефектите от направените в последните години промени в данъчното облагане. Очакванията са свързани предимно с увеличаване на спестяванията отколкото повишаване на потреблението в икономиката. Налице е теоретично по-висока пределна склонност към спестяване на високодоходните групи, които са облагодетелствани от намаляването на пряката данъчна тежест. Все още не са отстранени всички трудности в дейността на НАП по отношение рационалното използване на информационната система. Проблеми съществуват и със стартирането на интранет портала. Липсва пълното улеснение на служителите от приходната администрация при достъпа и ползването на цялата необходима информация, непосредствено свързана с ежедневната им дейност. Работата с два софтуера на НОИ и на данъчната администрация не позволява изцяло разгръщане на капацитетните възможности на приходната администрация.

Обективният анализ на трудностите в данъчната система в България изисква най-напред да се потърси отговор на въпроса:

какво ограничава високата резултативност при събирането на данъчните задължения? От това следват и други съществени въпроси, а именно: *доколко е справедливо разпределението на данъчната тежест и кои са конфликтите, свързани с приложението на данъчната система и контрол?* Пораждат се и съмнения, дали сега действащият механизъм за събиране на данъците отговаря на нашите специфични условия за икономическо развитие.

Допълнителни трудности в облагането възникнаха и поради намаляване на вноса в екстремните условия на стопанска и финансова криза. Това е свързано с адекватно прогнозируемо намаление на данъчните приходи. В контекста на изложените съображения възниква и друг въпрос: *налага ли се в настоящия етап ново преосмисляне на прилагания модел в българската данъчна система?* Формулираният по този начин въпрос поражда съмнението: дали в същността и характера за проявление на прилагания механизъм за данъчно облагане не са закодирани проблеми и за бъдещото развитие на системата. Екстремните условия, в които се намира националната ни икономика, използваната система за облагане и контрол върху реалността на приходните величини и правомерността на присъщо необходимите разходи предполагат възникването на такива затруднения. Те са съпътстващи не само за сферата на данъчното облагане, но и за системата на последващ контрол върху правилността на формираната облагаема величина от данъкоплатците.

Възприетата за следване политика за приоритетно облекчаване само на прякото данъчно облагане, при същевременното запазване или увеличаване на тежестта на косвените данъци, едва ли може да се приеме като най-правилно решение. Открояващата се поляризация между социалните слоеве и формиращата се обществена структура от олигархичен характер дават поводи за загриженост и налагат необходимостта от противодействие.

* * *

Необходимо е да се обърне внимание на следните по-съществени направления, с които е възможно да се решат някои от проблемите в данъчното облагане и контрол:

1. Решителни действия за преустановяване на практиката за произволно и неточно тълкуване на действащите в момента данъчни закони и други нормативни актове, регламентиращи механизмите за данъчно облагане и контрол. Не трябва да се допускат никакви възможности за формиране на приблизително или импровизирано становище, от страна на данъчната администрация, на вече регламентирания механизми за облагане и контрол.

2. Яснота и стабилност на редица подзаконовни нормативни актове. Типичен пример в това отношение е регламентираният от изпълнителната власт Правилник за годишния данъчен резултат. Заложеният в него изисквания по отношение на облагаемите и необлагаемите разходи предполагат сравнително лесното му и непрекъснатото променяне.

3. Усъвършенстване на прилаганият механизъм за авансовото данъчно плащане, за планомерно постъпление на средства в бюджета. Необходима е по-голяма яснота на прилаганата методика за формиране на облагаемата основа при авансовото плащане.

4. Оптимизиране на сега прилаганата схема за възстановяване на ДДС и акцизи. Процедурите са сравнително сложни и бавни. На практика този продължителен във времето възстановителен процес не е гаранция за премахване на данъчните измами. В някои от случаите дори има обратен ефект – липсата на оперативност предполага прилагането на различни техники и методи за данъчни укрития.

5. Налага се ново преосмисляне на практиката за налагане на ограничения и забрани със задни дати. Това поставя бизнеса пред невъзможността да реагира на конкретно възникнали потребности от налични средства, поради необходимостта да извършва плащания за минали данъчни периоди.

6. За стимулиране на икономическата активност съществено значение имат и усъвършенстванията на определени данъчни механизми. Същите трябва да бъдат съобразени в пълна степен с икономическите дадености и необходимостта от улесняване на използваните подходи и техники за облагане и контрол.

* * *

Сложно, интересно и в определени случаи противоречиво протичат данъчно-облагателните и контролни процеси. Данъчното облагане, като съзнателна човешка дейност, която протича в сложните условия на обществените отношения, подлежи на управление и регулиране. Възниква потребността да се осигурят необходимите условия, средства и други ресурси за изпълнение на държавните, политическите, социалните цели.

АЛТЕРНАТИВНА ПОЛИТИКА ЗА РАСТЕЖ НА ИКОНОМИКАТА

Проф. д-р Владимир Владимиров
Икономически университет – Варна

Седем години след началото на глобалната криза макроикономическите показатели на България говорят за стагнация на производството и потреблението, задържане на ниското равнище на доходите, както и за спад на публичните и частните инвестиции. Налице е необичайно високо равнище на безработица, растежът е символчен и колеблив и вместо да намалява, има риск нашето изоставане от развитите страни да се увеличи.

Тежката социално-икономическа ситуация, в която се намира страната неминуемо повдига въпроса доколко подходяща е следващата политика за икономическо възстановяване и растеж и възможно ли е да се очертаят по-ефективни алтернативи. Търсейки отговор на този въпрос уместно е да се обърнем и към модела на растеж, движен от износа и външните инвестиции. Този модел, който макроикономическата политика се опитва да наложи през последните години у нас е политическата и икономическата визия на неолиберализма за перспективна стратегия на развитие, особено на малките икономики. Подкрепян от международните финансови институции като МВФ и Световната банка, той води началото си от 60-те години на XX век и ориентира развитието на националното производство към транснационалното корпоративно търсене като залага на поддържане на външната конкурентоспособност чрез ниски трудови разходи и облекчени данъчни режими. През последните години обаче експортно ориентираният модел на растеж е обект и засилващи се критики за това, че не осигурява достатъчно широка основа за развитие на производството, води до голяма уязвимост на националните икономики на външни шокове и задържа ниско равнище на трудовите доходи и вътрешното потребление.

Ограниченията на посочения модел на растеж се проявяват особено релефно на фона на забавеното възстановяване на развити-

те икономики след глобалната криза. Според доклада за търговия и развитие на UNCTAD за 2013 година, очакваният продължителен период на бавен растеж в развитите страни ще означава и слаб растеж на вноса им. Страните с експортно ориентиран растеж могат да компенсират това частично чрез антициклични макроикономически политики, но в дългосрочен план, ще бъде необходимо да се преосмисли стратегията за развитие, която е прекалено зависима от износа. Вместо това, се казва в доклада, стратегията за развитие следва да постави по-голям акцент върху ролята на вътрешното търсене за растежа¹. Това ще позволи да се разширят основите на растежа и се повиши неговата динамика и устойчивост.

Този проблем стои и пред България, доколкото експортно ориентираната стратегия на растеж продължава да се представя като ключов приоритет на макроикономическата политика и единствена ефективна перспектива за икономическото развитие на страната. Няма съмнение, че привличането на външни финансови ресурси и увеличаването на износа остава важна задача пред националната икономика, но в това отношение трябва да се отчитат и рисковете от продължаване на процеса на деиндустриализация, натиска върху трудовия пазар и върху равнището на доходите, уязвимостта от външни фактори, които произтичат от силната зависимост на растежа от експорта. Освен това, растежът разчитащ на външното търсене за продължителен период ще бъде под ограничаващото влияние на бавното и колебливо възстановяване на икономиките от региона и в частност в страните основни търговски партньори на България. При тези условия износет няма да има потенциал да поддържа растеж на икономиката с темпове от 4-5% на годишна база, за да се осъществява някакво догонващо развитие и да се смекчат тежките социално-икономически проблеми в страната. Ето защо е важно да се очертаят възможностите за известно ребалансиране на източниците на растежа от страна на търсенето чрез увеличаване потенциала на

¹ http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013_en.pdf

Впрочем ролята на вътрешното търсене като стабилна опора на растежа бе ясно демонстрирана от Полша, единствената страна, която и в условията на пика на кризата имаше растеж. Причината е, че главен фактор за икономическия растеж през този период беше увеличаващото се вътрешно търсене на полския пазар.

вътрешното търсене с неговите основни два компонента – потреблението на домакинствата и инвестициите².

Отчитането на обективните тенденции води към заключението, че както в краткосрочен, така и в средносрочен план, растежът ще зависи все повече от динамиката на вътрешното търсене. По-активното вътрешно търсене ще бъде важен фактор за нови инвестиции, както и за по-бързото възстановяване на рентабилността и растежа на производството. Тази промяна в условията за растеж изисква преосмисляне на политиката по доходите и на ролята на публичния сектор в процеса на икономическото развитие.

Историята на развитите икономики показва, че ключът към увеличаване на приноса на вътрешното търсене за растежа е решаването на проблемите на разпределението на доходите, както и по-ефективното данъчно облагане и публични инвестиции. Растящите доходи, заедно с тяхното по-добро разпределение осигуряват по-широка основа за растежа и могат да сложат началото на положителен цикъл, в който растящото потребление насърчава развитието на пазара, а то от своя страна стимулира повишаването на доходите и потреблението.

Проучванията подчертават, че за да се разшири потенциала на вътрешното търсене трябва да се стимулира покупателната способност и да се постигне подходящ баланс между увеличаване на потреблението на домакинствата, частните инвестиции, и публичните разходи.

В България динамиката на вътрешното търсене е под влияние на водената дълги години политика на ниско заплащане на труда, системното орязване на публичните разходи и „замразяване” на доходите. Тази политика освен ефекта си върху социалната среда и благосъстояние не създава потенциал за вътрешно търсене, което да стимулира развитието и растежа на икономиката.

² „Старият модел на страните от ЦИЕ за икономически растеж, движен от износа, вече не работи”, счита директорът на EuroMoney Ричърд Енсър. Според него за държавите от Централна и Югоизточна Европа ще става все по-трудно да изнасят към Западна Европа и да привличат инвестиции от там.
/ <http://www.dnes.bg/business/2015/01/21/slabiat-ikonomicheski-rastej-e-sgrabchil-iztochna-evropa.251922/>

Като цяло вътрешното търсене с неговите основни два компонента – потреблението и инвестициите не е възстановило равнището си от 2008 година и данните показват забавена динамика, в резултат на което неговата роля като двигател на растежа е малка.

Разходите за крайно потребление нарастват по-бавно от БВП, а през отделни години бележат спад. Общият им обем в реално изражение (по паритета на покупателната способност) е намалял в периода след 2008 г. с около 1 млрд евро.

Таблица 1

Разходи за крайно потребление

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
-% на изменение	2,6	-7,3	0,5	1,5	2,9	-1,4
- Реален обем- в млн. евро	24 058,7	22 290,7	22 397,4	22 736,0	23 394,0	23 072,1

Източник: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national.../database>

Една от характеристиките на експортно ориентираната стратегия за растеж е акцентът върху поддържането на ниски разходи за заплати с оглед на външната конкурентоспособност. В резултат на това има тенденция заплатите да изостават от растежа на производителността на труда. По данни на Евростат България е страната с най-ниско заплащане на труда в ЕС. При това причините тук са очевидно структурни, свързани главно с факторното разпределение на доходите. За това говори фактът, че докато брутният вътрешен продукт на човек от населението в България е 44% от средноевропейския, средната брутна работна заплата в индустрията и услугите е едва 25% от средноевропейската. Поддържането на ниска цена на труда се оправдава с постигането на по-добра „разходна конкурентоспособност” и често се разглежда като най-важният фактор за нашата „атрактивност” за външните инвеститори. За разлика от това модерното разбиране за конкурентоспособност, залегнало в стратегията Европа 2020 обръща внимание върху необходимостта от адекватно ниво на заплащане, за да се привлече, запази и мотивира

квалифицирана работната сила необходима за една динамична икономика.

Друг фактор, който ограничава вътрешното търсене и неговата роля като двигател за растежа на икономиката е значителното по-малко неравенство.

Статистиката показва, че България е европейската страна, в която най-бързо се извършва социална диференциация и разслоение в равнището на доходите и, че в момента степента на неравномерност в разпределението в доходите, оценена с коефициента на Джини за разполагаемия доход е по голяма и в сравнение с развитите страни от еврозоната, и в сравнение със страните от ЦИЕ. Прави впечатление рязкото увеличаване на диференциацията в доходите с цели 10 процентни пункта за последните 7-8 години - нещо, което наистина е изключително и не се наблюдава в нито една друга европейска страна. В резултат на това делът на доходите на 20-те процента от населението с най-ниски доходи е намалял от 8,5% през 2008 г на 6,41% през 2012 г.

Таблица 2

Джини коефициент за разпределение на разполагаемия доход

Страни	2005	2009	2010	2011	2012	2013
България	25,0	33,4	33,2	35,0	33,6	35,4
ЕС - 27	30,6	30,5	30,5	30,8	30,4	30,5
Еврозона	29,3	30,3	30,3	30,6	30,5	30,6
Чехия	26,0	25,1	24,9	25,2	24,9	24,6
Унгария	27,6	24,7	24,1	26,8	26,9	28,0
Румъния	31,0	34,9	33,3	33,2	33,2	34,0
Германия	26,8	29,1	29,3	29,0	28,3	29,7
Франция	27,7	29,9	29,8	30,8	30,5	30,1
Англия	32,5	32,4	32,9	33,0	31,3	30,2

Източник: Евростат: Statistics in focus 2/2013

Стагнацията на вътрешното търсене се дължи и на водената политика в областта на публичните разходи. До голяма степен поради натиска на ЕС, сред водещите мерки в антикризисната политика бяха поставени намаляването на бюджетния дефицит и консо-

лидацията на държавните финанси чрез радикално съкращаване на разходите. Много сериозно бяха орязани практически всички пера в бюджета, включително онези, от които зависи ускоряването на научно-техническия прогрес и модернизацията на икономиката. Официалните данни сочат, че през 2009-2013г., т.е. периода на най-интензивно проявление на кризата, дялът на държавните разходи в БВП на страната е паднал от 40.6% през 2009 г на 35.2% през 2012, след което бележи известно повишаване до 38,6% през 2013 г., без обаче да достига предкризисното равнище и при средно за ЕС - 48,5%. Емпиричните изследвания и международния опит показват, че съкращаването на публичните инвестиции и публичното потребление са сред факторите, оказващи най-силни негативни ефекти върху растежа и търсенето³.

Разбира се увеличаването на публичните разходи далеч не всякога означава по-голямо търсене, производство и нови работни места. Когато растежът на дефицита и дълга се дължи на подкрепа и наливане на средства във финансовия сектор, това не се получава. Едва ли може да се оспорва, че има тенденция да се оказва помощ за банковата и финансовата система от страна на държавата, за сметка на налагане на строги икономии върху социалните разходи, публичните инвестиции и трудовите възнаграждения.

В негативна за вътрешното търсене посока действа и водената данъчна политика. Поддържането на ниски данъчни равнища и въвеждането на „плоско“ облагане се оправдава с грешната теза, че ниските данъци привличат външни инвестиции и увеличават растежа. Резултатът е орязване на публичните разходи, дефицити и увеличаване на неравенството. Проблем е и високият дял на косвените данъци в данъчната структура (най-висок в целия ЕС), което подтиква потреблението и прехвърля данъчната тежест към нискодоходните слоеве от населението.

Ниски заплати, ниски данъци и ниски социални плащания – това се представя като източник на конкурентни предимства на България. Данните за чуждестранните инвестиции обаче ясно го-

³ Вж.: How much scope for growth and equity-friendly fiscal consolidation?, OECD Economics Department, Policy Notes, No. 20 July 2013. p. 4.

ворят, че инвеститорите не са оценили тези „предимства“ на нашата икономическа среда. За сметка на това тази политика доведе до масова емиграция на млади и можещи хора, предизвика, колапс на редица важни звена на публичния сектор и мрежите за социално подпомагане и стана фактор за пауперизация на значителна част от населението – повече от 22% живеят под официалната граница на бедността.

* * *

Изложеното показва, че има много основания да се търсят възможности за разширяване на икономическите основи за растеж на производството и заетостта на базата на укрепване и увеличаване на вътрешното търсене. Една повишена роля на вътрешното търсене в модела на растеж може да подобри адаптивните способности и динамизъм на националната икономика и да осигури по-безболезнено реагиране на евентуални бъдещи външни шокове. Още по-важно е, че подобно, макар и частично ребалансиране на растежа ще има и своите позитивни социални измерения, свързани с повишаване равнището на доходите и заетостта, намаляване на доходното неравенство и подобряване на публичните услуги.

СЪЗДАВАНЕТО НА „БЪЛГАРСКА НЕЗАВИСИМА ЕНЕРГИЙНА БОРСА”- ПРЕДПОСТАВКА ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ЛИБЕРАЛИЗИРАН ЕНЕРГИЕН ПАЗАР

Доц. д-р Светла Бонева

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме

Работата представя процеса на създаване на Българска енергийна борса, дава профила на желаещите кандидати за организиране на борсов пазар в България, както и обосновано и окончателно решение на ДКЕВР за избора на дружеството “БЪЛГАРСКА НАЦИОНАЛНА ЕНЕРГИЙНА БОРСА” (БНЕБ), което да оперира с дейността на борсата. Представени са бизнес план, инвестиционна програма, очакваните финансови резултати (приходите от продажбата на електрическа енергия и разходите за дейността на дружеството) за периода 2014 - 2018 г. Обяснена е същността на борсовата търговия, въздействието ѝ върху пазара на електрическа енергия, респективно върху регулирания сегмент на пазара и неговото освобождаване (либерализиране). Отделено е внимание и на двата основни етапа в дейността на БНЕБ – стартиране на функциониращ борсов пазар на електроенергия в българската пазарна зона и последващ процес на обединяването ѝ с регионалните енергийни борси на държавите –членки на ЕС.

***Ключови думи:** енергийна борса, пазар на електрическа енергия, държавен енергиен регулатор.*

През последните години българската електроенергийна борса е все на крачка от стартиране.

На 31.01.2014 Държавната комисия за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР) издава лицензия на специално създаденото дружество „Българска независима енергийна борса” (БНЕБ) ЕАД което

е изцяло под шапката на Българския енергиен холдинг (БЕХ)^{1,2} за дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия” за срок от 10 години. БНЕБ е новоосновано дружество³ през 2014 г. Целта е по този начин компаниите да имат по-голям избор за снабдяване с електроенергия.

Предложеният срок е съобразен с перспективите за развитието на пазара на електрическа енергия в България, който в момента се намира в процес на либерализация. Според ДКЕВР, този срок е необходим и обоснован за реализация на намеренията на БНЕБ, а именно повишаване на прозрачността на пазара и насърчаване на конкуренцията. Предложеният срок е оправдан с оглед на утвърждаване на борсовия пазар на електрическа енергия като допълнителна възможност за търговските участници да търгуват въз основа на пазарни принципи.

¹ Дейността на БЕХ ЕАД в сектор електроенергетика се осъществява от четири от дъщерните му дружества: "ТЕЦ Марица изток 2" ЕАД, "АЕЦ Козлодуй" ЕАД, "Национална електрическа компания" (НЕК) ЕАД и "Електроенергиен системен оператор" (ЕСО) ЕАД. "ТЕЦ Марица изток 2" ЕАД, "АЕЦ Козлодуй" ЕАД и НЕК ЕАД произвеждат електроенергия респективно от топлоелектрическа централа, атомна електроцентрала и водноелектрически централи. НЕК ЕАД купува и продава електроенергия и на регулирания, и на свободния пазар. Основните клиенти на дружеството са четирите електроснабдителни дружества на средно и ниско напрежение в България. Около 90 промишлени клиента купуват електроенергия директно от НЕК ЕАД. Дружеството също така изнася електроенергия. ЕСО ЕАД отговаря за преноса на електроенергия и оперира електропреносната мрежа на България.

² <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-29-42>

³ „Българска независима енергийна борса” ЕАД има следния предмет на дейност: организиране на борсов пазар за търговия в областта на енергетиката и свързаните с енергопотреблението продукти като електричество, природен газ, въглища, емисии и зелени сертификати, като система за търговия, която среща или съдейства за срещането на интересите за покупка и продажба на допуснати до търговия на регулирания пазар на множество трети страни, в рамките на системата и въз основа на правила, като резултатът е сключване на сделки с тези инструменти. Капиталът на дружеството е в размер на 50 000 (петдесет хиляди) лева, разделен на 5 000 (пет хиляди) обикновени поименни акции с право на глас с номинална стойност от 10 (десет) лева всяка. Едноличен собственик на капитала е БЕХ ЕАД. Дружеството се управлява по едностепенната система на управление със Съвет на директорите. Видно от представените декларации от членовете на Съвета на директорите.

Процесите по либерализация на електроенергийните пазари в ЕС предполагат създаването на вътрешен (за общността пазар), който предоставя възможност на потребителите за свободен избор на доставчик на електрическа енергия с цел повишаване на ефективността, налагане на конкурентни цени, по-високи стандарти на услугите, сигурност на доставките и устойчиво развитие. **Борсовият пазар** на електрическа енергия играе съществена роля в процесите на либерализация на електроенергийните пазари като отразява **равновесната цена**, определена като пресечна точка между търсенето и предлагането.

Засега единственият признак на някакво задвижване около дейността на БНЕБ е фактът, че в началото на декември 2014 г. капиталът му е бил увеличен от 50 на 400 хил. лв., според справка в Търговския регистър⁴. От Министерството на енергетиката смятат, че увеличението на капитала е необходимо с цел обезпечаване дейността на дружеството, съобразно инвестиционната му програма и изискванията на българското законодателство.

Според **бизнес плана** на дружеството за 2014 г. то е трябвало да генерира приходи от 422 хил. лв. от продажбата на малко над 4 млн. MWh, или 9% от общото количество произведена енергия в България, което на практика не се е случило. В същото време **инвестиционната програма** предвижда, че през 2014 г. е трябвало да бъдат вложени 717 хил. лв. С по-голяма част от средствата е трябвало да бъде закупена **платформа MMS за търговия** на стойност 613 хил. лв. Явно посрещането на част от тези разходи ще дойде от увеличението на капитала.

В Агенцията за обществени поръчки⁵ (АОП) няма информация за обявени поръчки за закупуването на необходимата платформа за търговия. Независимата енергийна борса обаче е обявила конкурс за изготвянето на лого и информационна платформа, за което са предвидени 10 хил. лв. това почти напълно съвпада с направеното от Електроенергийният системен оператор (ЕСО) през 2013 г., тъй ка-

⁴ Изискване по Закона за енергетика, чл.40, ал. 1.

⁵ http://rop3-app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,1&_dad=portal&_schema=PORTAL

то намеренията на ДКЕВР бяха именно ЕСО да администрира енергийната борса.

Предвидените разходи за персонал за 2014 г. са били 142 хл. лв., като според бизнес плана на дружеството до 2018 г. ще се увеличават до 172 хил. лв. Това незначително нарастване означава, че това са парите за работни заплати за всичките 28 служители (от които 7 ръководители, 14 специалисти и 7 обща администрация), което значи, че те вече би трябвало да са назначени в дружеството. Ако това е така, то според данните те трябва да са получили средно по 493 лв. месечна заплата.

Според ДКЕВР се правят тестове за работа на енергийната борса, но посочиха, че "от създаването си дружеството активно работи за конституиране на работеща енергийна борса и за внедряване на платформа за сключване на дългосрочни договори за електрическа енергия в Република България" и че тя трябва да заработи през 2015 г.

Усилията на БНЕБ ЕАД през първия етап от дейността ѝ са съсредоточени в стартирането на функциониращ борсов пазар за електроенергия в българската пазарна зона и в последващо обединение със съседните пазари.

През 2016 г. започва вторият етап, свързан с извършване на значителни инвестиционни разходи. Тогава "Българска независима енергийна борса" предвижда да започне процесът за обединяване с регионалните електроенергийни борси.

Борсовата търговия трябва да повиши конкуренцията на пазара и да позволи неговото освобождаване, така че регулираният сегмент да намалее, а разходите за работата на енергийната система да бъдат осветлени. В момента на пазара се търгува само с дългосрочни договори, а дериватите са непознати.

След получаването на лиценз в БНЕБ ще започнат тестове на платформата, като стартиране на работата на борсата се очаква да се случи през 2015 година.

Според някои експерти в ДКЕВР⁶ цената на електроенергията в някои от съседните енергийни борси, на моменти е била по-ниска

⁶ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-31-03>

спрямо тази на регулирания пазар у нас⁷. Държавното дружество "Българска независима енергийна борса" (БНЕБ) определяно от ДКЕВР да управлява бъдещата енергийна борса (дъщерно на Българския енергиен холдинг) се състезава за това заедно с още два кандидата.

Алтернативният частен кандидат беше отхвърлен от работна група в Държавната комисията за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР), според която липсват гаранции за финансовата му и материална обезпеченост.

През ноември 2013 г. частното дружество "Българска енергийна борса" (БЕБ) също кандидатства за лиценз за борсата. Основни негови акционери са "Енергоремонт холдинг", сдружение "Камара на строителите и енергетиците в България" и Иван Жеков собственик на две частни фирми в гр. Сливен. Според БЕБ те си сътрудничат с големи имена в енергийната търговия, сред които са борсата European Power Exchange (EPEX SPOT)⁸ и италианската група Edison⁹. В доклада на ДКЕВР също се отбелязва, че не са получили доказателства за партньорствата на дружеството, които са споменати в заявлението.

"Българска енергийна борса" съобщи, че за целта заедно "с партньорите си от ЕС" вече е създадала дружеството "Българска клирингова компания".

Прави впечатление, че компанията е основана два дни преди парламентарните избори през 2013 г.¹⁰ Освен това за кратко в борда

⁷ http://www.dnevnik.bg/biznes/companii/2014/04/04/2275237_durjavno_drujestvo_shte_organizira_energiinata_borsa/

⁸ "Категорично нямаме нищо общо", "нито сме ги одобрявали, нито ги подкрепяме". Това са коментарите на двете големи европейски фирми за приписваната им подкрепа за компанията "Българска енергийна борса". Регистрираната преди шест месеца фирма кандидатства за лиценз за оператор на енергийната борса в България, след като преди месец Електроенергийният системен оператор (ЕСО) ненадейно се отказва да създава борса. На 1 ноември "Българска енергийна борса" АД е подала заявление за лицензиране в енергийния регулатор, съобщила от дружеството.

⁹ "Ние подкрепяме борсите в Европа и всеки друг инструмент, който подобрява работата на пазара. В този случай нямаме нищо общо с конкретната компания, която е нова на пазара", каза за "Капитал Daily" Ася Гекова, представител на италианската компания Edison в България.

¹⁰ Търговски регистър 2013 г.

на ЕСО е бил заместник-министърът на икономиката и енергетиката Иван Айолов. Айолов е шеф на ЕСО между 2007 и 2010 г. След това е изпълнителен директор на фирмата "Техенерго", собственост на "Енергоремонт холдинг".

"Бизнес планът ви е като за търговия с електроенергия, а не е за борсов оператор", обясни председателят на ДКЕВР Боян Боев по време на открито заседание. Друга основна критика е свързана с разчетите за обема на търговията. "Българска енергийна борса" кандидатства за 35-годишен лиценз и според бизнес плана на дружеството до 2048 г. през борсата трябва да минават 100% от продажбите на ток в страната. Регулаторът обаче посочва, че европейските борси по принцип администрират 10-15% от общия търговски обем. "Борсовата търговия е само една малка част от общия електроенергиен пазар, където се включват регулиран пазар, търговия чрез двустранни договори, дългосрочни договори и т.н.", пише в доклада на ДКЕВР.

От документа става ясно и че дружеството е представило прогнозни годишни финансови отчети за периода от 2014 до 2017 г., но за същия период липсват прогнозни обеми продажби и цени на енергията. Проблем се оказва и персоналът - "Българска енергийна борса" е наела едва трима енергийни диспечери, а за сравнение - държавното дружество разполага с 14 експерти.

ДКЕВР е отхвърлила искането на частната "Българска енергийна борса" за лиценз с мотив "непълнен бизнес план". От частната компания в открито писмо изрази мнение, че така се ограничава конкуренцията в нарушение на европейското и българското законодателство. Компанията е сезирала прокуратурата за търговия с влияние и измама. Потърпевшата компания твърди, че министърът на енергетиката Драгомир Стойнев и членът на ДКЕВР Еленко Божков са обявили публично БНЕБ за притежател на лиценза преди самото дружество да е било регистрирано.

"Българска енергийна борса" е с капитал 50 000 лв., показва справка в Търговския регистър. Учредителите са "Енергоремонт холдинг", която държи 30% от акциите, Камарата на строителите и енергетиците в България с 21% и Иван Жеков, който притежава

49%. Жеков е собственик на две фирми, които, поне по регистрацията си, се занимават със строителство и транспорт в Сливен. Освен него в управителния съвет на компанията влизат още четири члена. В надзора на компанията участва фирма Би Ар Ди, свързана с финансово-брокерска къща "Фина-С" (собственост на "Бромак").

Новият кандидат за борсата изненада и бранша. "Сред търговците няма яснота около тази фирма, което предизвиква притеснения. По-голямо доверие би имало, ако държавна фирма е операторът", коментира за "Капитал Daily" председателят на Асоциацията на търговците на електроенергия Мартин Георгиев, който е и управител на "Алпик енерджи" за България. По думите му е нужно доверие и във финансовия клиринг на борсовия пазар.

Частното дружество "Българска енергийна борса" обяви още, че официално е поканила Електроенергийния системен оператор (ЕСО) да стане акционер в новата фирма след проведени преговори с Министерството на икономиката и енергетиката. Според енергийния закон в страната може да има само един лицензиран борсов оператор.

През октомври 2013 г. ЕСО изтегли документите си за оператор на търговската платформа, тъй като са чакали повече от 5 месеца за одобрение от ДКЕВР. ЕСО беше бенефициент на значителна финансова помощ от норвежкото правителство за изграждането на борсата и в края на миналата година дори се твърдеше, че са започнали сухи тренировки. От своя страна регулаторът обясни, че е поискал допълнителна информация преди окончателното си решение, но вместо това ЕСО е изтеглил без обяснения заявлението си за лиценз. Очаква се това да забави пускане на платформата за търговия "ден напред", за която отдавна чакат търговци, производители и индустриални потребители.

"Енергиен оператор по измерване и информационни технологии" (ЕОИИТ) ЕАД¹¹ – държавно дружество, вписано в Търговския регистър на 19. 09. 2013 г., е еднолична собственост на Българския

¹¹ Според "Капитал Daily" няма информация от БЕХ по какво дейността на ЕОИИТ ще се различава от тази на ЕСО, както и с какви финансови и човешки ресурси ще бъде подсигурана работата на новия оператор.

енергиен холдинг (БЕХ), под чиято шапка са големите държавни компании в енергетиката. По регистрация ЕОИИТ наследява ликвидираното по-рано дружество "Южна връзка", което трябваше да се занимава с газовите интерконектори със съседните държави. В официалната интернет страница на БЕХ обаче все още липсва информация за дружеството.

Новият оператор ЕОИИТ ще измерва параметрите на електроенергията, ще поддържа измервателните устройства, ще обработва данните за клиенти и ще осигурява графици с натоварването на системата, става ясно от устава на дружеството. Това може да значи, че компанията ще определя разликите между предвижданото производство по график и реално подадената енергия, от което ще зависи колко ще плаща всеки производител за балансиране на системата. Освен това в устава е предвидено още дружеството да осигурява IT услуги за всички останали компании в структурата на държавния енергиен холдинг.

Фирмата е с капитал от 50 000 лв., пише още в Търговския регистър В съвета на директорите влизат трима членове. По-рано един от тях е ръководил отдел "Информационно обслужване и системна интеграция" в НЕК.

В момента Електроенергийният системен оператор (ЕСО), който е част от държавната НЕК, изпълнява диспечерските функции в енергийната система и при рискове за сигурността на мрежата има право да ограничава и спира мощности. Икономическият министър Драгомир Стойнев обяви, че до средата на декември 2013 г. ЕСО окончателно ще се отдели от НЕК като независим оператор на преносната мрежа. Това е едно от изискванията на ЕС за либерализация на енергийните пазари, с което България закъсня и в момента срещу страната тече наказателна процедура от Брюксел.

Обсъждани са различни варианти за улесняване на енергийната търговия, включително и интегрирането ѝ във фондовата борса. В Министерството на икономиката и енергетиката имаше идея борсата да се обедини с тези в Румъния и Гърция, за да се създаде по-голям и ликвиден пазар.

Въз основа на всичко гореизложено ДКЕВР счита, че „Българска независима енергийна борса“ ЕАД ще притежава финансови

възможности и ще разполага с необходимия паричен ресурс за периода на бизнес плана 2014 г. - 2018 г. за осъществяване на дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия”.

Относно наличието на технически и материални ресурси, както и на човешки ресурси и опит за осъществяване на дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия”:

„Българска независима енергийна борса” ЕАД предвижда да използва техническите и материални ресурси на „Електроенергиен системен оператор” ЕАД („ЕСО“ ЕАД) без това да пречи на упражняването на дейността на последния. В тази връзка между двете дружества е сключена **Двустранна спогодба № 01-ЦУ** от 10.01.2014 г., която включва следните договорености:

- чрез договор „Електроенергиен системен оператор” ЕАД ще предостави на „Българска независима енергийна борса” ЕАД необходимите за дейността технически и материални ресурси.
- с оглед техническата осигуреност на заявителя във връзка с осъществяване на дейността, „Електроенергиен системен оператор” ЕАД се задължава да отдели, настрои и предостави **модула Организиран пазар „ден напред”** (електроенергийна борса), който е част от информационната система за администриране на пазара на електрическа енергия.

В посочената двустранна спогодба е предвидено „Българска независима енергийна борса” ЕАД да използва експертна подкрепа от квалифициран персонал на „Електроенергиен системен оператор” ЕАД без това да пречи на упражняването на дейността на последния. Мотивите на заявителя за това, са обосновани с факта, че „ЕСО“ ЕАД притежава квалифициран персонал за изпълнение на лицензионната дейност „организиране на борсов пазар на електрическа енергия”, доколкото „ЕСО“ ЕАД е осъществявало тестовата работа и е администрирало пазара на електрическа енергия в периода юли 2010 г. до 2014 г.

В своя бизнес план „Българска независима енергийна борса” ЕАД е представило данни пред ДКЕВР за управленската и организационна структура, както и данни за образованието и квалифика-

цията на ръководния персонал, и данни за числеността и квалификацията на персонала, зает в упражняване на дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия”.

Структурата на персонала е организирана в шест отдела, които по функционален признак се разделят на специализиран персонал, пряко свързан с организиране и развитие на борсовата търговия, администриране на пазара, маркетинг и пазарна интеграция. Разпределението на персонала в дружеството по групи е като следва:

- ръководители – 7 броя ;
- специалисти – 14 броя;
- общо административен и помощен персонал – 7 броя.

От изложените факти и обстоятелства комисията приема, че „Българска независима енергийна борса” ЕАД отговаря на изискванията по чл. 40, ал. 1, т. 1 от ЗЕ за наличие на техническа и материална осигуреност, и човешки ресурси и организационна структура за осъществяване на дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия”.

Финансово-икономически аспекти на представения бизнес план на „Българска независима енергийна борса” ЕАД за периода 2014 – 2018 г.

Инвестиционната програма на дружеството предвижда стартиране на дейността през 2014 г. Заложени са средства за придобиване/обновяване на системата за търгуване на електрическа енергия, което от своя страна ще доведе до по - ефективна работа на борсовия пазар. През 2016 г. дружеството предвижда разширение на модула чрез закупуване на платформа за "market coupling", чрез която ще има възможност да се организира борсов пазар в рамките на деня.

Планираните инвестиции за дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия“ в периода 2014 г. - 2018 г. са на обща стойност 1 397 хил. лв. През 2014 г. дружеството предвижда извършването на 717 хил. лв. инвестиционни разходи, като основен дял имат инвестициите в нематериални активи, свързани с придобиване/актуализиране на платформа за MMS и търговия – на стой-

ност 613 хил. лв. Вторият етап, свързан с извършване на значителни инвестиционни разходи е през 2016 г., когато „Българска независима енергийна борса” ЕАД предвижда стартирането на процеса за обединяване на пазарите, или т.нар. „market coupling“. Дружеството очаква стойността на платформата да възлезе на 600 хил. лв.

„Българска независима енергийна борса” ЕАД предвижда стартиране на дейността със собствени и привлечени средства под формата на вътрешно фирмен кредит. Доказателство за това е и представеното гаранционно писмо от „Български енергиен холдинг“ ЕАД, в което, в качеството си на едноличен собственик на капитала на „Българска независима енергийна борса” ЕАД гарантира, че ще предостави финансови средства на дъщерното си дружество, чрез увеличение на капитала или чрез предоставяне на търговски заем, в размер съгласно прогнозните парични потоци в представения бизнес план, във връзка с осъществяване на дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия”.

Дружеството предвижда чрез оперативната дейност по организиране на борсовия пазар на електрическа енергия да се акумулират достатъчно средства, които да обезпечат лицензионната дейност. Средствата ще се акумулират посредством определените такси за участие на борсовия пазар, платими за всяка транзакция според обема на закупеното или продадено количество електрическа енергия и от приходи от постоянна годишна такса, дължима от всеки регистриран участник.

Финансов анализ¹² на база прогнозни годишни финансови отчети на „Българска независима енергийна борса” ЕАД за периода 2014 г. – 2018 г.

Съгласно представените прогнозни финансови отчети за периода 2014 – 2018 г. (табл.1), очакваният финансов резултат от дейността „организиране на борсов пазар на електрическа енергия” преди данъчно облагане е печалба с темп на нарастване, както следва:

¹² Отчет на БНЕБ пред ДКЕВР, 2013

**Очаквани финансови резултати от БНЕБ
за периода 2014-2018 г.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Общо приходи от дейността, хил. лв.	422	598	674	763	868
Общо разходи от дейността, хил. лв.	381	525	597	441	449
Финансов резултат, хил. лв.	42	73	77	322	419

Очакваните от „Българска независима енергийна борса” ЕАД годишни приходи от дейността по организиране на борсов пазар на електрическа енергия за периода 2014-2018 г. също следват темп на увеличение в резултат на нарастващите обеми търгувана през борсата електрическа енергия. Те са формирани на база прогнозната нетна генерация в пазарната зона от прогнозния електроенергиен баланс. Разработената прогноза е за продажба на борсовия пазар на количества от 4 093 885 MWh през 2014 г. до 8 533 727 MWh през 2018 г. Прогнозата за 2014 г. стартира с около 9% от общата нетна генерация за търговия на борсовия пазар, като се предвижда възможността за сключване на сделки „ден напред“, сделки на „годишна, месечна и седмична база“. През 2016 г. се предвижда стартиране на сделки „ден за ден“, като по този начин, ще се осигуряват всички условия за обединение на българския с регионалните борсови пазари. В края на прогнозирания период дружеството очаква обемът на търгуваната енергия на борсовия пазар да достигне 19% от общата генерация.

Структурата на прогнозата за продажба на електрическа енергия на борсовия пазар, предвижда продажба на количества енергия „ден напред“, които съставляват средно около 34%. Продажбата на количествата електрическа енергия търгувани по годишни, месечни и седмични договори за периода на бизнес плана съставляват средно около 66%.

Върху така изчислените прогнозни количества „Българска независима енергийна борса” ЕАД предвижда такса за транзакция в

размер на 0,10 лв./MWh., както за закупените, така и за продадените количества електрическа енергия. Таксата ще се начислява върху всяка транзакция, независимо от нейната посока (покупка или продажба). При стартирането на борсовия пазар на електрическа енергия за участниците не се предвижда еднократна такса за регистрация, но дружеството планира да събира годишна фиксирана такса в размер на 500 лв.

При формиране на приходите дружеството е направило допускания посочени в таблица 2:

Таблица 2

**Приходи от продажбата на електрическа енергия
от БНЕБ за периода 2014-2018 г. в хил. лева**

Показатели		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Производство на електрическа енергия в страната	MWh	43 123 300	43 338 917	43 772 306	44 428 890	44 895 393
Продажба на електрическа енергия на борсовия пазар, в т.ч.	MWh	4 093 885	5 847 986	6 603 989	7 489 709	8 533 727
Показатели		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Продажба на електрическа енергия "ден напред"	MWh	2 156 165	2 166 946	2 188 615	2 221 445	2 244 770
Продажба на електрическа енергия "ден за ден"	MWh	0	0	21 886	22 214	22 448
Продажба на електрическа енергия по годишни договори	MWh	1 721 720	3 443 440	4 132 128	4 958 554	5 950 264
Продажба на електрическа	MWh	144 000	158 400	174 240	191 664	210 830

енергия по месечни договори						
Продажба на електрическа енергия по седмични договори	MWh	72 000	79 200	87 120	95 832	105 415
Такса за транзакция	лв./MWh	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Приходи от такса за транзакция	хил. лв.	409	585	660	749	853
Годишна фиксирана такса за участие	хил. лв.	13	14	14	14	15
Общо приходи от дейността	хил. лв.	422	598	674	763	868

Източник: ДКЕВР

Очакваните от „Българска независима енергийна борса” ЕАД годишни разходи за дейността по организиране на борсов пазар на електрическа енергия, по икономически елементи, за периода 2014 г. - 2018 г., са представени в таблицата 3.

Таблица 3

Очаквани годишни разходи за дейността по организиране на борсов пазар от БНЕБ за периода 2014-2018 г. в хил. лв.

Показатели	Мярка	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Разходи за материали	хил. лв.	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Разходи за външни услуги	хил. лв.	10	10	10	10	10
Разходи за амортизации	хил. лв.	197	334	398	234	234
Разходи за персонал	хил. лв.	142	149	156	164	172
Други разходи	хил. лв.	31	31	31	31	31
Общо разходи за дейността	хил. лв.	381	525	597	441	449

Източник: ДКЕВР

Прогнозираните разходи по икономически елементи са обосновани от дружеството, както следва:

- разходи за материали, необходими за осъществяване на дейността;
- разходите за външни услуги, които включват: разходи по изготвяне на информационната платформа и търговската марка, необходими за стартиране на борсовия пазар; разходи по придобиване и поддържане на лицензията, съобразени с тарифата на таксите на ДКЕВР и други външни услуги;
- разходите за амортизации са изчислени при прилагането на линеен метод¹³. От данните в таблицата е видно, че разходите за амортизации зависят от периода на извършените инвестиции при започването на работата на енергийната борса и при нейното развитие за периода на бизнес плана, което води до увеличаване или намаляване на общите разходи за дейността. През 2014 г. е планиран за закупуване и внедряване на система MMS - модул „ден напред“, а през 2016 г. платформа за „Market coupling“, което води до увеличен размер на амортизационни отчисления;
- средствата за работна заплата са формирани съгласно вътрешни правила за работната заплата в дружеството по определени показатели;
- „други разходи“, включват разходи за обучения, такси за участия в международни организации, участия в международни форуми и конференции, директно свързани с лицензионната дейност.

Балансовата стойност на прогнозните дълготрайни активи намалява от 521 хил.лв. за 2014 г. на 273 хил. лв. през 2015 г., в следствие на начислените амортизации. Поради инвестиции през 2016 г. стойността им отново нараства до 554 хил. лв. и намалява в края на разглеждания период на 339 хил. лв.

Текущите активи следват тенденция на увеличение, освен през 2016 г. в резултат на прогнозираното увеличение на паричните средства и еквиваленти, и търговските вземания.

¹³ <http://balans.bg/web/files/files/63/1301/aktivi-i-amortizacii.pdf>

По отношение на капиталовата структура дружеството прогнозира поетапно увеличение на собствения капитал, вследствие увеличение на стойността на неразпределената печалба.

За периода на бизнес плана дългосрочните задължения намаляват и са формирани изцяло от пасиви по отсрочено финансиране. Краткосрочните задължения нарастват за разглеждания период, вследствие на увеличение на данъчни и други задължения.

В тази връзка общата ликвидност за периода 2014 г. - 2018 г. е висока, което е индикатор, че дружеството ще разполага със свободни оборотни средства за обслужване на текущите си задължения.

Извършеният анализ на представения прогнозен паричен поток за периода 2014 г. – 2018 г. показва, че свободните парични средства на „Българска независима енергийна борса” ЕАД в края на всяка една година са положителни стойности, и нарастват постоянно.

Изводи

1. От кандидатстващите четири дружества (ЕКО, ЕОИИТ, БЕБ и БНЕБ), за дейността „организиране на борсов пазар за електрическа енергия”, от ДКЕВР, като най подходящо е определено дружеството БНЕБ.

2. Създаването на борсов пазар на електрическа енергия в България ще доведе до повишаване прозрачността на пазара, либерализация на цените на електрическа енергия, създаване на възможност на търговските участници да търгуват на основа на пазарни принципи и насърчаване на конкуренцията.

3. Либерализирането на пазара на електрическа енергия във всички държави-членки на ЕС ще спомогне създаването на вътрешен за общността енергиен пазар, предоставящ възможност за потребителите на електрическа енергия за избор на доставчик на електрическа енергия, респективно налагане на по-високи стандарти на услугите и правилно отразяване на равновесната цена на електрическа енергия, определена като пресечна точка между търсенето и предлагането.

4. Борсовият пазар на електрическа енергия ще повиши конкуренцията на пазара, ще позволи неговото освобождаване чрез

намаляване на регулирания му сегмент и осветляване работата на електроенергийната система, като освен дългосрочни договори ще има възможност да се организира и пазар в рамките на деня.

5. Обединяването на българския борсов пазар с регионалните електроенергийни борси на държавите-членки ще спомогне за подобряване на интеграционните процеси в енергийния сектор на ЕС.

6. Създаването на БНЕБ от особено важно значение за българската енергетика.

Използвана литература

1. <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-29-42>
2. http://rop3app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,1&_dad=portal&_schema=PORTAL
3. <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-31-03>
4. http://www.dnevnik.bg/biznes/companii/2014/04/04/2275237_durjavno_drujestvo_shte_organizira_energiinata_borsa/
5. Търговски регистър 2013 г.
6. Отчет на БНЕБ пред ДКЕВР, 2013
7. <http://balans.bg/web/files/files/63/1301/aktivi-i-amortizacii.pdf>

РАСТЕЖ И ПРЕДПРИЕМЧИВОСТ – ДВЕТЕ ЛИЦА НА УСПЕХА НА СЪВРЕМЕННИЯ БИЗНЕС

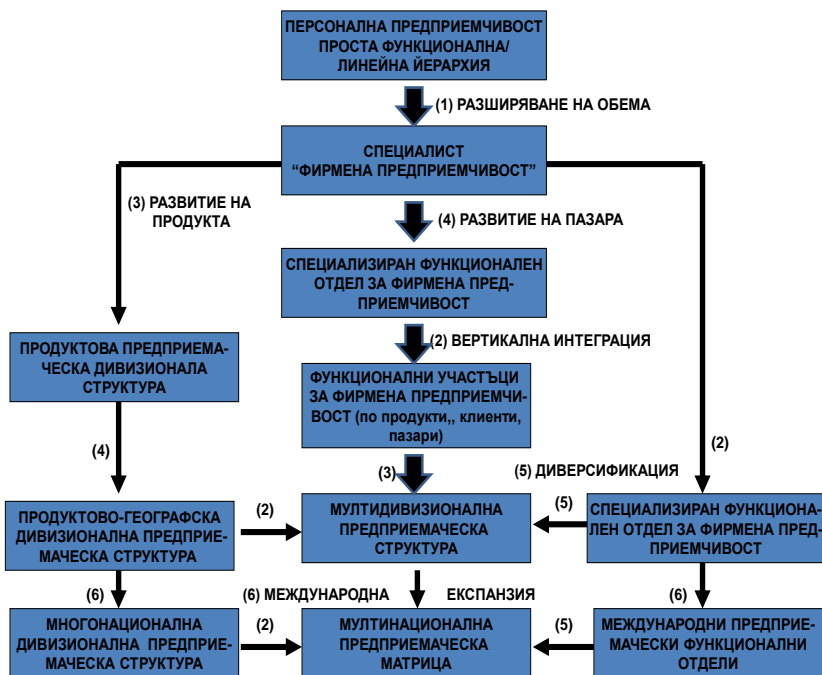
*Доц. д-р Петър Димитров,
ас. Даниела Цветкова*

Университет за национално и световно стопанство – София

Целта на настоящия доклад е в концентриран вид да покаже връзката между успешния растеж на дадена компания и нейната предприемчивост. Тъй като всички значими бизнес-компани се развиват, като се опират на пакет от стратегии и конкретни структурни решения, които позволяват да се реализират тези стратегии, то и ние правим опит в един графичен „модел“ да обединим и покажем взаимното влияние на стратегиите и структурите върху предприемчивостта и развитието на компаниите.

Проблемът, който ни кара да работим за достигането на тази цел е свързан с предприемчивостта или по скоро със загубата на предприемчивост, заедно с ръста на големите компании. Бюрократизирането на големите компании не е просто загуба на бързина, загуба на адекватност към изискванията на променящата се среда. Тя е своеобразен карцином, огнище за неефективност, който в крайна сметка може да унищожи компанията.

Окрупненият модел по който предприемчивостта си взаимодейства със стратегиите за развитие и с организационните структури е показан на фиг. 1. Като всеки модел и този опростява и компресира съдържанието, за да отрази най-важните зависимости и в никакъв случай не претендира за изчерпателност и всеобхватност. В него се опитваме да покажем, че предприемчивостта в бизнеса в един момент се отделя от конкретната личност и се превръща в организационен феномен, който съществува само ако са налице съответните организационни предпоставки.



Фиг. 1. Модел на взаимната зависимост на предприемчивостта от стратегията и структурата на компанията

На фиг. 1 със стрелки са отразени някои от базовите стратегии за ръст на съвременните компании, а именно:

- (1) Стратегия за увеличаване обема на произвежданата продукция;
- (2) Вертикална интеграция;
- (3) Развитие на продукта (на продуктите), които компанията произвежда;
- (4) Развитие на пазара (разширяване на пазара, на който компанията продава продуктите си);
- (5) Диверсификация (към нови продукти и пазари);
- (6) Международна експанзия.

Този сравнително ограничен набор от стратегии позволява достатъчно изчерпателно да се проследи жизненият цикъл на успява-

щата съвременна компания – от момента на възникването ѝ до превръщането ѝ в транснационален гигант. Практическото прилагане на всяка от тези стратегии неминуемо води до промяна в мащаба на компанията, в нейната вътрешна структура и, най-важното, в нейната предприемчивост.

Възникването на дадена компания, като правило е свързано с **персоналната предприемчивост** на нейния създател. Тук всичко – от идеята до реализацията изцяло зависи от предприемчивостта на създателя на компанията, т.е. от неговите лични качества, воля и талант. Като правило структурата е **проста линейна** (функционална), без сложна йерархия и без функционални звена.

С **разширяването на обема (1)** на произвежданата продукция неизбежно се усложнява и структурата. Работата на лидера се подкрепя от функционални експерти и звена. Простата линейна организация се трансформира в **линейно-щабна**. При нея предприемаческата функция може изцяло да остане в ръцете на лидера (на собственика) на компанията, но е възможна и децентрализация – всички или част от предприемаческите функции да се възложат на експерт по фирмено предприемачество, който да се занимава с развитието на продуктите, на технологиите и на пазара.

По-нататъшният растеж обикновено изкушава собственика на фирмата да погълне част от снабдителите и/или част от клиентите чрез прилагането на стратегия за **вертикална интеграция (2)**. В резултат на подобен ръст в структурата почти неизбежно се обособяват **специализирани звена**, които да поемат съответните предприемачески ниши (развойни звена за продуктите, технологиите и пазарите). И при тези структури водеща роля в предприемчивостта на организацията продължава да играе персоналната предприемчивост на лидера, който определя посоката на развитие, но не е изключено и силното обратно влияние на експертите върху неговите решения.

По-нататъшният ръст на компанията, обогатяването на нейния продуктив и пазарен портфейл неизбежно надхвърля предприемаческите възможности както на собственика, така и на висшия мениджмънт. Прилагането на стратегия за **развитие на продуктите (3)**, като правило, води до появата на **продуктови дивизии**, всяка от

които поема създаването и развитието на своите продукти. Това води до създаването на специализирани звена за „продуктова” предприемчивост във всяка дивизия. Подобна предприемчивост не изключва появата на конкуренция между продуктовете дивизии на една и съща компания, т.е. „външната” конкуренция се допълва с вътрешна, което допълнително гарантира конкурентоспособността и развитието на компанията.

По подобен начин прилагането на **стратегия за развитието на пазара (4)** води до появата на предприемачески звена, които изучават и експлоатират спецификата на съответния пазар. Трудно и дори практически невъзможно е едно и също предприемаческо звено едновременно да отчете спецификата на пазара, примерно, в Индия, в Западна Европа и в Южна Америка. Затова предприемаческата функция се дисперсира по региони и отчита местните традиции, изисквания и очаквания на съответния пазар, като се изгражда **продуктово-географска дивизионална предприемаческа структура**.

По-нататъшният растеж на съвременните фирми почти неизбежно ги принуждава да диверсифицират дейността си към продукти, технологии и пазари, прилагайки стратегия за **диверсификация (5)**. Прилагането на подобна стратегия означава компанията в кратки срокове да навлезе в пазари, продукти и технологии, които не са ѝ присъщи и могат да ѝ бъдат изцяло непознати. В кратки срокове това може да се постигне чрез интегриране на съществуващи външни бизнес единици, хора, изследователски звена, които да ѝ помогнат да бъде достатъчно добра в тези неусвоени сфери. За тази цел, като правило, се прибегва до използването на **мултидивизионални предприемачески структури**, на които се предоставят всички права по производството и реализацията на новите продукти.

Висша форма за развитие на фирмите в съвременния глобален свят обикновено е преходът към стратегия за **международна експанзия (6)** и многонационално управление. В случая не ни интересуват толкова конкретните форми за подобна експанзия, колкото това, че един транснационален гигант трябва да запази своята технологична, продуктова и пазарна предприемчивост и да реагира на промените в средата така, както би реагирал един малък предприе-

мач, съсредоточил в себе си предприемчивостта и бързината на малкия си бизнес. Както се вижда от фиг. 1, ако транснационалната компания е с доминираща дивизионална организация, обикновено се създава мултидивизионална предприемаческа матрица, в която вертикалната структура е по продукти и/или пазари (региони), а хоризонталната се ориентира към **вътрешнофирмено проектно предприемачество**. За да не се впускаме подробно в това, какво разбираме под „вътрешнофирмено проектно предприемачество“ ще направим паралел с работата по европейски проекти: компанията всяка година определя бюджет за развитие, парите от който се получават, харчат и контролират чрез кандидатстване, спечелване и реализиране на проекти за развитие.

В случай, че транснационалната компания е с доминираща функционална структура, се отива към създаване на международни предприемачески отдели с функционални подразделения за съответните продукти и пазари или се прилага „адхокрацията“ на Минцбърг, като предприемаческата функция се поеме и реализира от поддържащия блок за „Адаптиране, промяна и развитие“.

Заключение

Предложеният модел на взаимната зависимост на предприемчивостта от стратегията и структурата на компанията е отворен и може да се изследва и развива паралелно със стопанската практика и не претендира за изчерпателност. Важно е да се акцентира върху факта, че съвременната предприемчивост вече не е продукт само и единствено на таланта (на Стив Джобс или Бил Гейтс). Тя вече е структурен проблем. Предприемчивостта трябва да има своите организационни носители (специалисти, звена, лаборатории, цели дивизии). В съвременни условия предприемчивостта е свойство (или не) на органите на компаниите. Няма увереност, че наличието на орган гарантира предприемчивостта на компанията. Но обратното е категорично вярно: без специализиран орган големите компании не могат да бъдат предприемчиви.

Растежът и предприемчивостта „раждат“ нови органи във фирмите. Мисията на тези органи е да развиват и променят компаниите. Дали ще изпълнят тази си мисия, зависи от конкретните хора и ра-

ботни тимове, от нивото на тяхното „можене”, „искане” и „правене”. Ако обърнем логото на София, ще получим девиза на съвременните успешни компании: **„Не старее, защото расте! А расте, защото е предприемчива!”**

Използвана литература

1. Macrae, Intrapreneurial now, The Economist,1982
2. Naisbett, J. „Reinventing the corporation, New York, Random House,1986
3. Morris, M.H., Entrepreneurial intensity: sustainable advantages for individuals, organization and societies, New York, 2001
4. Smilor, R and Sexton, D, Leadership and Entrepreneurship: Personal and Organizational Development in Entrepreneurial Ventures,1996
5. Dyer, T., Entrepreneurship, 2001
6. Morris, M., Kuratko, D.,Covin, J., Corporate Entrepreneurship & Innovation, 2000

КОРУПЦИЯТА КАТО ОБЕКТ НА КОНТРОЛ

Доц. д-р Пена Стойкова

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Корупцията е обект на изследване от различни научни направления – юридическо, икономическо, социално, психологическо, политическо и др. Ограничаването на корупционните прояви, се основава на възможностите за *контрол върху границите на допустимото служебно поведение*. Настоящата разработка цели установяване на възможността корупцията да бъде и обект на контрол. Акцентите са поставени върху: *същността и мястото на корупцията; регламентите и аспектите на корупционния процес (мотивацията, процедурите, субектите, правилата и информацията)*.

Същност. Корупцията е съвкупност от взаимно свързани деяния (действия и бездействия), които са насочени към промяна на очакваното служебно поведение с цел да се получи преференциален или дискриминационен резултат. В основата на корупцията е различната мяра (нееднакво третиране), при служебни взаимодействия с различни субекти.

Място. Обекти на контрол са обществените отношения, които възникват при или по повод изпълнението на контролни правомощия. За да бъде корупцията обект на контрол е необходимо да се обхванат аспектите на обществени отношения, които съдържат корупционен елемент и се реализират в рамките на контролните правомощия. На контрол не подлежат ирелевантните към проверяваната дейност лични отношения, при които се предава или получава недължима стока или услуга. Независимо от възможните комбинации на преки и косвени взаимозависимости между субектите на контрол, регламентиран са само процедурите за контрол при конфликт на интереси. Те се отнасят за лица, заемащи публични длъжности.¹ Като обект на контрол, корупцията трябва да е в обхвата не

¹ Закон за предотвратяване и установяване на конфликт на интереси, Обн. ДВ бр. 94 от 31 Октомври 2008 г., посл. изм. ДВ бр. 12 от 13 Февруари 2015 г.

само на личните, но и на обществените отношения, налични при осъществяване на контролни функции.

Регламенти. Към настоящия момент, няма легална дефиниция на корупцията. Този факт, определя *корупцията като квазиобект на контролно въздействие*. Не е възможно да се контролира многоликата същност на едно явление, без да има конкретни законови критерии за границите на наказуемото поведение. Понастоящем има множество случаи на неоснователно обогатяване, които се свързват с корупция, злоупотреби с власт, лошо управление на държавно или общинско имущество и други незаконосъобразни или нецелесъобразни действия или бездействия на административни органи и длъжностни лица. За тях е предвидено в разпоредбите на чл. 107, ал.4 от Административнопроцесуалния кодекс, да се подават сигнали от граждани с цел осъществяване на последващ контрол. Посоченият регламент дава възможност да се подаде сигнал за наличие на данни за корупция, но този текст е неефективен. Основната причина е в това, че не кореспондира с разпоредба от материалноправен акт, определящ изчерпателно обхвата на корупцията и критериите, по които може да се контролира. Въпреки, че понятието „корупция“ се среща в 190 нормативни акта от различен порядък, само в наказателно правен аспект е налична неизчерпателна информация за преследване на една от проявните форми на корупцията – подкупа. Това може да се обясни с наличието на разпоредби в международни актове, по които е страна Р. България. Същевременно трябва да се отбележи наличието на наказателноправен регламент, който има възпрепятстващ контролен ефект. Това е текстът на чл. 307 от Наказателния кодекс, който се отнася до преднамереното създаване на обстановка или условия за да се предизвика предлагане, даване или получаване на подкуп, с цел да се навреди на другия участник в корупционната схема. Наказването с лишаване от свобода за „провокация към подкуп“ е в полза на възможността да се защитят участниците в корупционния процес. Провокацията към подкуп вече може да се реализира само от лица, които „имат формалното качество на агенти под прикритие и за които е приведена в действие процедура по разрешаване и контрол на специална техни-

ка за разследване“.² Посочените изисквания възпрепятстват възможността корупцията да бъде обект на контрол.

Аспекти. За трансформацията на корупцията от квазиобект на контрол в реален такъв е необходим комплексен контролен подход спрямо всички аспекти на корупционния процес. Включването им в обхвата на контролно въздействие води и до повишаване ефективността на антикорупционните мерки.

Първо. Мотивацията за осъществяване на корупция. Различни са контролните подходи, според правомерността на процедурите, изпълнявани от служебното лице, получаващо подкуп. Възможно е те да бъдат законосъобразни, но да създават пречки и затруднения у ползвателите им. Тогава се създават условия за „корупционна мотивация за подобряване полезността на административната дейност“. Ноторно известни са определени институции, които „традиционно“ изпълняват законосъобразни, но неефективни дейности. Затрудненията дори се огласяват от „подходящи“ служители на администрацията – за да се създават корупционни очаквания. Предложенията за решаване на изкуствено създадени проблеми имат финансово или имуществено изражение. Синхронизирането на неефективните дейности с интересите на потребителите, могат да включват: ускоряване на времето за обработване на документи; намаляване броя на звената, които обслужват административно процедурата; ограничаване плащанията на такси и комисионни, въздържане от изискване на нови документи, суми или поведенчески задължения и др. В посочените случаи, контролните мерки за въздействие се насочват към усъвършенстване организацията на осъществяваната законосъобразна дейност.

Когато административен служител осъществява дейността си противоправно, за да стимулира получаването на подкуп, този факт улеснява контролните процеси. В посочения аспект, изискването на подкуп за да се осъществи едно задължение е изнудване, което представлява съставомерно деяние по чл. 213а и 214 от Наказателния кодекс. Улеснението се дължи на активното съдействие от страна на изнудваното лице.

² Решение на ВКС по делото „Донев, Сантиров, Попов“:
<http://judicialreports.bg/2015/>, последно активен 17 април 2015 г.

Второ. Процедурите по контрол върху дейността. В редица области има конкретни процедури за контрол, които включват не само спазване на законовите и подзаконови регламенти, но и прилагане на т. нар. добри практики, вътрешни правила за етични отношения, международни професионални стандарти и др. Наличието на подобни разпоредби създава условия корупцията да бъде реален обект на контрол.

Трето. Субектите на корупционния процес. През 1998 г. към Съвета на Европа е създадена Група държави срещу корупцията (GRECO), със седалище в Страсбург. Тя осъществява наблюдение за спазване на Ръководните принципи за борба срещу корупцията на Съвета на Европа и на Програмата за действие срещу корупцията.

В България се създава през април 2015 г. ново специализирано звено за разследване на корупцията. То работи под прякото ръководство на главния прокурор и се основава на споразумение между прокуратурата, МВР и ДАНС. Очакванията за съществени антикорупционни резултати са насочени към разследване на корупция по високите етажи на властта (държавна и общинска) и сред магистратите.

Четвърто. Правила. България е ратифицирала международните конвенции, които се отнасят до корупцията, след което са въведени промени в Наказателния кодекс, отнасящи се до подкупа и търговията с влияние. Понастоящем има различни стратегии, доклади, резолюции и др., но няма достатъчно законови регламенти, които да определят корупцията като неотменим обект на финансов контрол.

Пето. Информацията. За осъществяване на контрол е необходимо да има достъпна, качествена и устойчива информация. Ограничение съществува и за вида информация – не се отработват анонимните сигнали за престъпления. По този начин се игнорират значими данни, а се акцентира върху източника на информация.

Поддържаният от Сметната палата публичен регистър на имуществото, доходите и разходите, съдържа данни за лицата, заемачи висши държавни длъжности. Съществува потенциал за усъвършенстване на контрола, като се направи компютърна връзка между системите от декларирани данни в Сметната палата и в НАП. Това е начин за бързо установяване истинността на данните.

В заключение може да се посочи, че въпреки различните анти-корупционни стратегии и органи за борба с корупцията, в докладите на Европейската комисия и изследванията на социологическите агенции, се посочват високите нива на корупция в страната. Като се има предвид, че корупцията „се материализира“ в реални финансови и имотни облаги, може да се очаква и засилена роля на органите за финансов контрол – данъчен, митнически, банков, бюджетен; вътрешни и външни одитори; инспектори; експерти и др.

„РЕГИОНАЛНОТО РАЗВИТИЕ – ФУНКЦИОНАЛНОСТ И СТРУКТУРНИ ПОДХОДИ“

Доц.д-р Камен Петров
Аграрен университет –Пловдив

В съвремения свят се осъществяват динамични икономически процеси, които имат фундаментално значение за благосъстоянието на съвременните национални държави. Всяка една държава трябва да намери оптимално съчетание на темповете си на развитие в нейната територия и пространство съобразени с наличните природни дадености и ресурси, както и демографски потенциал.

В наше време населението е ключов фактор за движението на икономиката на една среда, неговата култура на потребление, образование и конкурентноспособност дават възможност на страните да претендират за национална мощ и социално справедливост¹. Вторият важен компонент е природният комплекс, който дава възможност на хората да организират своето разумно и нормално съществуване. На практика съчетанието на икономика-природен комплекс-население в дадена територия ни обозначава процесите на регионално развитие. За да изведем икономическият потенциал ни е необходимо да го обозначим с дадена територия. Във времеви порядък съответната територия има съответните природни дадености демографска картина. За да се анализира успешно териториална система е необходимо да направим анализ на изградените в нея производствено-стопански структури, демографска конфигурация и селищна мрежа. След оценката на територията трябва да поставим задачи за нейното успешно развитие, чрез програмиране, прогнозиране и въздействие върху нейното социално-икономическо развитие. Това означава, че въздействието върху територията, ще породи

¹ Всъщност демографския фактор има своето потребителско значение, ако приемем, че потреблението е действието и резултата от ползването на дадена стока или услуга. В тази посока потреблението представлява придобиването на стоки и услуги от страна на даден икономически субект, без значение дали е частен или държавен, отделен човек или организация.

съответните икономически разходи, които се правят от обществото за насърчаване на процесите на развитие. На практиката водещ принцип по отношение на региона, ще бъде създаването на блага. Така ще се благоприятства производството, което пък създава пазар, където основни участници са потребителите². В тази посока икономическите процеси и закономерности, ще придобият териториален и пространствен аспект. Всъщност в териториален аспект съответното разположение на производствените мощности и пазари ще има своята териториална зависимост и съответното регионална значимост. В тази посока от пространствена гледна точка развитието има териториален порядък или териториален ранг, което значи, че трудно може да имаме еднакъв темп на развитие в големи пространства и територии, най-вече поради различните степени на социално-икономическо развитие в хронологически период, съответно на зависимостта от географските особености, ресурсната обезпеченост и демографската структура на населението. Но същевременно поради въздействие върху територията със серия от управленски и икономически мерки може да се постигне темп на социално-икономическо развитие въпреки регионалните различия. Това определя и предмета на регионалното развитие и появата като научно направление. Регионалното развитие е призвано да обясни, какви са причините и особености при изграждането на съответните производствени мощности и прилежащата инфраструктура, защото се изграждат на определени места жилищните райони, а на други търговските и промишлени обекти и т.н. регионалното развитие може да се определи като “съзнателна дейност на обществото, насочена към координиране и регулиране на процесите, протичащи на дадена територия, с цел тяхното хармонизиране и създаване на оптимални условия за труд, бит и възстановяване на населението, и развитие на благосъстоянието на трудещите се въз основа повишаване ефектив-

² Теорията е на Ж.Батист Сей. Като по този закон излиза, че криза на потреблението не може да има, и е възможен безкраен растеж. На този закон се основава дясното мислене в икономическата мисъл, отричането му, е само от леви и антикапиталистически икономисти, които заявяват и доказват, че добавената стойност никога не се връща 100% като потребление.

ността на общественото производство³. В този смисъл като първи стълб регионалното развитие като цяло разглежда особеностите на регионалната икономика и нейното управление, чрез богат методологически инструментариум изследващ функционалните връзки в икономическата система на националната държава поставяйки на водещо място методите за управление и планиране на регионалната икономика, регионалния анализ; моделирането, административното и социолно-икономическо райониране, програмирането планирането и осъществяването на връзките между отделните сектори и отрасли на националната икономика. Вторият стълб на регионалната наука е изследването на публичния сектор на държавата и неговите възможности за ефективно управление и административно обслужване на населението в различните нива на управление, наднационално, национално, мезо и местно равнище. В тази последователност регионалната наука акцентира върху йерархичната подреденост и функционални връзки в териториалните системи с цел ефективността на публичното управление в териториален аспект и налагане на нови стереотипи за конкурентноспособността на регионите в рамките на националното пространство. Третият стълб на регионалното развитие е да прави оценка на природно-ресурсния потенциал и екологичното състояние на националната територия, както и анализа и оценката на нейните регионални особености. Като последен стълб от теоретичен порядък регионалното развитие е призвано да преосмисля траекториите на политиките за регионално развитие в ерата на икономическата глобализация.

В голяма степен можем да приемем, че „Под политика на регионално развитие разбираме локалното проявление на регионалната политика – институциите, законите и действията, които насърчават местното участие и икономическата иновация на субнационално равнище. Регионалната политика е функция на регионалното развитие и се отнася до самата правна и институционална рамка и до взаимодействието на секторните политики и регионалните институции

³ Виж. Иванова, Л. и др., Регионално планиране и прогнозиране, 2001 г.

на национално ниво⁴. Още повече, че като пространствена и териториална наука можем да пледираме за функционалност в териториалното управление оценявайки индикативно динамичния характер на регионалното развитие.

Въвеждане на структурния подход при оценка на регионалното развитие може да става посредством използването на иконометричните модели, които представляват набор от средства, чрез които биха могли да бъдат пресъздадени и симулирани основните механизми на регионална, национална или международна икономическа система⁵. На практика това са модели, чрез които се мери оценката на въздействието. Повечето модели за оценка на въздействието биват наричани иконометрични, но на практика, поради често срещаните ограничения в данните, методите за оценка на коефициентите им включват както иконометрични процедури, така и други методи като експертна оценка и предположения, базирани на икономическата теория и стойностите на тези коефициенти в сходни икономики (калибриране)⁶.

Според водещи анализатори оценката територията трябва да се базира на икономически показатели, но в голяма степен по-точна оценка може да се получи чрез моделирането на териториалните системи или по-скоро използването на модели за оценка на въздействието като HERMIN⁷. При моделирането на предлагането се прави изрично разграничаване между отрасли и стоки/услуги. То е моделирано чрез използването на понятието “икономически дейности”. За всеки отрасъл една единица “икономически дейности” води до произвеждането на дадено количество от всички видове

⁴ Hudak, H. Huitfeldt, E. J. Meegan (Ed.). Regional Policy Goes East: Essays on Trends and Lessons Learned for Regional Development Policy in Central and Eastern Europe. East West Institute, 1999.

⁵ Simeonova-Ganeva Ralitsa, Ganev K. Effects of EU Funded Policies: Net Impact Assessment of Investments in Education and Science in Bulgaria p.

⁶ Иконометричните модели имат все по-голяма роля при оценяването на въздействието, но много малка част от тях всъщност са специално разработени с цел оценка на конкретна програма.

⁷ Bradley, Morgenroth, & Untiedt, Macro-regional Evaluation of the Structural Funds Using the HERMIN Modelling Framework, 2003), QUEST и QUEST II (Roeger & Veld, 1997), E3ME, REMI и ECOMOD (Bradley & Untiedt, 2007)

стоки/услуги, като в същото време задава и необходимостта от фактори на производство в термините на стоки/услуги за междинно потребление и работна сила. Това позволява един отрасъл да произвежда няколко вида стоки/услуги, както и конкретна стока/услуга да бъде произвеждана от няколко отрасли. Съответно, за дадени количества “икономически дейности” по отделните отрасли, може да се пресметне както общото производство на всички видове стоки/услуги, така и междинното потребление на всички стоки/услуги, осигуряващи това производство. Съответно, разликата между производство и междинно потребление задава крайното търсене на стоки и услуги в икономиката. В голяма степен икономическото благосъстояние на отделните региони също е фактор за привличането на ново население и за устойчивост на съответната територия.

В регионалното развитие важно значение от теоретична гледна точка имат предлагането на труд и развитието на регионалния пазар. В тази посока профила на региона спомага да се идентифицира необходимостта от специфична работна сила⁸. В конкретния случай, предлагането на труд се влияе от динамиката на заетостта, като логиката е, че при нарастване на заетостта се увеличава склонността на хората да се включат в работната сила и обратно – да се изключват от нея при спад на заетостта.

Като член на Европейския съюз в регионално отношение България може да прилага специфичен подход спрямо регионалните пазари на труд. Най-вече, защото политиката на сближаване на ЕС е може би най-видимият и най-големият инструмент на ЕС, който има значителен принос за инвестициите в областта на заетостта и дългосрочния растеж в Европа. Тя инвестира в иновации и научно-изследователска и развойна дейност, достъп до финансиране и развитие на инфраструктура, които като цяло подкрепят постигането на благоприятни условия за създаване на нови предприятия, самостоятелна заетост, малки и средни предприятия и микро-

⁸ Допускането се основава на самата дефиниция на работната сила – това са лица, които на първо място са в трудоспособна възраст, а на второ (което е и по-важното в случая) работят или желаят да работят при текущото равнище на заплащане.

предприятия⁹. Като част от тази дейност политиката насърчава постигането на благоприятстващ заетостта растеж чрез развитието на вътрешния потенциал, включително преструктуриране на регионите със западаща промишленост и подобряване на достъпа до специфични природни и културни ресурси и тяхното развитие.

Регионалното развитие най-общо погледнато, има характер на интердисциплинарно научно познание, един синтез между икономическите, социални, географски, математически, технически, екологични и пространствено планови аспекти на урбанизирането, управлението, координацията и контрола на национално, регионално и локално ниво. Всички тези аспекти имат пряка връзка с локализацията на производствената и непроизводствени сфери, селищната мрежа и населените места, техническата, производствена и социална инфраструктури, ресурсната и пазарна осигуреност, екологическото равновесие, рационалното оползотворяване на извънселищните територии, управлението и самоуправлението на регионалните общности и обществото като цяло. Действията и инструментите, свързани с ускоряването на икономическия растеж, нивото на жизнения стандарт, преодоляването на регионалните диспропорции в териториалното стопанство и териториалното устройство, може да се определят като предмет на регионалното развитие. Обект на теорията и практиката в регионалното развитие и в частност регионалното планиране се явява пространствената организация на страната, отделните териториални единици, селищната мрежа, населените места и извънселищните територии със своите технически, производствени и социални инфраструктури.

Необходимостта от политика на регионално развитие се обуславя от това, че принципът на териториалната солидарност изисква създаването на относително равностойни условия на живот в отделните части на територията на страната, че съществуващите във всяка страна регионални различия пораждаат социални и политически

⁹ Инвестициите в инфраструктура за услуги в областта на заетостта, включително инициативите за местно развитие и услугите по местонахождение, които създават работни места, също попадат в сферата на политиката на сближаване на ЕС.

проблеми, че регионалните и национални икономики са тясно свързани, както и от това че пазарните сили не могат да осигурят балансирано регионално развитие.

В условията на реално членство на България в Европейския съюз регионално развитие има за цел предоставянето на средства и насърчаване на регионите, които са по-малко развити икономически чрез серия от въздействия. В тази последователност приемайки общото европейско пространство на практика регионалното развитие може да има вътрешен или международен характер. Последствията и обхвата на регионалното развитие могат следователно да се различават в съответствие с определението за регион и как региона и неговите граници се възприемат вътрешно и външно. Тази гледна точка може да се изведат съответните стратегически цели за развитие на отделната териториална общност свързани с променящата се необходимостна целите и програмите на регионалното развитие. Необходимостта от политика на регионално развитие се обуславя от това, че принципът на териториалната солидарност изисква създаването на относително равностойни условия за живот в отделните части от територията на страната, че съществуващите във всяка страна регионални различия пораждаат социални и политически проблеми, че регионалните и националните икономики са тясно свързани (националното развитие може да се представи като сума от развитието на отделните райони на страната), както и от това, че само пазарните сили не могат да осигурят балансирано регионално развитие¹. Приемането на Закон за регионалното развитие се полага нов етап, търсещ решаването на основните проблеми на политиката на регионално развитие, която да се превърне в национален приоритет. Така се поставя основата на активен процес на планиране и програмиране. Стратегическите планове и програмни документи на местно, регионално и национално ниво, които се разработват – въвеждат единна система на планиране и програмиране. В този процес, програмирането е дейност имаща фундаментално, комплексно значение. Чрез създадената система от институционална структура, административен капацитет, финансов механизъм,

¹ Доклад за човешко развитие..., 1999 г.; Маринов, 2000 г.

наблюдение, оценка и управление на програмите и проектите, налага мерки от България за ефективно управление на Структурните фондове на ЕС¹⁰. Това определя ефективна политика на програмиране¹¹ и планиране на регионалното развитие. Въвеждане на системата NUTS за районите за планиране, където да се разработват регионални планове за развитие, в съответствие с предвижданията на Националната стратегия за регионално развитие, както и с приоритетите и специфичните цели, съдържащи се в областните стратегии за развитие, за съответния програмен период¹². Програмирането и ресурсното осигуряване на регионалното развитие се извършва в рамките на Националната оперативна програма „Региони в растеж“ (НОПРР). Тя се разработва в съответствие с предвижданията на Националния план за развитие. От регионално естество значителна роля играят общините в България. Посредством общинският съвет те приемат програма за реализация на Общинския план за развитие /ПРОПР/. При програмирането на регионалното развитие се отчитат и инициативите на общините за устойчиво местно и регионално развитие. На ниво община се разработва Общински план за развитие. Той определя целите и приоритетите за развитие на общината, както и финансовите ресурси за неговата реализация. Общинският план за развитие се разработва в съответствие с предвижданията на Областната стратегия за развитие. Общините играят специфична роля в регионалното планиране и програмиране и в осъществяването на политиката на регионално развитие. Като самоуправляващи се административно-териториални единици, те имат автономни органи

¹⁰ **Мярка** е съвкупността от дейности, обединени в програми и подпрограми, които се реализират в развитието на група от области и общини.

¹¹ По смисъла на Закона за регионалното развитие, **програмирането** е процес на организиране, вземане на решения и финансиране, осъществено на многогодишна основа с цел реализиране на стратегическите цели и приоритети. За постигане на целите се набелязват мерки

¹² За нуждите на планирането и програмирането и за статистически цели, България е създала 6 района за планиране на ниво NUTS II /номенклатура на териториалните статистически единици, създадена от ЕВРОСТАТ, за да осигури унифициране и съпоставимост на регионалната статистика/. Районите на ниво NUTS II са от особено значение, тъй като те са териториалната основа изготвяне на регионални програми.

за управление и собствени, макар и ограничени финансови ресурси. Местните власти са основен генератор на идеи, инициативи и проекти за регионално развитие, основен партньор на централните власти в процеса на изготвяне на плановете и програмите за регионално развитие.

На практика регионалното развитие в България има функционален характер, то осигурява между отраслевите връзки, полага фундамента на интергираното управление на националната територия, задава управленските решения за осъществяване на политиките за регионално развитие. Това ни дава основание да подчертаем, че социално-икономическото развитие на България задължително минава през извеждането на регионалното развитие като същински национален приоритет.

Използвана литература

1. Докова, С. Териториално и административно устройство, изд. Нора 2014
2. Еврев, П., В. Маринов и др. Национален доклад за прилагането на Дневен ред Хабитат. София, НЦТР, 2000 г.
3. Иванов, А., Х. Бертин и др. България 2000. Доклад за човешкото развитие. Мозайката на общините. София, ПРООН, 2000 г.(и на англ.).
4. Иванова, Л. и др., Регионално планиране и прогнозиране, 2001 г.
5. Каракашев, Хр. Геоикономика, изд. Стопанство 2008 г.
6. Маринов, В., В. Янева, М. Въжарова, Р. Минковски. “Мониторинг на туристическото търсене. Регионална информационна система за наблюдение на туристическото търсене в Пиринския туристически район” (на примера на община Банско). София, Изд. “Св. Климент Охридски”, 2000 г.
7. Маринов, В., Т. Попова, А. Стояновска, М. Годоров, Ю. Спиридонова, В. Йонов. “Планиране на регионалното развитие” (практически аспекти). Учебни материали на семинар за обучение на служители от областните администрации. София, НЦТР, 2000 г.
8. Петров, К. Геоикономически анализи. Изд. Аванград Прима 2009
9. “Стратегия за регионално развитие на област с административен център Русе”. Индустриконсулт, ФРМС, 2000 г.

10. “Стратегия за устойчиво регионално развитие на област Велико Търново”. София, НЦТР, Възможности 21 Век-ПРООН, 2000 г.
11. С. Тодорова, Е. Ранчева (2011). Експертно оценяване на приоритетите и проблемите в дейността на организациите на производителите, сп.Икономика и управление на селското стопанство,С., кн. 6, с. 14- 22.
12. Marinov, V., E. Dogramadjieva, L. Petrova. Sustainable Urban Tourism
13. Simeonova-Ganeva Ralitsa, Ganev K. Effects of EU Funded Policies: Net Impact Assessment of Investments in Education and Science in Bulgaria p.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПЛАНОВОЙ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В РОССИИ

Бийбулатов Хусейн Гезихаджиевич, к.э.н., доцент ЧГУ

В настоящее время в мире происходят существенные перемены, мир меняется более ускоренными темпами. Общественная деятельность отдельных личностей и государств быстро становятся достоянием мировой общественности. Ушли в небытие идеологическая и политическая замкнутость России.

Однако, в этом стремительно меняющемся мире актуальны остается изучение и обобщение уникального опыта хозяйствования в СССР.

По истечении четверти века мучительного продвижения к демократии, подъемов и провалов, на мой взгляд, возрастает актуальность извлечения необходимых уроков из опыта плановой экономики и коммунистического управления страной.

Тема эта обширна и широко освещена в научной литературе. Поэтому я постараюсь в отведенное мне время вкратце раскрыть ее суть.

§1. Становление советской власти и коммунистической системы общественного устройства в СССР (РСФСР)

В результате внешнего влияния в России в 1917 году был осуществлен государственный переворот и к власти пришли большевики. Обманом предотвратив помощь царскому трону знаменитой Кавказской дикой дивизии, большевики довершили падение царского режима власти в России. Весть эта дошла до Владикавказа – столицы тогдашнего Терекского края, где под игом Российской царской империи несколько веков вели мучительную борьбу за свою жизнь и независимость чеченцы и другие народы Северного Кавказа.

В марте 1918 года съезд народов Северного Кавказа во главе национальных лидеров объявил о создании независимой Горской

Республики. Премьер-министром был избран чеченский нефтепромышленник Тапа Чермоев.

Но эта республика продержалась недолго – большевики своей пропагандой и обманом разложили общество на два лагеря.

Организатор чеченской независимости, знаменитый шейх-суфий Али Митаев, у которого были 10 000 мюридов, на призывы некоторых невежд к большевикам в 1919 году, говорил: „Не зовите этих большевиков. Когда они придут к власти в Чечении (Нохчичё) вы не станете владеть ни своей страной, вы не станете хозяевами своей земли, ни даже своей семьи.” Однако, власть большевиков здесь укрепились.

Последними, кто не покорился большевикам на Кавказе, были чеченцы. Серго Орджаникидзе телеграфировал Ленину: „В Бачи-Юрте Чечни установлена советская власть. И здесь закончилось утверждение советской власти на всем Кавказе.”

Забегая вперед скажу, что именно это обстоятельство послужило главной причиной недоверия советской власти и вообще Кремля к чеченцам.

С укреплением своей власти большевики расстреляли всех лидеров Горской независимой Республики, кто не сумел эмигрировать.

В результате покорения новой властью, Горская независимая Республика была распущена и на ее месте образовали Чеченскую и Ингушскую автономные области.

30 декабря 1922 года по договору независимых государств: ЗСФСР, РСФСР, Белоруссии, Украины и республик Туркестана был образован СССР.

В 1936 году Чечения и Ингушетия были объединены, и образована Чечено-Ингушская Автономная Советская Социалистическая Республика. (В 1993 году автономии были упразднены).

Мир изменился и Советская власть укрепились на всем пространстве бывшей Российской империи.

В мире началось противоборство двух систем государственно-го устройства и экономики: социалистической и капиталистической.

В СССР укрепилась жесткая диктатура неограниченной власти Йосифа Сталина.

Ум, идеология, физические, нравственные и политические взгляды одного человека – стали главной управляющей силой огромного государства – на 1/6 часть суши земного шара.

В таком государстве, где один человек наделен неограниченной властью, и он не боится ни Бога, ни народа, неизбежны следующие последствия:

1. В экономике, в конце концов, - застой.
2. Неизбежное насилие над человеком, - он становится винтиком в государственном механизме, деградирует как индивидуум.
3. Труд и интеллект миллионов людей становятся источником укрепления власти одного человека (тирана, императора, царя, президента).
4. В таком государстве укрепляется уверенность сверхумного и сверхсильного человека, и он неизбежно начинает посягать не только на права граждан внутри страны, но и мечтает об освоении соседних народов и государств и реально проводить внешнюю агрессию. За примером далеко ходить не надо ни во времени (Македонский, Чингисхан, Гитлер, Сталин и т.д.), ни в пространстве. Есть мнение, что Сталин к 1944 году замыслил осуществить вековую мечту, с екатерининских времен – захватить проливы Босфор и Дарданеллы. И, готовясь к войне с Турцией, предварительно выслал из Крыма крымских татар и тюркоязычные народы Северного Кавказа и Закавказья, чеченцев и ингушей.

5. Массовое насилие над народом, рабский труд, геноцид, нищета, голод, бессудные расправы, ложь и несправедливость.

6. Отсутствие свободы слова и информации: человек может сказать и делать только то, что разрешит власть и жить так, как повелит власть: будь то коммунистическая или иная.

7. Демократические механизмы народовластия и выборы превращаются в фикцию. Царствует единовластие.

Что из себя представляла власть в СССР? Формально власть в СССР состояла из:

- законодательной;

- исполнительной;
- судебной.

На деле вся власть принадлежала КПСС. Генеральный секретарь ЦК КПСС был лидером партии и нового советского государства.

Своими директивами на съездах и пленумах КПСС управляла всей политической и государственной властью в СССР.

Сталин не считал важным даже формально закреплять власть компартии в управлении государством. Только в 1977 году Леонид Брежнев счел необходимым закрепить власть Генсека ЦК КПСС, – введя в Конституцию 6-ю статью „О руководящей роли и направляющей силе КПСС в СССР”.

Народно-хозяйственные планы и значимые программы развития оформлялись совместными постановлениями ЦК КПСС и Совета Министров СССР или РСФСР.

Итоги выполнения планов обсуждались на пленумах и собраниях партии снизу доверху: от райкома до ЦК партии.

Внутренняя и внешняя политика государства была прерогативой только КПСС.

Мнение коммуниста и партийного органа повсеместно было самым давящим и решающим.

Безусловно, были и позитивные моменты в однопартийной системе государственного управления в СССР.

Главным инструментом в управлении государством наряду с политикой КПСС – в управлении экономикой страны был государственный план.

§2. Социалистическая плановая система хозяйствования

Весь народно-хозяйственный комплекс страны был охвачен государственным планированием. Планы составляли на месяц, квартал, год, пятилетку. Начатый в 1931-1935 годы с первого пятилетнего плана, кончая 13-тым пятилетним планом на 1985-1990 годы экономика СССР строго развивалась по плану.

Главным органом, осуществляющим плановое руководство страной был Госплан СССР.

Госплан СССР входил в состав правительства. Соответственно в состав правительства союзных и автономных республик, краев, областей. Председатель Госплана являлся по должности одновременно заместителем председателя правительства.

Госплан, таким образом, был органом управления над всеми хозяйственными министерствами и ведомствами, в том числе и социального блока.

Во всех хозяйствующих министерствах сверху донизу были плановые управления, отделы.

Как осуществлялось плановое руководство страной?

На своих пленумах – от райкома партии до ЦК КПСС утверждались директивные показатели планов развития экономики и социальной сферы.

По стране составлялись показатели развития отраслей промышленности и сельского хозяйства, устанавливались задания по выплавке чугуна и стали, выпуску автомобилей, машин, оборудования, государственных закупок продовольствия и других товаров.

В области сельского хозяйства составляли детальные планы посева сельхозкультур, сбора урожая, поголовья скота и птицы, их продуктивности.

Объемы государственных закупок продовольствия устанавливались на основе научно-обоснованных норм питания и темпов роста по итогам предыдущего периода. Например, норма потребления сахара – 45 кг на душу населения, мяса – 76, яиц – 320 шт. и т.д.

Госплан СССР доводил планы до союзных республик, а те соответственно - до автономных республик, краев и областей, и далее – до районов.

Контроль выполнения планов

Самым существенным элементом контроля государства за выполнением планов был партийный контроль. Начиная с месячных производственных заданий цехов, фабрик, заводов, бригад колхозов и совхозов и, кончая их годовыми планами, устраивались социалистические соревнования.

Контроль за их выполнением осуществляли партийные органы, начиная с парткома завода, райкома, обкома и кончая – ЦК КПСС.

В РСФСР между районами присуждалось переходящее Красное Знамя ЦК КПСС и Совета Министерства РСФСР.

Деятельность райкома партии оценивалась тем самым по итогам выполнения палнов по району.

Таким образом, выполнение палнов находилось под строгим контролем партии и государства.

Одновременно с планами утверждались и лимиты выделения государственных ресурсов: капитальных вложений, материалов, техники и оборудования, финансовых средств и др.

Под строгим госконтролем была вся денежно-финансовая система. Это позволяло предотвратить инфляцию, держать рубль устойчивым, даже ежегодно к первому марта снижать цены на продовольствие и товары.

Особо регламентировалась заработная плата. Каждому заводу, фабрике, совхозу и т.д. утверждался фонд зарплаты, численность работников, уровень средней оплаты. Утверждались даже штатные расписания административно-управленческого персонала. Выплата премиальных не могла превышать установленных нормативов. Такое превышение считалось незаконным и подвергалось партийному и даже уголовному наказанию.

Забегая вперед, скажу, такого грабежа государства и народа, как в иных госкорпорациях сейчас в России, не могло быть и речи: когда, например, в Газпроме, Роснефти и т.п. выдаются премии по несколько миллионов рублей.

Тем самым, уходят от уплаты налогов на прибыль в казну. Эти премии вносят в суммы издержек производства, уменьшая облагаемую прибыль. И это происходит с молчаливого согласия власти.

Как известно, целью социалистической плановой системы экономики было максимальное удовлетворение растущих потребностей населения страны.

Такая цель ставилась в программе КПСС. Нужды людей были под контролем партии и государства.

Под монопольным контролем КПСС и государства были идеология и моральный облик советского человека. Монопольно государство и партия управляли как плановой экономикой, так и внутренней и внешней политикой.

Таким образом, под управлением государства и партии была вся экономика и сам человек.

Были и другие преимущества социалистической плановой экономики и партийного руководства идеологией.

§3 Недостатки социалистической плановой системы экономики в СССР

Плановая система хозяйствования и общественная собственность на средства производства и общенародный характер присвоения результатов труда в СССР имели и свои недостатки.

За неимением времени я лишь перечислю их:

1. Принудительный характер труда. Человек и общество были лишены личной инициативы. Любая идея, научная разработка, техническое новшество, если они не вписывались в программу и политику партии или государственного госплана – подвергались забвению, а иногда даже политическому и уголовному преследованию.
2. Госплан РСФСР и тем более Госплан СССР из Москвы не могли в полной мере учесть местные условия по всей стране. Руководители на местах и народ снизу могли лишь одобрять „мудрую политику” ЦК КПСС и выдвигать встречные планы.
3. Монополия одной партии КПСС и одного вождя – лишали плюрализма и часто приводили к ошибкам и диктатуре.

Примеры этого, получившие осуждение в последствии: культ личности Й.Сталина, волонтаризм Н.Хрущева, потеря связи с реальностью и застой при Брежневе. Единовластно управляя страной, М.Горбачев без обсуждения на местах, неумело начал перестройку системы управления страной, что в конечном итоге привело к потере власти и развалу огромной и сильной державы и ее последующему разграблению.

§4. Уроки государственного управления при однопартийной системе общественного устройства и плановой экономике

Позитивные уроки централизованного государственного управления страной при одной партии и плановой системы безусловно были.

Первое: повторяюсь, во главу угла ставились нужды человека и его нравственность.

Второе: В стране обеспечивалось доступное социальное равенство. Не было нищих и бездомных.

Третье: Не было безработицы, за исключением ЧИ АССР – 33% безработных. (В стране было около 2,5 млн. вакантных рабочих мест).

Четвертое: Госчиновники и партработники были под контролем партии, общества и народа в определенной степени. Люди могли обращаться в любые органы власти. По жалобам принимали меры.

Пятое: Динамичное развитие экономики.

Шестое: Бесплатное образование и здравоохранение.

Седьмое: Численность госаппарата и аппарата насилия была в разы меньше. Часто одного милиционера хватало для порядка на два села. (Сейчас – в одном селе до 30 человек). Порядка было больше. У людей была вера и надежда на лучшее.

§5. Политические и экономические достижения и проблемы государственного управления в современной России и некоторые пути их решения в меняющемся мире

Мне, за неимением времени, остается только перечислить достижения за последние 25 лет и возникшие проблемы.

Достижения:

1. Демократизация общественной жизни: выборы органов власти и гласность. Снизились политические преследования.
2. Многопартийность!
3. Возникновение права владения частной собственностью – капиталом, землей.
4. Утверждение рыночного механизма хозяйствования.

5. Возникновение права на творческую инициативу человека, и творчество в искусстве и литературе.
6. Свобода слова.
7. Исчезли очереди.

Проблемы:

С падением сверхмощного тоталитарного государства с монополией одной партии КПСС в России возникли и некоторые проблемы. Есть среди них и имеющие глобальное мировое значение.

1. Модернизация государственной власти и управления страной и ее экономики:

- централизации налогов и сборов
- полная унификация федеральной власти
- отсутствие учета национальных и местных особенностей.

2. Разбалансированность всей системы развития экономики.

3. Банковская система не стимулирует развитие производства, обслуживает в основном собственные интересы (кредиты по 15-25% годовых).

4. Инвестиционный климат.

5. Коррупция в органах власти.

6. Вседозволенность рынка и отсутствие элементов плановости и национальных интересов – большинства бизнесменов.

7. Всевластие крупных государственных и частных монополий.

8. Неэффективная правоохранительная система.

9. Разгром науки, образования, здравоохранения.

10. Недостижение необходимой независимости судебной системы.

11. Внешние вызовы и связанная с этим проблема безопасности страны и необходимость укрепления обороноспособности. Это в свою очередь вызывает проблему направления большей части вновь созданного капитала на накопление, (читай - непроизводительную гонку вооружений) и меньшую – на потребление. Что и стало одной из причин кризиса и падения СССР.

Вот какие проблемы приходится решать российской власти, лично В.В.Путину в условиях ускоренно меняющегося мира и обострения внешней угрозы.

Выводы и предложения

Выводы:

1. Элементы плановости в макроэкономике возможны и были бы эффективными и направлены на национальные и государственные интересы.

2. Нет возврата к однопартийной тоталитарной системе государственного управления.

3. Монополистический, олигархический капитализм в России также подвержен кризису.

4. Интересы международных, мировых, наднациональных финансовых корпораций (МФК) становятся угрозой стабильности в мире и мировой экономике.

Оправданность самой цели капиталистического производства – НЕОГРАНИЧЕННОЕ ОБОГАЩЕНИЕ одной личности или малой группы людей - ВЫЗЫВАЕТ СОМНЕНИЯ.

5. Неoliberalизм и демократия по мнению российских ученых подвержен кризису.

6. Потребуется, по моему мнению, еще немало времени президенту России В.В. Путину на то, чтобы вывести страну и ее экономику на национальные интересы и стабильно возрастающие темпы и вернуть России былое величие могущественной державы и признание в быстро меняющемся мире.

7. Считать неправильным самоустранение государства от совершенствования самого человека и гражданина страны.

Предложения:

1. Признать новые реалии и угрозы человечеству.

2. Выработать новые постулаты и принципы экономических систем и общественного устройства государств.

3. Исключить возможность одного государства и даже группы государств без Решения ООН влиять на смену внутренней власти любого государства и угрозу его суверенитета.

4. Исключить возможность одного или группы государств водить боевые действия в другом государстве, аннексировать чужую территорию без Решения ООН.

5. Модернизировать всю систему государственной власти в России. Как? Это отдельная тема.

6. Демонополизировать бизнес и экономику. Создать реальные условия и механизмы укрепления в России среднего класса.

7. Принять закон об утверждении 20-ой статьи Международной конвенции по борьбе с коррупцией, об изъятии незаконно нажитой собственности.

8. Демонополизировать экономику.

9. Ввести плановость в развитии в целом экономики страны.

10. Ввести строжайший контроль государства за издержками производства и расходами коммерческих организаций, особенно крупной коррупции, исключая возможность уйти от уплаты государству налогов с прибыли.

11. Убрать уравниловку в налогах на доходы с крупного и мелкого бизнеса, в том числе налог на доходы.

12. Принять реальные меры укрепления среднего и малого бизнеса и среднего класса.

13. Перераспределить систему налогообложения в сторону выравнивания доходов с федерального на региональный уровень.

14. Повысить ответственность региональной власти за инвестиционный климат на местах, темпы укрепления среднего класса и развития всей местной экономики.

15. Повысить ответственность региональной и местной власти перед народом. Создать заново возможность обращения граждан в органы власти с жалобами и предложениями, в том числе непосредственно в федеральные. Законодательно закрепить право и безнаказанность обращения с жалобами, включая и анонимные.

16. Вернуть повсеместно прямые выборы населением местных органов власти.

17. Внедрить широкую гласность и отчетность перед народом всех органов власти снизу доверху.

18. Реально обеспечить независимость судов.

19. Расширить перечень вопросов, по которым можно проводить местный, региональный или на уровне всей страны референдум и реально облегчить возможность его проведения.

20. Вернуть государству функцию охраны не только физического, но и морального состояния человека – гражданина и общества, не нарушая его личные права (убеждения).

21. Создать систему налогообложения, при которой наличие у одного человека богатства (капиталы, недвижимость, фонды, средства и т.д.) превышающего определенную сумму (например, 3-5 млрд.рублей), становится невыгодным, т.е. ограничить сверхбогатство.

ECONOMIC ASPECTS OF EDUCATION IN BULGARIA TODAY - RESULTS OF AN EMPIRICAL STUDY

*Assoc.Prof. PhD Georgi Marinov,
PhD Student Bistra Koleva
University of Economics - Varna
Lect. PhD Stefania-Cristina Curea
Academy of Economic Studies - Bucharest*

Abstract

Education is perceived as key feature of knowledge economy, thus its presumed importance, given the intent of modern development efforts worldwide. Does today's Bulgarian society share views about sophisticated education attempts? The paper presents the results of an empirical study on the matter, made in November-December 2014. According to them, education is barely seen as an essential feature of successful economic activity.

Literature review

The connection between the level of education and the income level will be highlighted by providing an overview of the main international trends in this field, identified after the analysis of three models (Stanciulescu, 2008)¹: the North-American, the French and the North-European model.

The most frequently quoted paper describing the North-American model is *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*, written by Bowles and Gintis in 1976².

Although statistics indicate a strong correlation between the type of degree and job-related earnings, the impact of the degree is influenced to a large extent by the holder's social class, race and gender: "intellectual skills developed or certified during school have a low causal influence on economic performance. Only a small percentage of the statistical, substantiated correlations between schooling and economic performance

¹ Stanciulescu, E. (2008), *Sociology of education – Lecture notes*.

² Bowles, S. and Gintis, H. (1976) *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*, New York: Basic Books.

can be attributed to the role of the school in developing or screening cognitive skills” (Haralambos and Holbon, 2013, p. 789)³.

Robert B. Reich (1997)⁴ develops the idea of polarization of the American society, where “the rich become richer and the poor poorer”.

In the context of a global market, workers who are employed in low-key activities face tough competition from the cheaper workforce coming from developing countries. On the other hand, specific higher-level groups benefit from the new trends: the groups whose main field of activity is represented by dealing with information, researchers from top fields, consultants from domains as politics, finance, management, agriculture, experts in publicity, public relations, lobbying, designers and architects. Globalization provided them with a wider market on which they can sell their skills, while the development of communication means and channels offered them great mobility.

Stanley Aronowitz and William De Fazio (1997)⁵ also refer to the polarization of society, but they say it was created by another factor – technological evolution: “The present-day scientific-technological revolution (...) has altered the nature of work, qualification and employment. Everything that involves the notion of tradition in terms of the individual and identity with one’s work has changed radically” (p. 194).

In a more recent paper, Aaron M. Pallas (2002)⁶ questions the idea that “the rich become richer”, arguing that, while justified in transversal studies, such a conclusion becomes problematic for longitudinal studies. Nowadays the fundamental feature of active life is the change/

³ Haralambos M. and Holborn M (2013) - *Sociology Themes and Perspectives*, 8th ed., Collins Educational.

⁴ Reich, R.B. (1997), „Why the Rich Are Getting Richer and the Poor, Poorer”, in Halsey, A.H., Lauder, H., Brown, P., Wells, A., *Education: Culture, Economy, Society*, Oxford University Press, Oxford, pp. 163-171.

⁵ Aronowitz S., De Fazio W. (1997), „The New Knowledge Work”, in Halsey, A.H., Lauder, H., Brown, P., Wells, A., *Education: Culture, Economy, Society*, Oxford University Press, Oxford, pp. 193-206

⁶ Pallas, Aaron M. (2002), „Educational participation across the life course: Do the rich get richer?” in Timothy Owens and Richard Settersten, Jr., *New Frontiers in Socialization: Advances in Life Course Research*, Vol. 7. Oxford, UK: Elsevier Science, pp. 327-354.

uncertainty of social roles, including at high levels: an individual who is holding a high position at this moment can occupy an average or low position in the future. In these conditions, the individual's average income throughout his active life – the most common indicator used by researchers – cannot be estimated.

Regarding the French model, Roger Establet (1987)⁷ provides a synthetic review of the evolution of the relationship between education and work, based on the analysis of statistical data covering a quarter of a century (1954-1976/1980). According to the author, “the higher education revolution” from the economy led to an increased value of higher education degrees, which “preserve their value as social guarantee, despite their relative trivialization” (p. 21).

“For those individuals who left school with a primary or professional degree, the horizon of possibilities has decreased drastically, being limited to the working class” (Establet, p. 19), to comparatively lower salaries and lower chances to get increased earnings during their active life.

The status of the average level of education is becoming uncertain; these degrees are the most affected by the devaluation caused by diploma inflation.

More recent studies (Baudelot and Establet, 2000⁸; Paul, 2000⁹) show that the trends identified in 1987 have become more obvious and that new trends have appeared, among which we can mention the following: Profitability is no longer determined only by the education level. Within the same level of study, market demand for certain specializations creates significant differences.

The profitability of diplomas held by female graduates is increasing: less and less female diploma holders are inactive. However, they do remain less profitable than diplomas held by male graduates.

North-European countries (especially Sweden) seem to act as promoters of a new model in the evolution of the correlation between

⁷ Establet, R. (1987) *L'Ecole est-elle rentable?*, PUF, Paris.

⁸ Baudelot C., Establet R. (2000), *Avoir trente ans, en 1968 et en 1998*, Le Seuil, Paris.

⁹ Paul, J.-J. (2000), „Les évolutions de la relation formation-emploi”, in A. Van Zanten, *L'Ecole, l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, pp. 331-340.

education and work: here, the average flow of the active life tends to include several successive education programs – out of 8 million Swedish citizens, 2 million people go to evening classes (Chauvel, 2000¹⁰, p. 346). These alternate with or happen simultaneously with performing a paid job and can or cannot be followed by professional changes. The model is spreading in North America and we can expect it to become global.

Our Study

To assess the views about importance of education in Bulgaria today, we asked in the period November-December 2014 1427 respondents from 87 places in Bulgaria how high they think should be the hypothetical ‘common sense net wage’ for 7 professions - ‘physician’ (holding medical specialist degree in specific area, working in a hospital, a position that requires 10+ years of university education), ‘fireman’ (analogous to ‘policeman’, requires ca. 1 year of vocational training), ‘bus driver’, ‘teacher’ (in a high school, requires 5+ years of university education), ‘waiter’, ‘miner’, ‘your profession’ (to allow for comparisons); for two places in Bulgaria - Targovishte (a small place, town, with severe economic difficulties) and Varna (a big place, city, with a relatively low unemployment rate). We received 1413 valid answers (637 male and 776 female respondents) for the overall study, 1410 valid answers for the ‘relative’ study.

¹⁰ Chauvel L. (2000), „Valorisation et devalorisation sociale des titres scolaires : une comparaison France-Etats-Unis”, in A. Van Zanten, L’Ecole, l’etat des savoirs, La Decouverte, Paris, pp. 341-354

Table 1

Responses about hypothetical wages for different professions

	Physician T	Physician V	Fireman T	Fireman V	Driver T	Driver V	Teacher T	Teacher V	Waiter T	Waiter V	Miner T	Miner V	Your prof. T	Your prof. V
all	1622	1963	1222	1414	842	984	1038	1156	632	728	1529	1694	1280	1487
male	1578	1909	1189	1402	844	993	1032	1147	628	722	1516	1705	1443	1681
fem.	1659	2009	1249	1424	840	976	1042	1164	634	734	1540	1685	1146	1328
univ	1642	1986	1243	1445	827	974	1053	1174	627	724	1516	1680	1375	1604
high	1571	1904	1164	1332	882	1009	998	1110	643	740	1565	1730	1025	1175
city	1592	1924	1230	1429	827	973	1028	1149	615	716	1476	1649	1333	1570
town	1674	2029	1205	1377	873	1005	1059	1171	665	753	1634	1781	1179	1329
a25	1560	1961	1206	1439	806	953	1024	1150	616	708	1438	1679	1155	1376
a40	1561	1879	1201	1404	798	943	993	1118	600	701	1458	1629	1334	1575
a55	1783	2106	1288	1431	958	1087	1149	1242	709	805	1747	1845	1276	1408
a65	1731	2230	1166	1336	877	1035	1012	1168	642	712	1561	1704	1132	1289

In Table 1 we show the averages of the answers given. In the first row there are the average views of the sample as a whole, and in the next rows are the views of different groups of respondents - male, female, people holding an academic degree (“univ”, 1027 persons), people without a degree (“high”, 386 persons), people living in big places (“city”, 924 persons), people living in small places (“town”, 489 persons), people aged 18-25 (“a25”), 26-40 (“a40”), 41-55 (“a55”), 56-65 (“a65”).

Z-tests show the existence of significant differences among answers, incl. for different places - our respondents regard as ‘normal’ the pay differences between big and small places in Bulgaria.

A bit surprising, younger people are less willing to allow higher wages for higher education - i.e. the two ‘typical’ professions requiring an university degree - ‘teacher’ and ‘physician’ stay low in their views, contrary to ‘fireman’ or ‘miner’. For our respondents (all groups) it is normal for teachers to have relative low wages, and this is a situation that widely mirrors the reality in Bulgaria¹¹.

People living in small places assess relatively high the importance of education - ‘teacher’ and ‘physician’ get higher wages in their views.

Results clearly show that in Bulgaria still dominate the inherited from the soviet times views about professions - “heavy physical work should be better paid than intellectual one”.

Table 2

Values individually normalized to ‘your profession in Varna’

	doc T	doc V	f T	f V	d T	d V	t T	t V	w T	w V	m T	m V
all	1.3	1.5	1	1.1	0.7	0.8	0.8	0.9	0.5	0.6	1.2	1.4
male	1.2	1.4	0.9	1	0.6	0.8	0.8	0.9	0.5	0.6	1.2	1.3
fem.	1.4	1.7	1.1	1.2	0.7	0.8	0.9	1	0.6	0.6	1.3	1.4
univ	1.2	1.5	0.9	1.1	0.6	0.7	0.8	0.9	0.5	0.6	1.1	1.2
high	1.5	1.8	1.1	1.3	0.8	0.9	0.9	1	0.6	0.7	1.5	1.6
city	1.2	1.5	1	1.1	0.7	0.8	0.8	0.9	0.5	0.6	1.2	1.3
town	1.4	1.7	1	1.2	0.7	0.9	0.9	1	0.6	0.6	1.4	1.5
a25	1.3	1.6	1	1.2	0.7	0.8	0.9	1	0.5	0.6	1.2	1.4
a40	1.2	1.4	0.9	1.1	0.7	0.8	0.8	0.9	0.5	0.6	1.2	1.3

¹¹ In fact, the discussion in the society around the big 2007 strike of teachers in Bulgaria was similar as outcome.

a55	1.4	1.7	1	1.1	0.8	0.9	0.9	1	0.6	0.6	1.4	1.5
a65	1.6	2.1	1.1	1.2	0.8	0.9	0.9	1.1	0.6	0.7	1.4	1.5

Figures in Table 2 show the averages of ‘relative’ views about wages (based on 1410 valid answers). To obtain them, for each respondent we divided the corresponding figure to the one for ‘your profession in Varna’ wage.

Results show that if we take and compare individual numbers, the disrupt in wages becomes even more visible than in the ‘overall average’ case - our respondents do not value very high the level of education. This is especially true for the profession ‘teacher’.

People in small places value education higher. One possible explanation could be the fact that in smaller places in Bulgaria average wages are significantly lower than in cities. However, wages in the state-dominated sectors (i.e. health and education) are similar throughout the country, so that in small places (towns) wages of ‘physician’ or ‘teacher’ are relatively higher, compared to the rest of professions. Differences in views of male and female respondents can be easily explained by the existing gender differences in actual wages.

Do these hypothetical figures correspond to actual ones?

The gross average monthly wage in Bulgaria is BGN 817.2¹² (2014) at current prices. In March 2015 wages in Bulgaria increased to 882 BGN/Month – the highest level for the last 18 years. For this period of time – from 1997 until 2015, the average wage in Bulgaria was 436.68 BGN/Month. A record low level of 30 BGN/Month was reached in January 1997 and the highest one – in March 2015.

In Bulgaria¹³ and Romania¹⁴ the highest gross average earnings in November 2014 were in information and communication (BGN 1755;

¹² NSI. Average Monthly Wages and Salaries of the Employees under Labour Contract in 2015. Republic of Bulgaria National statistical institute, 2015.

<<http://www.nsi.bg/en/content/6410/total>>

¹³ NSI. Average Monthly Wages and Salaries of the Employees under Labour Contract in 2014. Republic of Bulgaria National statistical institute, 2015.

<<http://www.nsi.bg/en/content/6410/total>>

¹⁴ National Institute of Statistics. Average earnings in November 2014. // Press Release No. 9 of January 12, Romania, National Institute of Statistics, 2015.

<<http://www.insse.ro/cms/en/content/earnings>>

LEI 4400), followed by mining and quarrying (BGN 1265; LEI 4507); professional, scientific and technical activities (BGN 1214; LEI 3668); transportation and storage (BGN 833; LEI 2539); education (BGN 837; LEI 2196); human health and social work activities (BGN 903; LEI 2102) and accommodation and food service activities (BGN 551; LEI 1416). The level of average monthly wages and salaries in Bulgaria is higher in human health and social activities than in education and transportation and storage. As compared to the fourth quarter of the previous year (BGN 847), the average monthly wage registered in the first quarter of 2015 (BGN 859) increased by 1.4%. The most significant increase in the average monthly wage has been recorded in professional, scientific and technical activities (10.8%). The economic activity with the highest average monthly wage and salary of the employees under labour contract in Q1 2015 is information and communication – BGN 1984. The lowest average wages are registered in accommodation and food service activities – BGN 586.

Conclusion

Results of our study clearly show the existence of differences in perceptions about wages in small and big places in Bulgaria. Also visible is that younger people value education lower than older ones. Similar division is observable in the 'big place - small place' dimension: people living in small places (towns) tend to value education higher than people in cities.

Our study will be extended in the future to Romania.

References:

Aronowitz S., De Fazio W. (1997), „The New Knowledge Work”, in Halsey, A.H., Lauder, H., Brown, P., Wells, A., Education: Culture, Economy, Society, Oxford University Press, Oxford, pp. 193-206

Bowles, S. and Gintis, H. (1976), “Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life”, New York: Basic Books.

Baudelot C., Establet R. (2000), Avoir trente ans, en 1968 et en 1998, Le Seuil, Paris

Chauvel L. (2000), „Valorisation et dévalorisation sociale des titres

scolaires : une comparaison France-Etats-Unis”, in A. Van Zanten, L’Ecole, l’état des savoirs, La Decouverte, Paris, pp. 341-354

Establet, R. (1987) L’Ecole est-elle rentable?, PUF, Paris

Haralambos M. and Holborn M (2013) - Sociology Themes and Perspectives, Eighth edition, Collins educational.

National Institute of Statistics. Average earnings in November 2014. // Press Release No. 9 of January 12, Romania, National Institute of Statistics, 2015. <<http://www.insse.ro/cms/en/content/earnings>>

NSI. Average Monthly Wages and Salaries of the Employees under Labour Contract in 2015. Republic of Bulgaria National statistical institute, 2015. <<http://www.nsi.bg/en/content/6410/total>>

Reich, R.B. (1997), „Why the Rich Are Getting Richer and the Poor, Poorer”, in Halsey, A.H., Lauder, H., Brown, P., Wells, A., Education: Culture, Economy, Society, Oxford University Press, Oxford, pp. 163-171

Pallas, Aaron M. (2002), „Educational participation across the life course: Do the rich get richer?” in Timothy Owens and Richard Settersten, Jr., New Frontiers in Socialization: Advances in Life Course Research, Vol. 7. Oxford, UK: Elsevier Science, pp. 327-354

Paul, J.-J. (2000), „Les évolutions de la relation formation-emploi”, in A. Van Zanten, L’Ecole, l’état des savoirs, La Decouverte, Paris, pp. 331-340

Stanciulescu, E. (2008), Sociology of education – Lecture notes

ОТНОСНО МОДЕЛИРАНЕ НА ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТТА НА ТЕХНОЛОГИЧНИ ДЕЙНОСТИ

Гл. ас. д-р Деян Г. Михайлов
Икономически университет – Варна

Моделът на сложен производствен процес, съставен от разнообразни технологични дейности, в общия случай не е възможно (или е трудно) да се представи в аналитичен вид. Подходящ (а много често и единствен) начин за изследване на такива процеси е имитационното моделиране.

Важна характеристика на всяка технологична дейност е времето за нейното протичане. То е основен параметър за създаване на модели като мрежови графици или при изследване на системи или мрежи за масово обслужване. Точното определяне на продължителността на конкретната дейност се затруднява от нейната сложност и от въздействието на значителен брой случайни фактори. Затова може да се приеме, че продължителността на всяка технологична дейност е случайна величина, която се характеризира със своя закон на разпределение. Най-добрият начин за определянето на този закон е събиране на емпирични данни чрез наблюдение и хронометриране, формулиране на хипотеза за вида на разпределението и проверка с помощта на някой от критериите за съгласуване. Този начин обаче изисква време и ресурси. Друг начин е продължителността да се определи на база оценка от експерти.

При създаването на теорията на мрежовото планиране е прието, че продължителността на всяка дейност е с бета-разпределение и се характеризира с три опорни времена:

a - минимално (оптимистично) време за изпълнение;

b - максимално (песимистично) време за изпълнение;

m - най-вероятно време за изпълнение.

Плътноста на обобщеното бета разпределение е

$$f(t) = \begin{cases} \frac{t-a^{\alpha-1} \cdot a-t^{\beta-1}}{B(\alpha, \beta) \cdot b-a^{\alpha+\beta-1}}, & t \in (a, b) \\ 0, & t \notin (a, b) \end{cases} \quad (1)$$

За пресмятане на математическото очакване t_{CP} и средното квадратично отклонение на продължителността на дейността Malcolm, Roseboom и Clarc¹ предлагат следните полуемпирични формули:

$$t_{CP} = \frac{a + 4m + b}{6}; \quad (2)$$

$$\sigma = \frac{b-a}{6}. \quad (3)$$

Първоначалният избор на бета-разпределението е интуитивен², но досегашният опит от прилагането на мрежовите графици не противоречи на тази хипотеза.

Редица изследователи (Moder и Rodgers, Perry и Greig, Pearson и Tukey и др.) предлагат модификации на формулите (2) и (3), основани най-общо на квантилите на бета-разпределението³. Общото между всички тях е, че целят определяне на математическото очакване и дисперсията на продължителността на съответната дейност, като входните данни са посочените по-горе опорни времена. Както се вижда от (1), плътността на обобщеното бета-разпределение зависи от общо четири параметъра, докато входните данни на формулите (2) и (3) са съответно три и две, така че получените резултати няма да са достатъчно точни. От друга страна, числените характеристики могат да послужат за привеждане на стохастичния модел към детерминиран, но не и за целите на имитационното моделиране.

Целта на настоящия доклад е да предложи един подход, при който тази неопределеност може да се избегне. Това позволява да се

¹ Malcolm, D.G., J.H. Roseboom, C.E. Clarc, Application of a Technique for Research and Development Program Evaluation, Operations Research 10(3), 1959, p. 646-669.

² Clarc, C.E., Letter to the Editor—The PERT Model for the Distribution of an Activity Time, Operations Research 7, 1962, p. 405-406.

³ Виж Klastorin, T., Project Management. Tools and Trade-Offs, John Wiley & Sons, 2004, p. 50-53.

конструира функцията на плътността на разпределението за всеки отделен специфичен случай.

Теоретично целесъобразността на използване на бета-разпределението е обоснована от Ю. Кривенков през 1967 г.⁴. Неговите разсъждения се основават на следните съображения.

Продължителността на всяка дейност включва време $T = a$ за изпълнение на същинската дейност и време T' ($a \leq T' \leq b$) за преодоляване на възникналите при изпълнението проблеми. Времето за изпълнение на същинската дейност може да се разбие на n еднакви интервала, като вероятността на всеки интервал да възникне проблем е равна на p . Средното време за отстраняване на всеки проблем е равно на Δt ($n\Delta t = b - a$). След оценка на вероятността за възникване на проблем в i -ия интервал, при условие, че на предходните $i - 1$ интервала са възникнали h такива и известни преобразования се доказва, че плътността на продължителността на дейността има бета-разпределение.

Обосновката на Кривенков дава достатъчно основание да приемем, че продължителността на всяка технологична дейност е случайна величина с обобщено бета-разпределение.

Ще покажем, че за конструиране на адекватен модел на плътността на такова разпределение са достатъчни следните оценки:

1. Минимална продължителност на дейността. Тази величина отговаря на оптимистичното време a и представлява времето за изпълнение при идеални условия, т.е., когато не възникват проблеми. Определянето и се основава на технологичните изисквания за конкретната дейност.

2. Сложност на дейността. Под сложност тук ще разбираме количествената оценка за броя n на елементарните операции, на които може да се разложи дейността. Тази величина е различна за всяка от дейностите.

3. Трудност при изпълнение на дейността. Под трудност ще разбираме вероятността p за възникване на проблем при изпълне-

⁴ Представена е подробно от Голенко, Д.И., Статистическите методи на сетево планиране и управление, Наука, М. 1968, стр.70-73.

ние на елементарна операция. Тази оценка зависи по-скоро от изпълнителя на дейността (човешки фактор, качество на инструментите и машините, организация на работата и т.н.).

4. Средно време за отстраняване на задръжката Δt . Тази величина зависи преди всичко от качествата на изпълнителя на дейността.

Първата и втората от посочените оценки са специфични за конкретната дейност и са по-скоро с обективен характер. Третата и четвъртата зависят от изпълнителя на дейността и трябва да се има предвид, че са по-скоро субективни.

Ако при всяка елементарна операция вероятността за възникване на проблем е една и съща, то количеството на възникналите проблеми е случайна величина X с биномиално разпределение, която приема стойности $0, 1, 2, \dots, n$, а математическото очакване и дисперсията ѝ са както следва:

$$EX = np;$$

$$DX = np(1 - p).$$

Продължителността на технологичната дейност X' може да се определи по следната формула:

$$X' = a + \Delta t X.$$

Величината X' приема стойности $\{a, a + \Delta t, a + 2\Delta t, \dots, a + n\Delta t\}$, ($a + n\Delta t = b$), а за математическото очакване и дисперсията на X' се получава:

$$EX' = E a + \Delta t \cdot X = a + \Delta t np;$$

$$DX' = D a + \Delta t \cdot X = \Delta t^2 DX = \Delta t^2 np(1 - p).$$

Като вземем предвид, че $\Delta t = \frac{b - a}{n}$, окончателно получаваме

$$EX' = a + \frac{b - a}{n} np; \tag{4}$$

$$DX' = \frac{b - a}{n}^2 p(1 - p). \tag{5}$$

Предполага се, че случайната величина X' е с обобщено бета-разпределение с плътност от вида (1). За да определим параметрите на разпределението ще използваме метода на моментите. Математическото очакване и дисперсията на X' могат да се представят с формулите

$$EX' = \frac{\alpha b + \beta a}{\alpha + \beta}; \quad (6)$$

$$DX' = \frac{\alpha\beta}{\alpha + \beta} \frac{b - a}{\alpha + \beta + 1}. \quad (7)$$

От равенствата (6) и (7) могат да се изразят параметрите на разпределението⁵:

$$\alpha = \frac{EX' - a}{b - a} \left[\frac{EX' - a \cdot b - EX'^2}{DX'} - 1 \right]; \quad (8)$$

$$\beta = \frac{b - EX'}{b - a} \left[\frac{EX' - a \cdot b - EX'^2}{DX'} - 1 \right]. \quad (9)$$

Като заместим в (8) и (9) стойностите на EX' от (4) и DX' от (5) и преобразуваме, получаваме окончателно

$$\alpha = p \cdot n - 1; \quad (10)$$

$$\beta = 1 - p \cdot n - 1. \quad (11)$$

Към (10) и (11) следва да се добави и зависимостта

$$b = a + n\Delta t. \quad (12)$$

Нека разгледаме технологична дейност, чиято продължителност е случайната величина X' . Да разделим интервала от a до b на n интервала с дължина Δt . Нека P_k ($k = \overline{0..n}$) е вероятността да настъпят k прекъсвания на технологичната дейност и нека вероятността P'_i технологичната дейност да завърши във всеки от интервалите с дължина Δt е както следва:

⁵ Вадзинский, Р. Н, Справочник по вероятностным распределениям, Наука, С. П., 2001, с. 224.

- в интервала $a, a + \Delta t$ - $P'_1 = P_1 + \frac{P_2}{2}$;
- в интервала $a + \Delta t, a + 2\Delta t$ - $P'_2 = \frac{P_2 + P_3}{2}$;
- ...
- в интервала $a + (i-1)\Delta t, a + i\Delta t$ - $P'_i = \frac{P_{i-1} + P_i}{2}$;
- ...
- в интервала $b - \Delta t, b$ - $P'_n = \frac{P_{n-1} + P_n}{2}$.

При направените допускания бета-разпределението с параметри, изчислени с помощта на зависимостите (10), (11) и (12) добре апроксимира разпределението на случайната величина X' . В таблица 1 са показани стойностите на коефициента на детерминация при различни значения на p и n . Може да се направи заключение, че зависимостта се доближава до функционална.

Таблица 1

Стойности на коефициента на детерминация

p	$n = 5$	$n = 10$	$n = 20$
0,01	0,999931	0,999845	0,999742
0,05	0,998783	0,998475	0,999397
0,10	0,997057	0,998663	0,999729
0,20	0,996727	0,999483	0,999779
0,30	0,998689	0,999276	0,999924
0,40	0,999359	0,999724	0,999975
0,50	0,999182	0,999901	0,999994

Показаната връзка между параметрите на биномиалното и бета-разпределението от една страна, и на характеристиките на конкретната дейност и на конкретния изпълнител от друга, позволява създаване на модели при спазване на следната последователност:

1. Определяне на минималната продължителност, сложността, трудността на изпълняваната дейност и средното време за отстраняване на задръжката.

Минималната продължителност на дейността е показател, който е обективен и конкретен за всяка дейност и трябва да се определя на основата на съществуващите норми. Сложността на дейността (количество на елементарните операции) може да се определи чрез експертна оценка. Трудността (вероятността за възникване на проблем при изпълнение на елементарна операция) и средното време за отстраняването му могат да се определят на основа на миналия опит от работата на съответния изпълнител или чрез експертна оценка.

2. Определяне на параметрите на бета-разпределението на продължителността на технологичната дейност.

3. Апробиране на модела.

Известни са алгоритми за генериране на псевдослучайни числа с бета-разпределение, които дават възможност за реализация на имитационни модели.

Създаването на модели на отделните технологични дейности е предпоставка за моделиране на сложни производствени процеси. Описаният подход може да намери приложение при имитационно моделиране на мрежови графици и на мрежи за масово обслужване, съставени от канали с различна производителност и различна последователност на обслужване.

ФИНАНСИРАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛИЕТО В ЗЕМИ ПО НАТУРА 2000 – ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Гл. ас. д-р Дамян Кирчев
Икономически университет – Варна

Въведение

Европейският съюз (ЕС) води активна политика за справяне със загубата на биологичното разнообразие в него. Изграждането на европейската екологична мрежа НАТУРА 2000 в страните от ЕС е пряко следствие от тази екологична политика. Основната цел на НАТУРА 2000 е да осигури условия за защита и оцеляване на най-ценните и застрашени видове и местообитания за Европа. Изграждането на НАТУРА 2000 България е в много напреднал стадий и предстоящият програмен период (2014-2020 г.) е решаващ както за пълноценното функциониране на мрежата и нейното ефективно управление, така и за постигането на амбициозната цел на ЕС за опазване на биоразнообразието. По тази причина ЕС следва политика, което да гарантира по-добрата интеграция на инвестициите в НАТУРА 2000 в съответните национални политики и инструментите финансирането им.

В резултат от тази необходимост и съгласно чл. 8 на Директива 92/43/ЕИО на Съвета от 21 май 1992 г. за опазване на естествените местообитания и на дивата флора и фауна ЕС въведе единен стандарт за стратегическо планиране на дейностите по НАТУРА 2000, като задължи държавите-членки да разработят Национална приоритетна рамка за действие по НАТУРА 2000 (НПРД).

Целта на настоящия доклад е насочен в следните направления: изясняване на важността на Натура 2000 за реализиране на политиката по биоразнообразие и необходимостта от финансиране на дейностите по нея; проучване на досегашния опит в използването на финансовите инструменти и извеждане на възможностите за финансиране на земеделски дейности в земи по Натура 2000 в новия програмен период.

Цели на Натура 2000 и необходимост от финансирането ѝ

НАТУРА 2000 е общеевропейска мрежа, съставена от защитени зони, за да осигури дългосрочното оцеляване на най-ценните и застрашени видове и природни местообитания за Европа в съответствие с основните международни договорености в областта на опазването на околната среда и биологичното разнообразие. Налага се разбирането за биологичното разнообразие като природен капитал, в който са необходими инвестиции, но и който генерира обществени ползи.

Местата, попадащи в екологичната мрежа, се определят в съответствие с две от директивите на Европейския съюз в сферата на околната среда – Директива 92/43/ЕЕС за опазване на природните местообитания и на дивата флора и фауна (Директива за хабитатите) и Директива 79/409/ЕС, кодифицирана чрез Директива 2009/147/ЕС, за опазването на дивите птици (Директива за птиците).

Процесът по създаване на екологичната мрежа НАТУРА 2000 в България започва през 2002 г. с приемането на Закона за биологичното разнообразие. От 2002 г. до сега националният списък с потенциални места на НАТУРА 2000 непрекъснато се разширява. Понастоящем, националният списък със защитени зони съдържа 118 защитени зони за опазване на дивите птици и 231 защитени зони за опазване на природните местообитания. Броят на защитените зони за природните местообитания е увеличен с 3 морски зони. В момента по Натура 2000 е покрита 29,5% от територията на страната.

Като резултат от създаването на картата на екосистемите в България, е изчислено и площното разпространение на всеки един тип екосистема на територията на страната, посочено в табл. 1.

Таблица 1

Площно разпределение на екосистемите на територията на страната

Типове екосистеми	Площ в ха	% от обща площ	% от Натура 2000
Урбанизирани	678624	5,98	2,13
Земеделски	3784997	33,36	12,09

Тревисти	1215187	10,71	13,47
Горски	4373959	38,55	56,47
Храсталачни	716551	6,31	5,59
Площи с разпокъсана и без растителност	82237	0,72	1,20
Вътрешни влажни зони	20888	0,18	0,33
Реки и езера	225211	1,98	2,58
Морски	249581	2,20	6,15

Източник: НПРД за Натура 2000, България (2014-2020), септември 2013 г.

Направен е и допълнителен сравнителен анализ на площното разпределение на типовете екосистеми на територията на страната и площното разпределение на типовете земеползване в страната, съгласно карта на физическите блокове, представено в табл. 2.

Таблица 2

**Площно разпределение на типове земеползване
на територията на страната**

Типове земеползване	Площ в ха	Площ в%
Неуточнено земеползване	39211	0,35
Обработваеми земи	3220209	29,01
Трайни насаждения	192745	1,74
Урбанизирани територии	94606	0,85
Пасища, мери и ливади	860600	7,75
Смесено земеползване	1030400	9,28
Необработваеми площи	672	0,01
Храсти и затревени територии	834158	7,52
Дерета, оврази и промойни	68163	0,61
Полски пътища, прокари и промойни	46453	0,42
Гори	4275627	38,52
Водни площи и влажни зони	231384	2,08
Нарушени терени	42523	0,38
Голи и ерозирани терени	162760	1,47

Източник: НПРД за Натура 2000, България (2014-2020), септември 2013 г.

Прави впечатление, че част от площите по Натура 2000 са земеделски, което предполага стопанствата да бъдат компенсирани заради съществуващите природни ограничения.

Досегашният подход, въведен от Комисията през 2004 г. за финансиране на мрежата НАТУРА 2000 през периода 2007-2013 г., бе средствата за НАТУРА 2000 да са част от финансирането на различните секторни политики. Този подход бе избран, за да се гарантира, че управлението на защитените зони от НАТУРА 2000 ще е част от по-широка политика за управление на земите и водите. По тази причина мерки, свързани с НАТУРА 2000, присъстват в различните секторни програми за периода. Въпреки че е отчетен значителен напредък в реализацията на дейности, свързани с биологичното разнообразие, през периода 2007-2013 г. става ясно, че възможностите за съфинансиране за НАТУРА 2000 не са напълно използвани. По тази причина, за периода 2014-2020 г. се прилага нов подход на планиране на финансовите ресурси и в частност тези за реализация на политиката по опазване на биологичното разнообразие. Той се изразява на първо място в интегрирането на нуждите от инвестиции в биоразнообразието в основните инструменти за финансиране на ЕС, както и в постигане на синергия с финансирането, свързано с борбата с изменението на климата (например прилагането на екосистемни подходи за смекчаване и адаптиране). За да се постигне координация, инвестиционните нужди на НАТУРА 2000 на национално ниво са обвързани в обща национална приоритетна рамка за действие.

Досегашен опит в използването на финансовите инструменти

Финансовата подкрепа за изпълнението и управлението на дейностите по НАТУРА 2000 за периода 2007-2013 г. включва финансиране от съществуващите инструменти, а именно: Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР), Европейски фонд за рибарство (ЕФР), Европейски фонд за регионално развитие (ЕРРР), Европейски социален фонд, Кохезионен фонд, Европейски финансов инструмент за политика по околна среда LIFE+ и Седма рамкова програма. Повечето от инструментите, използвани за целите на НАТУРА 2000 през периода 2007-2013 г., са управлява-

ни на национално ниво чрез съответните оперативни програми. Програмите, които съдържат директно насочени към НАТУРА 2000 мерки, са: ОП „Околна среда 2007-2013г.“, ОП „Развитие на сектор рибарство“ и Програма за развитие на селските райони 2007-2013 г. (ПРСР). В този смисъл дейностите по НАТУРА 2000 са финансирани основно от ЕФРР, ЕЗФРСР и ЕФР. Освен тези основни инструменти, през периода 2007-2013 са използвани средства от програмата LIFE+, Седма рамкова програма, програмите за трансгранично сътрудничество, които съдържат насочен към екологията приоритет. Отношение към дейностите, свързани с НАТУРА 2000, имат и проекти, реализирани по ОП „Регионално развитие“ и ОП „Административен капацитет“, както и други чуждестранни и национални инструменти, като Българо-Швейцарска програма, Финансов механизъм на Европейското икономическо пространство, Норвежка програма, финансиране по линия на Предприятието за управление на дейностите по опазване на околната среда, Националния доверителен екофонд, Фонд „Научни изследвания“ както и форми на публично-частно партньорство. В областта на земеделското производство, основно значение има ЕЗФРСР.

По линията на ПРСР за периода 2007-2013 г. линия на обезпечение бяха Мярка 213 „Плащания по Натура 2000“ и Мярка 214 „Агроекология“. По М 213 равнището на използването на средствата включваше 6 237 537,06 евро, а по М 214 – 50 926 457,14 евро. Горски плащания по Натура 2000 и по агроекологични мерки не се прилагаха. Други свързани схеми за плащане за територията в зоните на Натура 2000 бяха М 213, М 226, М 313, М 321 и М 611.

М 213 стартира през 2011 г. За периода 2011-2012 г. са подадени 6110 заявления, като за финансиране са одобрени 5710 бр. До края на 2013 г. разплатени 98,56% от средствата по мярката. Подпомогнати са 102 защитени зони, а в девет от зоните няма забрана за земеделска дейност. Площите, заявени за подпомагане през 2013 г. по М 213 са общо 214 585,97 ха, което представлява 67% от обработваемите земи, допуснати за подпомагане в 93-те защитени зони по Натура 2000, 43% от пасищата, мерите и ливадите и 11% от трайните насаждения.

М 214 стартира през 2008 г. По време на изпълнението на мярката за агроекология по нея са постъпили 9292 заявления, като 8084 са одобрени. Делът на разплатените до края на 2013 г. средства са 98,4%¹.

Прилагането на мерките по ПРСР налага извод, че се наблюдава подобряване на административния капацитет и опростяване на процедурите, прилага се модел на взаимна обвързаност на интервенциите, подкрепени по отделните оси на ПРСР, както и необходимостта от точно фокусиране на подкрепата към конкретните нужди и ограничения, установени в процеса на предварително планиране на интервенциите по прилаганите мерки.

Възможности за финансиране на земеделието в земи по Натура 2000 в новия програмен период

Българската Национална приоритетна рамка за действие по Натура 2000 има две основни цели: Да се определят приоритетите за действие за ефективно управление на Натура 2000 като мрежа от защитени зони; Да се осойността разходите, необходими за управлението на мрежата.

Финансовите ресурси, необходими за Натура 2000 се разпределят в две основни групи дейности:

- ✓ За общото управление на национално и местно ниво;
- ✓ За дейности, които запазват или подобряват природозащитното състояние на местообитанията и видовете, включени в приложенията на Директивата за местообитанията и Директивата за птиците.

В табл. 3 е представено резюме на разпределението на необходимия финансов ресурс по отделните категории дейности.

Таблица 3

Необходим финансов ресурс за дейностите по Натура 2000 за периода 2014-2020 г.

Категоризация	Бюджет по категории дейности в евро	% от общия бюджет на ННПД
Обявяване на Натура 2000 места	7 500 000,00	0,40%

¹ Данните са от изпълнението на ПРСР 2007-2013 г. <http://prsr.governmentn.bg/>

Планиране на управлението	86 900 000,00	4,60%
Текущо управление на местообитанията и мониторинг	1 209 263 306,40	64,04%
Инвестиционни разходи	584 740 247,60	30,96%
<i>Общо за НПРД</i>	<i>1 888 403 554,00</i>	<i>100,00%</i>

Подготовката на качествена НПРД е от огромно значение, за да се гарантира по-добра интеграция на инвестициите в НАТУРА 2000 в съответните политики и инструменти за финансиране. Този процес на интеграция предполага финансирането на НПРД да има хоризонтален характер, като всеки от възможните финансови инструменти на ЕС има оптимално ниво на използване за нуждите на НАТУРА 2000 и принос в постигането на целите на опазване на биологичното разнообразие. За програмния период 2014-2020 г. се очаква основната част от приноса на ЕС към финансирането в областта на биологичното разнообразие да дойде от европейските фондове. Това са:

- ✓ **Европейски фонд за регионално развитие (ЕФРР) и Кохезионен фонд (КФ):** средствата са насочени към преодоляване на дисбаланси в структурното развитие на регионално и национално ниво. Тези фондове могат да предоставят помощ за финансирането на мерки, свързани с опазването на биологичното разнообразие, НАТУРА 2000, опазването и възстановяването на услугите от екосистеми и изграждане/развитието на зелена инфраструктура.
- ✓ **Европейски социален фонд (ЕСФ):** очаква се средствата да допринесат за постигането на целите на биологичното разнообразие чрез подпомагане на реформата в образованието и системите на обучение, адаптиране на уменията и квалификацията, повишаване на уменията на работната сила и разкриване на нови работни места.
- ✓ **Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР):** фондът има ключова роля за финансиране на дейности в областта на биологичното разнообразие. Инс-

трументът може да подпомага щадящи биологичното разнообразие практики за управление на земите, като допълва осигурените чрез ЕФРР или КФ възможности за еднократни инвестиции.

- ✓ **Европейски фонд за морско дело и рибарство (ЕФМДР):** финансовата подкрепа от този фонд е за опазване на биологичното разнообразие и развитие на рибарството като устойчив сектор с ефективно използване на ресурсите чрез "намаляване на въздействието на риболова върху морската околна среда" и "опазване и възстановяване на морското биологично разнообразие и екосистеми, както и услугите, които предоставят те" и с насърчаване на сектор „аквакултури“ за прилагане на практики с високо ниво на опазване на околната среда".

Освен тези инструменти, в многогодишната рамкова програма 2014-2020 г. са предвидени и други важни възможности. Такива са финансовите ресурси на рамковата програма на ЕС за научни изследвания и иновации **Horizon 2020** и програма **LIFE**, като единственият и ключов инструмент на ЕС, посветен на околната среда.

Общата селскостопанска политика (ОСП) представлява една от най-важните потенциални източници на финансиране управлението на земеделски земи в Натура 2000. Двата стълба на ОСП реализират действията по отношение на функционирането и структурата на политиката. Стълб 2 осигурява широк спектър от мерки, реализирани чрез многогодишната Програма за развитие на селските райони (ПРСР). Стълб 1 предвижда директни плащания на земеделските производители (а също така финансира други мерки, като например пазарни интервенции и възстановявания при износ).

Новото законодателство въведе промени, които са от значение за подкрепа на земеделието в земи по Натура 2000. От 2015 се въвеждат нови плащания: нова схема за основно плащане (или продължаване на съществуващата схема на плащане), екологични плащания и допълнително плащане за млади фермери. В допълнение, могат да се прилагат допълнителни компоненти на директните плащания, плащания за земеделски стопани в райони с природни

ограничения, както и обвързаните с производството плащания за селскостопански дейности, изправени пред затруднения (както и за дейности важни за околната среда).

Схемата за "зелено плащане" за земеделски практики е насочено към изменението на климата и околната среда. Състои се от три мерки, с които повечето земеделски производители трябва да съобразят: поддържане на постоянни пасища, разнообразяване на културите, както и поддържането на екологични площи. Поне 5% от обработваемата земя допустима за директни плащания трябва да бъде управлявана за екологични цели (например за запазване на ландшафта, поддържане на угари, тераси и др.). Земеделските стопани в земи включени в Натура 2000 ще трябва само да приложат практиките за екологизиране, които са съвместими с целите на Натура 2000. „Зелените плащания“ включват минимум 30% от бюджета по Стълб 1.

За защита на постоянните пасища в рамките на Натура 2000 се определят тези, които са екологично чувствителни, в т.ч. зони за торф или влажни зони. Земеделските стопани в тези зони нямат право да ги трансформират в обработваеми площи или пасища, поради което се компенсират чрез подпомагане. Това е отговор на съвременното изискване за по-доброто поддържане на съотношението на постоянните пасища и общата земеделска площ.

Земеделските производствени системи в земи по Натура 2000 често са трудоемки и финансово скъпи, което налага политиката да се насочва към действия за прекратяване или ограничаване на въздействието върху земите.

Осигуряване на стабилността на доходите за земеделските стопанства, инвестиране в инфраструктурата на стопанствата и повишаване на капацитета им за управление на земите (и добитъка) е с висок приоритет в системата на Натура 2000. Така в по-голяма степен може да се гарантира жизнеспособността на цялата земеделска система.

Освен възможностите по Стълб 1, през периода 2014-2020 г. за финансиране на дейности в земи по Натура 2000 могат да се използват и средствата по ПРСР. За развитие на селските райони се

включват мерки насочени към плащания по Натура 2000, плащания за райони с природни ограничения и биологичното земеделие, както и подкрепа за обучение, информация и съвети и бизнес развитие, инвестиции в материални активи и др. Важна е и помощта на фермерите в достъпа до пазари, създаването на групи производители, схеми за качеството на селскостопанските продукти и др. Мерките насочени към повишаване на сътрудничеството, иновациите и местното развитие (ЛИДЕР) могат да спомогнат за интегрирана подкрепа на дейности в земи от Натура 2000 от двата стълба на ОСП.

Настоящата ПРСР предлага **Мярка 12** свързана с плащания по Натура 2000 и рамковата директива за водите. Целите на мярката са насочени в следните приоритетни направления:

1. Възстановяване, защита и подобряване на екосистемите свързани със земеделието и горското стопанство, в т.ч.

- ✓ възстановяване, защита и подобряване на биоразнообразието, включително в Натура 2000, земите в райони с природни и други ограничения, земите с висока природна стойност, както и опазването на ландшафта;
- ✓ подобряване управлението на водите, предотвратяване и намаляване на замърсяването им от източници с пестициди и торове;
- ✓ защита на почвата от ерозия и подобряване на почвеното плодородие.

2. Насърчаване и ефективно използване на ресурсите и подпомагане на прехода към нисковъглеродни дейности и устойчивост на климата.

Мярката би имала съществен принос за опазването на видовете и местообитанията им в естествената им среда. Важността за опазването на биоразнообразието се основава на факта, че устойчивите екосистеми в добро състояние притежават голям потенциал за смекчаване на последиците от измененията на климата. Освен това мярката ще има положително въздействие върху намаляването на опасните вещества от селското стопанство върху водите и постигането на устойчивост в количественото и качественото използване на водите.

Реализирането на мярката ще се конкретизира с три подмярки: Подмярка 12.1 Компенсационни плащания по „Натура 2000“ за земеделски площи; Подмярка 12.2. Компенсаторни плащания за гори в Натура 2000 (от 2016 г.); Подмярка 12.3. Компенсаторни плащания за селскостопански райони, включени в плановете за управление на речните басейни (след юли 2016 г.).

Компенсационни плащания по „Натура 2000“ за земеделски площи обхваща земеделски стопанства, управляващи земи, попадащи в обхвата на защитените територии по Натура 2000. Подпомагането е под формата на годишни плащания на хектар земеделска площ за компенсиране на наложени ограничения (забрани) за земеделски дейности включени в съответната зона от Натура 2000.

В заключение може да се обобщи, че финансовото подпомагане на земеделието в земи по Натура 2000 е обществено необходима дейност. Възвращаемостта на инвестициите в биологичното разнообразие е сравнително бавна, но те имат незаменима роля не само за дългосрочното опазване на видовете и природните местообитания, но и за устойчивото развитие, защото този природен капитал предоставя екосистемни услуги от голямо значение за икономиката.

Използвана литература

1. Национална приоритетна рамка за действие (НПРД) за Натура 2000, България, за многогодишния финансов период 2014-2020 г., 2013.
2. Програма за развитие на селските райони, за многогодишния финансов период 2014-2020 г., МЗХ, 2014.
3. Financing Natura 2000, Guidance Handbook, EU Funding opportunities in 2014-2020. European Commission DG Environment. June 2014.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА ВЪТРЕШНИЯ КОНТРОЛ И ОДИТ В СЛЕДКРИЗИСНИЯ ПЕРИОД

Гл. ас. д-р Руслана Димитрова
Икономически университет – Варна

През последното десетилетие вътрешният контрол и одит белязоха значителни успехи в своето развитие и получиха заслуженото внимание и одобрение от страна на мениджмънта и заинтересованите страни.

През 2013 година организацията COSO актуализира рамката на най-популярния и доказал се във времето модел Вътрешен контрол – интегрирана рамка (1992)¹. Причините за промяната са свързани както с бизнес средата, ИТ-технологиите, нарастналите изисквания към финансова и нефинансова отчетност от действащите закони, стандарти и регулатори, така също и от нарастналите изисквания на заинтересованите страни. Фалитите и финансовата криза изместиха фокуса на риска и чувствителността на обществото към предотвратяване и избягване на измамите, което даде отражение на очакванията и изискванията към вътрешния контрол, одита и корпоративното управление. В практиката промените в модела започнаха да се реализират от началото на 2015 година. Института на вътрешните одитори в България също предприе действия в тази насока².

Целта на настоящия доклад е: **чрез систематизиране на промените в модела COSO Вътрешен контрол – интегрирана рамка от 2013 да се изведат предизвикателствата и възможностите за усъвършенстване на системата за вътрешен контрол и одит в следкризисния период.**

За постигането на целта се разглеждат следните задачи: систематизиране на промените в концепцията за вътрешен контрол

¹ Executive Summary, 2013 Internal Control – Integrated Framework
http://www.coso.org/documents/990025P_Executive_Summary_final_may20_e.pdf

² ИБО излезе с позиция и актуализира учебните си програми в съответстви с Рамката COSO 2013, www.iiabg.org

на модела COSO-IC от 2013; посочване на предизвикателствата и възможностите за усъвършенстване на СВК и одит.

Поради ограниченията в обема на доклада ще бъдат разгледани промените свързани с принципите характеризиращи компонентите на системата без да се коментират точките за фокусиране и другите промени в модела.

За рамката на модела COSO-IC от 2013 е характерно, че поддържа:

- ✓ три цели – оперативни, финансови и за съответствие с тази разлика, че е включено докладване за вътрешни и външни потребители както с финансова, така също и с нефинансова информация;
- ✓ петте компонента са обединени чрез 17 принципа и 81 точки на фокусиране;
- ✓ изискването да са налице и интегрирано да функционират петте компонента на системата обединени от 17-те принципа.

Анализът на излезлите официални документи и научни публикации³ позволява промените в модела COSO-IC от 2013 да се систематизират до следните:

- ✓ общо обхватни, отнасящи се до цялостната рамка – изведени са принципи и точки за фокусиране валидни за всички организации;
- ✓ в оформлението на рамката – има промяна в разположението на компонентите в куба “COSO“;
- ✓ в компонентите на системата за вътрешен контрол – чрез принципите и точките за фокусиране са конкретизирани характеристиките на компонентите, а за оценката на риска и контролните дейности са включени и нови характеристики.

³ Internal Control–Integrated Framework and Appendices; Internal Control–Integrated Framework Illustrative Tools for Assessing Effectiveness of a System of Internal Control, www.coso.org ; D’Aquila, J., COSO’s Internal Control–Integrated Framework, Updating the Original Concepts for Today’s Environment, October 2013 / THE CPA JOURNAL, <http://www.cpajournal.com/acc.htm>

- ✓ Финансовите цели са обогатени и включват финансова и нефинансова информация необходима за вътрешно и външно отчитане и докладване.

Най-съществената промяна е свързана с извеждането за всеки един компонент на системата за вътрешен контрол на обединяващи принципи и конкретизиране на техните характеристики чрез точки за фокусиране. Разработените принципи са широко обхватни и се отнасят за всички организации. Те са разбити по компоненти, но действат интегрирано. В случай, че един от тях не е действащ, оказва влияние на действието на останалите принципи и на ефективността на системата като цяло. Принципите се разпределят сред компонентите по следния начин:(виж таблица 1)

Таблица 1

**Разпределение на принципите по компоненти
на системата за вътрешен контрол**

Компонент	Принципи брой
Контролна среда	5
Оценка на риска	4
Контролни дейности	3
Информация и комуникация	3
Мониторинг	2

Принципите са основните понятия свързани с петте компонента на системата за вътрешен контрол. От таблица 1 е видно, че повече от половината от тях се отнасят за двата компонента **контролна среда и оценка на риска**, което подчертава тяхната значимост за ефективността на системата за вътрешен контрол. Те са изградени така, че влияят на взаимовръзките между компонентите на системата и тази зависимост следва да се отчита при проектирането, функционирането и оценката ѝ. За компонента Контролна среда са изведени следните принципи: (виж таблица 2)

Принципи относящи се за компонента Контролна среда

Номер на принципа	Наименование на принципите относящи се за компонента Контролна среда
1	Организацията демонстрира ангажираност на почтеност и етични ценности.
2	Съветът на директорите демонстрира независимост от управлението и органите за надзор на функционирането и резултатите от вътрешния контрол.
3	Ръководството с борда установява надзор, структури, системи за отчитане и линии за докладване, както и следващите си пълномощия и отговорности за постигане на целите.
4	Организацията демонстрира ангажимент за привличане, развитие и задържане на компетентните лица за постигане на целите.
5	Поемане на индивидуална отговорност при изпълнението на задължения свързани с вътрешния контрол и постигане на целите.

Определението и принципите, свързани с контролната среда, остават непроменени от рамката на модела от 1992. От таблица 1 се вижда, че контролната среда е компонент, който се характеризира с най-голям брой задължителни принципи. Пропуските и слабостите в този компонент оказват влияние при оценката на рисковете свързани с грешни твърдения дължащи се на измами, незаконни действия и корупция. Контролната среда обхваща дейностите свързани с управлението и етичното поведение на персонала и Съвета на директорите. По този начин тя влияе както на процеса управление на риска чрез надзорните органи, така също и на подходящото разпределение на отговорностите, отчетността и докладването за изпълнението на целите. Подчертава се, че една добре проектирана и действаща контролна среда е предпоставка за ефективна система за вътрешен контрол, защото принципите, които я формират проникват и въздействат на всички останали компоненти. В актуализирания модел за компонента Оценка на риска са систематизирани следните принципи:(виж таблица 3)

Принципи относящи се за компонента Оценка на риска

Номер на принципа	Наименование на принципите относящи се за компонента Оценка на риска
6	Организацията определя ясни цели, които да позволят идентифициране и оценка на риска свързан с тях.
7	Организацията идентифицира и анализира рисковете за постигането на своите цели в рамките на предприятието като основа за определяне на това как трябва те да се управляват.
8	Организацията отчита възможността за измами при оценката на рисковете за постигането на целите.
9	Организацията идентифицира и прави оценка на промените, които могат значително да повлияят на системата за вътрешен контрол.

Формулираните принципи за характеристика на компонента Оценка на риска позволяват да се разграничи: характера на процеса управление на риска и неговите етапи – идентификация, оценка, анализ и отговор на риска; неговото фокусиране е подчинено на целите на организацията и обхваща вътрешни и външни фактори на всички управленски равнища относящи се до финансова и нефинансова информация за вътрешните и външни форми на докладване; изрично се подчертава необходимостта от особено внимание от страна на вътрешния контрол на риска от измами и превантивност при неговото разкриване; промените в законодателната рамка и регулирането, бизнес модела, отчетността, технологиите и растежа на бизнеса са конкретен риск, който следва да се отчита и управлява. За компонента Контролни дейности в актуализирания модел са систематизирани следните принципи: (виж таблица 4)

Таблица 4

Принципи относящи се за компонента Контролни дейности

Номер на принципа	Наименование на принципите относящи се за компонента Контролни дейности
10	Организацията избира и разработва контролни дейности, които допринасят за намаляване на риска за постигане на целите в приемливи нива.

11	Организацията избира и разработва общи контроли над технологиите за постигане на целите.
12	Организацията реализира в действие контролните дейности чрез политики и конкретни процедури.

Посочените принципи за компонента Контролни дейности обръщат внимание на следното: контролните дейности са вградени и съобразени с бизнес процеса, оперативната дейност и използваните технологии; те включват микс от различни видове контроли и са балансирани така, че да имат връзка и възможност за редуциране до приемливите за организацията равнища риск на всички управленски равнища; ръководството установява отговорност и отчетност свързана с контролните дейности позволяваща тяхното своевременно осъществяване и актуализиране. За компонента Информация и комуникация са систематизирани следните принципи: (виж таблица 5)

Таблица 5

Принципи относно се за компонента Информация и комуникация

Номер на принципа	Наименование на принципите относно се за компонента Информация и комуникация
13	Организацията получава или генерира и използва съответната качествена информация в подкрепа на функционирането на вътрешния контрол.
14	Организацията изгражда вътрешна комуникация за целите, функционирането и отговорностите на вътрешния контрол.
15	Организацията изгражда външна комуникация по въпроси свързани с функционирането на вътрешен контрол.

Изведените принципи за компонента Информация и комуникация подчертават ролята на качествена информация и комуникация за: функционирането на системата за вътрешен контрол; разбиране на своето място и поемане на отговорност от персонала в контролния процес; вътрешната и външна комуникация, която е важна за ръководството, Съвета на директорите, надзорните органи и заинтересованите страни; ефективната работа и резултат на всички останали компоненти на системата. За мониторинга са систематизирани следните принципи: (виж таблица 6)

Таблица 6

Принципи относящи се за компонента Мониторинг

Номер на принципа	Наименование на принципите отнасящи се за компонента Мониторинг
16	Организацията избира, разработва и изпълнява текущи или специални оценки за да се установи дали компонентите на вътрешния контрол са налице и функционират.
17	Организацията оценява и докладва своевременно и по подходящ начин пропуските и слабостите във вътрешния контрол до лицата, които отговарят за предприемане на коригиращи действия, включително на мениджмънта и на Съвета на директорите.

Актуализираната рамка чрез посочените принципи подчертава, че мониторингът може да бъде текущ и специален и да се осъществява на различни управленски равнища при използването на различни подходи, техники и органи. При оценката се изисква да се отчете интегрираното функциониране на всички компоненти и принципи отнасящи се за системата за вътрешен контрол. Принципите и свързаните с тях точки на фокусиране не целят да утежнят оценката на системата, а да подпомогнат организациите при проектирането, осъществяването и функционирането на системата за вътрешен контрол.

Въз основа на направения анализ на промените в модела Вътрешен контрол – интегрирана рамка от 2013 може да се **обобщи следното**:

В актуализирания модел се предоставя по-пълна и актуална концептуална рамка и практически примери за вътрешен контрол съобразен с промените в бизнес средата, технологиите, управлението на риска и нарастналите изисквания към бизнеса от страна на законодателството, регулаторите и заинтересованите страни.

От началото на 2015 в практиката се реализират промените в модела Вътрешен контрол – интегрирана рамка от 2013. Естествено е да възникне въпроса какви предизвикателства има за преодоляване и какви възможности за реализиране отнасящи се до организацията, функционирането и ефективността на вътрешния контрол и одит в следкризисния период.

Първата група предизвикателства за мениджъри и вътрешни одитори се отнасят до критериите за оценка на ефективността на система-

та за вътрешен контрол. За целта е препоръчително да се оцени дали са налице и функционират ли интегрирано всички елементи на системата за вътрешен контрол и могат ли да се разпознаят и оценят принципите, които ги характеризират и техните конкретни точки на фокусиране. Особено прецизно следва да се характеризират, оценят и документират принципите отнасящи се за контролната среда и оценката на риска, защото те оказват пряко или косвено влияние на действието на всички останали принципи. Всички слабости свързани със системата е препоръчително да се документират като се посочи техния характер, по какъв повод и от кого са разкрити. Вниманието е необходимо да се насочи и към рисковете отнасящи се както за бизнес процесите, оперативната дейност и измамите, така също и за качеството на финансовата и нефинансова информацията необходима за функционирането на системата, отчитането и докладването.

Втората група предизвикателства и възможности за вътрешните одитори и мениджмънта са свързани с оценката и подбора на контролните дейности дали са съобразени както с рисковете свързани с постигането на целите, изискванията в счетоводните стандарти за финансовата и нефинансова информация необходима за вътрешното и външно докладване, съответствието със законите и регулаторите, така също и с ефективното и интегрирано функциониране на принципите отнасящи за всеки един от петте компоненти. В тази насока е препоръчително те да си взаимодействат и координират действията си с външните одитори, регулаторните органи, вътрешните и външни заинтересованите страни.

Третата група предизвикателства и възможности са свързани с усъвършенстване на методологията и технологията на вътрешния одит в съответствие с новите технологии и критерии за мониторинг и оценка на ефективността на системата за вътрешен контрол, рисковете и качеството на финансовата и нефинансова информация.

В заключение може да се направи **следният извод**: Промените в модела COSO Вътрешен контрол – интегрирана рамка от 2013 са не само предизвикателство за одитори, счетоводители и мениджъри, а и възможност за адаптиране на системите за вътрешен контрол към проблемите на бизнеса в следкризисния период.

РОЛЯТА НА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ ПРИ АНАЛИЗА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

*Гл. ас. д-р Даниела Георгиева
Икономически университет – Варна*

Относно подходите за оценяване на ефективността от стопанската дейност на едно предприятие има много гледни точки, приоритет се отдава на различни показатели в зависимост от целите на оценката, както и според спецификите в дейността на оценяваното предприятие. Така например за промишлени предприятия от особено значение са показателите за оценка на ефективността на разходите, за предприятията от сферата на услугите или търговията, основният критерий е насочен към приходите, които те генерират и т.н. Безспорно оценката на ефективността е нужна на заинтересованите лица за получаване на полезна информация за бизнеса на предприятието, за възможността му да генерира доход и за възвращаемостта на ресурсите му. Тя стои в основата на оценката на инвестиционната привлекателност и от особено значение е правилния подход за нейното установяване.

Целта на настоящия доклад е да се акцентира върху ползата от модели, базирани на паричните потоци за анализ и оценка на ефективността от дейността на предприятието.

В теоретичните и практико-приложните изследвания в областта на финансовия анализ се наблюдава изключително разнообразие от подходи, модели, показатели за установяване на ефективност. Това многообразие е полезно, тъй като предоставя методика за анализиране от различни гледни точки и с акценти върху едни или други обстоятелства от дейността. Погледнато в исторически план, интересът към възможностите за оценка на ефективността от дейността на предприятието датира от началото на миналия век.

Развитие на показателите за оценка на ефективността

20те – 30те години на 20ти век	60те - 80те години на 20ти век	90те години на 20 век
Рентабилност на капитала; Рентабилност на чистите активи; Модел „Дюпон“; Възвращаемост на инвестициите.	Доход на една акция; Коефициент за съотношение между пазарната и балансовата стойност на капитала; Коефициент за съотношение на пазарна цена към доход на една акция; Оперативна чиста печалба; Остатъчна оперативна печалба.	Икономическа добавена стойност; Пазарна добавена стойност; Балансирана система от показатели; Парична добавена стойност; Акционерна добавена стойност; Парична възвращаемост на инвестициите.

Първите модели за измерване и оценка на ефективността на предприятията, се появяват през 20-те години на 20 век. Тези модели са сравнително лесни за приложение и се основават единствено на счетоводни данни от финансовите отчети. Те се фокусират върху установяване на доходността, която реализира предприятието, посредством използването на *коефициенти на рентабилност*. В най-общ план, коефициентите за рентабилност се изчисляват като съотношение на финансовия резултат за периода към определен структурен елемент от ресурсите на предприятието (активите) или от източниците на тези ресурси (собствения капитал или пасивите). Особено полезен е моделът на американската корпорация „Дюпон“, който дори и в най-опростения си вариант, позволява изследване на влиянието на комбинация от фактори като нормата на печалба и обръщаемостта на активите върху рентабилността на тези активи.

В следващите години, с развитието на капиталовите пазари са разработени модели за оценка на ефективността от позицията на инвеститорите, в които се търси съпоставимост на резултатите от дейността с пазарната цена на предприятието. Предлагат се показа-

тели като *Доход на една акция, отношение на пазарната към балансовата стойност на капитала, отношение на пазарната цена към дохода на една акция* и др. Тези показатели дават възможност за оценка на ефективността от инвестирането в капитала на съответното предприятие, тъй като носят полезна информация за евентуалната доходност от инвестицията спрямо нейната цена.

Друго направление за оценка на ефективността в този период е интересът към икономическата печалба и разработените от М. Милър и Ф. Модилияни показатели *Остатъчна оперативна печалба* и *Чиста оперативна печалба*. Без да навлизаме в детайли в самите изчислителни процедури на двата показателя, ще отбележим, че ефективността от дейността на предприятието е налице тогава, когато счетоводната печалба покрива разходите по привличане на капитала.

През последните години вниманието на специалистите в областта на финансовия анализ излиза извън чисто счетоводната материя и се насочва към измерване на ефективността посредством по-общи икономически показатели като стойността, която предприятието създава над първоначалната стойност на капитал, с който оперира. Особено популярни стават нови модели, основани на добавената стойност като *Икономическата добавена стойност EVA*, *Пазарната добавена стойност MPV* и др. Основната идея на показателят EVA е да се работи с такава ефективност, че да се гарантира, процентът на доходност, изискван от инвеститорите. С други думи, добавената стойност възниква, ако рентабилността на активите на дружеството надхвърли средната стойност на капитала. Показателят EVA се основава на изчислението на остатъчната оперативна печалба, но вземайки предвид редица корекции на нетната оперативна печалба след данъци, които са свързани преди всичко с изменения произтичащи от прилагането на принципа за текущо начисляване. Самите корекции и последователността на прилагането им са запазена търговска марка на компанията „Стьюард и Стърн”. Изчисляването му е сравнително сложно, поради което по-често се използва от специалисти – финансови анализатори, изисква допълнителна вътрешнофирмена информация и на практика използването

му от външни потребители на базата на публичната информация от годишните финансови отчети на предприятията е затруднено.

Моделът EVA е доразвит и е представен показателят *Пазарна добавена стойност* (MVA). Той е предназначен специално за предприятия, чиито акции се търгуват на борсата. Показателят може да се изчисли или на база текущи цени на акциите на предприятието или на база прогнозна информация за очакваните бъдещи стойности на икономическата добавена стойност до края на съществуването на предприятието.

Както е видно в специализираната литература се среща изключително многообразие от подходи и модели за измерване на ефективността от дейността на предприятието. Всички тези показатели са с доказана полезност, широко се използват в практиката, обект са на много научни изследвания. Следва да се обърне внимание на едно особено важно обстоятелство. В основната си част всички тези показатели се базират на информация от счетоводния баланс на предприятието и в някои случаи на отчета за приходите и разходите. В специализираната литература се представени редица ограничения на аналитичните показатели, произтичащи от слабостите на самите финансови отчети¹. Най-често споменаваните слабости са неспазване на изискванията на счетоводните стандарти, формален подход към изготвянето на финансовия отчет, който води до неправилно класифициране на елементите в него, липсата на признати обезценки на активи, въпреки наличието на обективни доказателства за тях, компенсиране на вземания и задължения и др.² В съвременното счетоводство, в отговор на изискванията на сложните счетоводни стандарти, все по-често се прилагат приблизителните счетоводни оценки при оценяване и представяне на активите, пасивите и на капитала на предприятието. Не без основание може да се изрази становището, че значителна част от активите, пасивите и капитала на предприятието на практика се представят в счетоводния ба-

¹ Виж Костова, Н., Финансово-счетоводен анализ, „Актив-К“ ООД, Варна, 2010 г.; Тодоров, Г. Финансово-счетоводен анализ на предприятието, ИК „Геа-принт“, Варна, 2008 г., с. 40.

² Жильцова, Ю., Бухгалтерский баланс как информационная база финансового анализа, <http://elibrary.ru>, 13.05.2015.

ланс с помощта на приблизителни, а не на детерминирани оценки. В специализираната литература се посочва, че често данните се основават на „интуицията и субективното възприемане на обекта от счетоводителя и/или оценителя”³. Много примери могат да бъдат дадени в подкрепа на становището: в резултат на начисляването на амортизация и обезценки може да се счита, че нетекущите материални активи се представят по приблизителна счетоводна оценки; периодичното тестване на материалните запаси за обезценка, както и най-широко разпространената в практиката средно-претеглена цена също водят до приблизително оценяване на остатъците от запаси; инвестиционните имоти, отчитани по справедлива стойност, както и финансовите активи, обявени за продажба преоценени по справедлива стойност в края на отчетния период; обезценката на несъбираемите вземания на базата на субективните очаквания на ръководството за тяхната реална събираемост, водят отново до представяне на тези отчетни обекти по приблизителна оценка в баланса. Специфични задължения, каквито са провизиите за персонала, за гаранции, за отсрочени данъци се оценяват и представят в баланса по приблизителни счетоводни оценки. Всички тези операции се отразяват в състава на текущия финансов резултат или на друг елемент на собствения капитал на предприятието. Следователно и той може да се счита за приблизително оценен.

Въпреки, че се считат за достатъчно достоверна оценка на стойността, не бива да се пренебрегва обстоятелството, че приблизителните счетоводни оценки са свързани с преценки въз основа на последната налична и надеждна информация, често се основават на субективни преценки за бъдещите парични потоци и пазарни стойности, а и могат да бъдат съществено манипулирани.

Налага се изводът, че счетоводния баланс, който е основният информационен източник за изчисляването на редица показатели за оценка на ефективността на всяко едно предприятие е субективно

³ Виж Монева, И., Емпирично изследване на използването на справедливата стойност на активите във финансовите отчети на предприятията, „Качество и полезност на счетоводната информация”, сборник с доклади от научна конференция, „Наука и икономика”, ИУ - Варна, 2012 г., с. 326.

мнение на неговото ръководство за промените във финансовото и имущественото състояние на предприятието на базата на неговата собствена оценка за полезността. А както е известно тази оценка би била различна от гледна точка на различията в интересите на отделните субекти. Неоспоримият факт от дейността на предприятието са паричните потоци и те следва също да бъдат взети предвид при оценката на ефективността му.

Ето защо е удачно да се обърне по-специално внимание на някои показатели, основани на паричните потоци, които биха могли да допълнят моделите за оценка на ефективността. За целта е подходящо използването на показатели като⁴:

✓ *Парична обрращаемост на капитала* – изчислява се като отношение на масата на паричния поток към приходите и дава полезна информация за това срещу един лев от приходите на предприятието какви реални парични постъпления са реализирани;

✓ *Ефективност на паричните потоци от основна дейност* – за установяването и парични постъпления от основна дейност се отнасят към приходите от оперативна дейност. Показателят се фокусира конкретно върху основната дейност на предприятието като най-важна за постигане на ефективност;

✓ *Рентабилност на паричните потоци* – коефициентът е отношение между нетния паричен поток към финансовия резултат за периода и сочи срещу един лев от нетната печалба или загуба какъв нетен паричен поток е реализиран;

✓ *Парична възвращаемост на активите* – показателят може да се установи като масата на паричния поток за периода се отнесе към балансовата стойност на активите и показва възвращаемостта на активите на предприятието, но в парично изражение;

Предимство на тези коефициенти е сравнително лесното им изчисление на базата единствено на информация от годишните финансови отчети, което ги прави удобни за използване от външни потребители. Едновременно с това, с тяхна помощ анализаторът

⁴ Виж Костова, Н., цит.съч.

може да добие представа за ефекта от различни начисления във финансовия резултат, които не са придобили парично изражение и могат да се окажат манипулативни.

Интерес представляват и някои съвременните модели за оценка на ефективността, основани на паричните потоци. Такива са *възвращаемост на инвестиция капитал базирана на паричните потоци (CFROI)*, *паричната добавена стойност (CVA)*. Първият показател се основава на хипотезата, че капиталовият пазар високо оценява способността на предприятието да генерира парични потоци. CFROI в най-опростена форма може да бъде представен като съотношение на всички парични потоци на дружеството за определен период от време (който може и да е по-дълъг от един отчетен период) спрямо размера на инвестиция капитал (активите). Обичайно се сравнява със среднопретеглената цена на капитала (WACC), за да се определи дали предприятието е добавило стойност ($CFROI > WACC$) или е загубило стойност ($CFROI < WACC$)⁵. Когато възвращаемостта превишава среднопретеглената цена на капитала, предприятието работи ефективно и създава стойност за собствениците си, по-висока от алтернативните инвестиции. Към настоящият момент показателят е възприет в практиката на световноизвестни консултантски предприятия като „Бостън консултинг груп”, „Делойт и Туш”, „ПрайсуотърхаусКупърс”, посочва се, че моделът е по-предпочитан в сравнение с други подобни показатели, в частност EVA⁶.

На базата на възвращаемостта на инвестиция капитал може да се установи и *паричната добавена стойност (CVA)* от предприятието. Тя се разглежда като алтернатива на цената на капитала, но в парично изражение, тъй като определя остатъчните парични потоци, генерирани от инвестициите в предприятието на различни нива. Показателят е особено полезен за оценка на ефективността от гледна точка на инвеститорите, тъй като дава информация за добавената

⁵ Виж Касърова, В., Модели за финасова диагностика в стойностно базираното управление, <http://eprints.nbu.bg/508/>

⁶ Тодоров, Л., Съвременни модели за оценка на бизнеса, „Нова звезда”, София, 2014 г., с. 32

стойност в предприятието над среднопретеглената цена на капитала.

Налага се изводът, че непрекъснато променящата се икономическа реалност и стремежът на счетоводната теория и практика да отговори на новите предизвикателства водят след себе си промени и в утвърдените с времето методики за оценяване и анализиране на ефективността. Обогащването на подходите за изследване на ефективността чрез обхващането и на показателите за паричните потоци би довело до по-пълна и по-вярна картина на резултатите от дейността на всяко предприятие.

Анотация

Настоящият доклад представя ролята на аналитичните показатели, основани на информация за паричните потоци на предприятието във връзка с оценката на ефективността от дейността. Използването на тези показатели, като допълващи утвърдените модели за анализ на ефективността, се обосновава с все по-широкото прилагане на приблизителните счетоводни оценки, които представят субективната оценка на ръководството за финансовото състояние на предприятието и изменението в него през периода.

Ключови думи: *финансов анализ, ефективност, приблизителни счетоводни оценки.*

НОВИТЕ ПРАВИЛА ОТНОСНО ПРУДЕНЦИАЛНИТЕ ИЗИСКВАНИЯ ЗА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ

Гл. ас. д-р Румяна Маринова
Икономически университет – Варна

Един от резултатите от финансовата и икономическа криза и очакван отговор от страна на регулаторните институции, целящ повишаване на доверието във финансово-кредитната система, е въвеждането на глобален стандарт за ликвидност като част от рамката Базел III. Тази мярка и последвалите промени в европейското законодателство, хармонизирани в контекста на рамката Базел III, наложиха нови правила и пред българския банков сектор. Въведените през 2014 г. нови изисквания за капиталови буфери и управление на риска ще се отразят на българските банки, като някои от очакванията са те да доведат до по-консервативни практики в кредитния процес.

Предвид икономическото значение на банковия сектор както в национален, така и в международен мащаб, целта на настоящия доклад е извършването на преглед и задълбочен анализ на новите правила, които поставят и нови параметри пред дефинирането на рисковата чувствителност както на сектора, така и на икономиката като цяло.

Идеите, заложи в архитектурата на рамката Базел II, е чрез създадената тристълбова система да се постигнат достатъчно балансиращи капиталови равнища, които по най-пряк начин кореспондират със създадения рисков профил на конкретната банкова институция. Този модел е подчинен на една обща философия и е предназначен да осигури по-висока маневреност на банките при изграждането на системите за управление на риска, по-висока рисковата чувствителност и създаване на адекватни размери на необходимия капитал на банката, изграждане на по-ефективни системи за управление на риска в банките. Въпреки това според редица автори правилата, заложи в рамката Базел II не са напълно пригодени за условията на глобална финансова криза като не отчитат своевременно някои

ключови променливи в кризисния период. Някои от слабостите на финансовата система в периода преди кризата са¹:

- Прекомерен кредитен растеж;
- Недостатъчно ликвидни буфери;
- Висока степен на системния риск;
- Непригодена за условията система за управление на рисковете.

На този фон през 2009 г. страните-членки на G-20 приемат споразумение за въвеждане до края на 2011 г. на нови регулаторни правила, залегнали в рамката Базел III. Както те сами посочват, целта на тези нови правила се състои във „формирането на капитал с високо качество, с увеличено покритие на риска, намаляващ процикличността и засилващ изискванията за бъдещо провизиране на банковите кредити”².

Считаме, че изясняването на прехода от първата рамка Базел I, приета през 1988 г. до Базел III е достатъчно дискутирано и може да се представи по следния начин.

На схемата по-долу е представен процеса на развитие на рамката „Базел”:

¹ Миланова, Ем. Новата философия на Базел III, сп. Диалог, бр.1, 2012 г., с. 3.

² Commission Services Staff Working Document, “Possible Further Changes to the Capital Requirements Directive”, Consultation Paper, 2010, p. 1.

Развитие на изискванията на Базел

Базел 1

1988 – стандартни статични изисквания за капитал за покриване на кредитния риск

1996 – добавят се правила за пазарния риск

Базел 2

1998-2003 разработване
2007 приложение

Стълб 1 – капиталова адекватност и за оперативен риск

Избор между стандартни и напреднали подходи

Стълб 2 – Вътрешни процеси

Стълб 3 – Оповестяване

Базел 3

2013-2019 постепенно

Допълнителен капитал за контрагентен кредитен риск

Коефициенти за ликвидност
Коефициент на финансова автономност

Допълнителни противоциклични буфери
Допълнителни буфери за систематичен риск

Разнообразни подходи за изчисляване на капиталовите изисквания за деривативи, репа и други.

Източник: PwC's Academy, www.pwc.com

Схема 1 – Развитие на изискванията на рамката „Базел”

Накратко промените, въведени с Базел III могат да бъдат обобщени в няколко аспекта³:

- Въведена е нова дефиниция за капитала от първи и втори ред като са извадени някои активи;
- Въвеждане на защитен капиталов буфер и антицикличен капиталов буфер, чиято цел е да повишат способността на банките да реагират на стресови ситуации;
- Повишени глобални стандарти за измерване на ликвидността;
- Насърчаване на провизирането на банковите кредити, което не е само исторически базирано, а е и ориентирано към бъдещето.

Всъщност новата рамка е специфична форма на регулиране както на микроикономическо, така и на макро ниво. На микропруденциално ниво е въведено изискване за по-висок размер и по-

³ Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems (rev. June 2011), Basel Committee on Banking Supervision, pp. 12-13.

високо качество на капитала, по-добро покритие на рисковете, въвеждане на коефициент на ливъридж като предпазен механизъм за режима, основан на рискове, и нов подход към ликвидността. На макропруденциално равнище „ДКИ IV изисква формирането на капиталови буфери в добри времена, които могат да бъдат използвани в период на криза, както и други мерки за преодоляване на системния риск и взаимосвързаността”.⁴

Предложените капиталови и ликвидни буфери са многократно по-големи в сравнение с предходната регулаторна рамка. Съгласно изискванията на Базел III банките трябва да разполагат с базов собствен капитал в размер на 4,5% (в сравнение с 2% при Базел II) и с капитал от първи ред в размер на 6% (в сравнение с 4% при Базел II) от рисково претеглените активи. Базел III също въвежда допълнителни капиталови буфери:

- а) задължителен буфер за запазване на капитала от 2,5% ;
- б) антицикличен капиталов буфер по преценка, който дава възможност на националните регулатори да изискват допълнително до 2,5% капитал в периоди на силно нарастване на кредитите.

Освен това с Базел III се въвежда и минимален коефициент на ливъридж в размер на 3% и два задължителни коефициента на ликвидност. Коефициентът на покритие на нуждите от ликвидност изисква всяка банка да поддържа достатъчно висококачествени ликвидни активи, за да покрива общия размер на нетните си парични потоци в продължение на 30 дни.

Разпоредбите на новото Базелско споразумение за капитала, т. нар. Базел III са въведени на ниво Европейски съюз с приемането през 2013 година на Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета за осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници, за изменение на Директива

⁴ СТАНОВИЩЕ на Европейския икономически и социален комитет относно „Предложение за регламент на Европейския парламент и на Съвета относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници“, COM(2011) 452 окончателен – 2011/0202 (COD), 2012, с. 2.

2002/87/ЕО и за отмяна на Директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО и Регламент 575/2013/ЕС относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на регламент №648/2012/ЕС. Беше предвиден изключително кратък срок за въвеждане на двата нормативни акта в законодателствата на държавите-членки, като те са приети за прилагане в сила от 01.01.2014 г. Уместно е да отбележим, че приетия Регламент се счита за първа крачка към въвеждането на т. нар. „Единен надзорен наръчник” (Single rulebook), водещ до максимална хармонизация на третирането на институциите в Европейския съюз (ЕС).

Целта, залегнала в Регламента и Директивата, е подобряване на качеството и въвеждане на нови надзорните стандарти на глобално, вкл. на европейско ниво. Приемането на Регламента води до обособяване на пруденциалните изисквания към банките и инвестиционните посредници относно капитала, ликвидността, управлението на рисковете и вътрешното корпоративно управление в самостоятелен правен акт на ЕС, което е прецедент спрямо текущата практика в областта на банковото регулиране. Това от своя страна налага редица изменения в приложимото законодателство на страните-членки.

Поради възприетият от ЕС подход, а именно използването на регламент, който само в редки и специфични случаи позволява гъвкавост при своето прилагане, в случая на България процесът води до либерализиране на някои пруденциални разпоредби спрямо установеното досега по-консервативно местно надзорно третиране на банките от страна на БНБ.

Основните нови моменти в споразумението Базел III, съответно директивата и регламента, които имат значение за надзорната рамка за банките в България, са свързани с въвеждането на няколко режима на капиталови буфери, които донякъде компенсират отпадането на възможността за нормативно установяване на минимална капиталова адекватност от 12% за банките в България. Директивата за капиталовите изисквания предвижда въвеждане на стандартизиран режим на надзор върху ликвидността и нивата на ливъридж. Тъй като този вид надзор почива на правила, които все още не са окончателно приети от Базелския комитет, в който към настоящия

момент няма минимално определени нива на ликвидност и на ливъридж. Въвежда се изцяло нов режим за третиране на експозициите към централни контрагенти и за определяне на корекции на кредитните оценки при експозиции в сделки с деривати.

Въвеждането на глобалната регулаторна рамка Базел III в европейското законодателство чрез Директива 2013/36/ЕС (CRD IV) на практика доведе до създаването на следните нови капиталови буфери⁵:

- предпазен капиталов буфер (the capital conservation buffer),
- специфичен за всяка банка антицикличен капиталов буфер (the countercyclical buffer),
- буфер за системен риск (the systemic risk buffer),
- буфер за глобална системно значима институция - ГСЗИ (the global systemic institutions buffer) и
- буфер за друга системно значима институция - ДСЗИ (the other systemic institutions buffer).

В изпълнение на изискванията, въведени с Директивата и Регламента на ЕС, Управителният съвет на БНБ прие решение за поддържане на предпазен капиталов буфер от всички банки, както и изискване за определяне на капиталов буфер за системен риск от рисково претеглените експозиции в страната, формирани от банките, произтичащи от *Наредба № 8 от 24 април 2014 г. на БНБ за капиталовите буфери на банките*, а именно:

- а) Предпазен капиталов буфер - с неговото въвеждане се цели да се избегнат бъдещи ситуации, в които при наличие на затруднения за банките да се използват държавни помощи. Чрез този буфер се осигуряват допълнителни средства, които да се използват при необходимост от възстановяване и реструктуриране на финансова институция в условията на криза. Изключително актуален е в контекста на кризата с „Корпоративна търговска банка” АД от предходната година. Определено е, че банките следва да поддържат предпазен капиталов буфер от базов собствен капитал от първи ред

⁵ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:176:0338:0436:BG:PDF>, видяна на 11.04.2015 г.

(Common Equity Tier 1 - CET 1) равняващ се на 2.5% от общата сума на тяхната обща рискова експозиция. Интерес представлява моментът, от който този буфер следва да има действие, а именно: от влизането в сила на *Наредба № 8 от 24 април 2014 г. на БНБ за капиталовите буфери на банките*, обнародвана в Държавен вестник на 13 май 2014 г. Това на практика означава, макар и въведен след края на първото тримесечие на 2014 година, банките у нас да започнат формирането на този капиталов буфер още през текущата година на въвеждането му.

- б) Капиталов буфер за системен риск – идеята за формирането на този буфер така, както е представена още от рамката Базел III и в следствие намерила пряка регламентация в Директивата и Регламента, е да се съхранят натрупаните към настоящия момент капиталови резерви в банковата система, както и предотвратяване и „намаляване на ефекта от дългосрочни нециклически системни или макропруденциални рискове, които биха могли да предизвикат смущения във финансовата система”.⁶ Определеният размер на буфера е в размер на 3% от рисково претеглените експозиции в Република България, а по преценка на БНБ се прилага и за експозиции в трети държави. Правилата, касаещи буферът за системен риск влизат в сила от 31 декември 2014 г. и се прилага към всички банки в страната. От своя страна Българската народна банка е изпълнила един от основните си ангажменти, като е уведомила Европейският съвет за системен риск (ЕССР) на 11 ноември 2014 г. за капиталовия буфер за системен риск.⁷

Както вече посочихме пакетът ДКИ IV/РКИ въвежда изискванията за изчисляване на съотношението на капиталова адекватност, съотношението на базовия собствен капитал от първи ред и съотношението на капитала от първи ред, както и капиталовите изисквания за кредитен, пазарен и операционен риск. По този повод са определени минималния размер, елементите и структурата на собс-

⁶ Вж www.bnb.bg, видяна на 12.04.2015.

⁷ Вж. www.bnb.bg/banksupervision/, видян на 05.04.2015.

твения капитал на кредитните институции и минималните капиталови изисквания за поеманите от тях рискове, както и изискванията за оповестяване. Определени са съотношенията на капиталова адекватност като процент от общата рискова експозиция, както следва:

- Съотношение на базов собствен капитал от първи ред – 4.5%;
- Съотношение на капитал от първи ред – 6% и
- Съотношение на обща капиталова адекватност – 8%.

Елементите на базовия собствен капитал са дефинирани в чл. 26 от РКИ, а критериите за признаването им са определени в чл. 28, като едно от основните изисквания е „те да са на разположение на кредитната институция за неограничено и незабавно ползване за покриване на рискове или загуби веднага след възникването им”.

Независимо от сравнително краткия период, изминал от въвеждането на новите изисквания за банковия сектор вече са налице и първите изследвания за резултатите от тяхното прилагане.⁸ Без да подценяваме обхвата, сериозността и аналитичните методи, които са използвани, считаме, че всякакви изследвания, проведени в периода от една година от приемането на новите правила, не следва да се приемат с огромна степен на доверие, тъй като първо - не обхващат един цял отчетен период в дейността на банките, и второ – няма създадена достатъчна база за сравнение при тяхното прилагане, което пък намалява процента на надеждност на информацията, която те носят, тъй като са извършени към 30.06.2014 година.

Във връзка с въведените изисквания за формиране на капиталови буфери интерес представлява според нас и отношението между свободния капитал към общия размер на собствения капитал (капиталов ресурс) в практиката на българските банки. След извършен от нас анализ на седем финансови отчета⁹ и Доклади за надзорно

⁸ Вж. CRD IV – CRR / Basel III monitoring exercise, European Banking Authority, March 2015. Изследването обхваща периода до 30.06.2014.

⁹ Към датата на написване на доклада публикувани са годишните отчети на девет банки, извършващи дейност на територията на страната като две от тях все още не са представили задължително изискуемите Доклади за оповестявания според регламент 575/2013. Това са: Банка ДСК ЕАД, Алианц Банк България АД, Уникредит Булбанк АД, Райфайзенбанк АД, СЖ Експресбанк АД, Централна кооперативна банка АД, Инвестбанк АД.

оповестяване във връзка с изискванията на чл.70 от Закона за кредитните институции и на Регламент 575/2013 на ЕС. Базирайки изчисленията си на публикуваните официални данни се установява, че средните стойности на свободния капитал след капиталови буфери към собствения капитал варират в диапазона 19 – 26%, което осигурява достатъчно ресурс на банките за преодоляване на кризи от различен характер. Съществуват и изключения, при които това съотношение е едва 5% („СЖ Експресбанк” АД, при данни за 2013 г. според Базел II 14%) и 34-36% при „Уникредит Булбанк” АД и „Инвестбанк” АД. Направихме опит да потърсим данни за две от големите банки с българско участие, но за съжаление едната нямаше все още публикуван ГФО и Доклад за оповестяване според регламент 575/2013 („ПИБ” АД), а другата („ЦКБ” АД) – имаше изготвен ГФО за 2014 година без в него да са оповестени подобни данни и все още нямаше публикуван Доклад за задължително оповестяване според Регламент 575/2013. Основният извод, който се налага е, че банките имат стабилна и адекватна капиталова позиция за покриване на рисковете, които са характерни за дейността им. Банките предвиждат капиталов буфер, както спрямо регулаторните изисквания за капиталова адекватност, така и спрямо необходимата капиталова база, получена като резултат на вътрешен анализ на адекватност на капитала. Този капиталов буфер е резултат основно на следваната политика за капитализацията на печалбите от предходни години и разумното управление на риска и определянето на „рисковия апетит” в дейността, поради което считаме, че посочените банки имат и достатъчно стабилна позиция на първичния капитал.

В заключение следва да подчертаем, че основната поука от кризата в банковия сектор е, че въвеждането на по-строги правила е закъсняло, поради което ефектът от нея имаше толкова тежки последици върху банковата система. Тези правила в комбинация с новите концепции, заложили в МСФО 9 – *Финансови инструменти*, поставящи акцента върху провизиране (обезценяване) на кредити, насочен към бъдещето чрез използването на подхода на „очакваните загуби”, биха способствали за намаляване на негативните последици от различни стресови ситуации в дейността на банките, като ги направят по-устойчиви.

МАКРОПРУДЕНЦИАЛНОТО РЕГУЛИРАНЕ КАТО ИНОВАТИВЕН ПОДХОД ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ЕФЕКТИВЕН НАДЗОР ВЪРХУ ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР

*Гл. ас. д-р Недялко Вълканов,
Икономически университет – Варна*

Промените в пазарната среда от последните няколко десетилетия налагат необходимостта от нов поглед спрямо надзорната и регулаторна рамка на финансовия сектор. От своя страна, глобалната финансова криза, започнала в края на 2007 г., послужи като катализатор за въвеждането на иновативни регулаторни практики и механизми. Обект на анализ в доклада е макропруденциалният регулаторен подход, чрез който финансовият сектор се третира като интегрирана съвкупност от взаимно обвързани институции, притежаващи индивидуални равнища на системна значимост. Разглежда се концептуалната рамка на макропруденциалното регулиране, както и част от спецификите при прилагането на съответния инструментариум.

Ключови думи: *финансов сектор, регулации, макропруденциално регулиране, регулаторни структури.*

Съгласно традиционните подходи за регулиране на финансовия сектор, осъществяването на индивидуална надзорна дейност спрямо отделните видове финансови институции е достатъчна гаранция за постигане на регулаторна ефективност. В последно време тази теза е подложена на критичен анализ, особено след избухването на глобалната финансова криза в края на 2007 г. Практиката на редица страни потвърди необходимостта от промяна при институционализирането на отделните национални регулаторни режими в посока създаване на такива надзорни институции, които да третират финансовия сектор на системно равнище. По този начин концепцията за *регулиране на финансовия сектор чрез установяване на благоразумни правила и норми за поведение (т.е. чрез прилагане на макропруденциално регулиране)* от желана цел в посока търсене на регулаторен перфекционизъм се превръща в необходим и ключов елемент на съвкупната регулаторна среда.

Интересът към макропруденциалното регулиране се поражда през последните няколко десетилетия паралелно със засилващия се интегритет на глобалната финансова система¹. В периода след 2000 г. се появяват и първите научни изследвания, свързани с тази проблематика, а малко по-късно централните банки и регулаторите на водещите икономики създават свои звена за изготвяне на макропруденциални анализи. Сътресенията в глобалния финансов сектор от 2007-2008 г. са най-новият катализатор в посока развитието на макропруденциалните подходи за регулиране, а непосредствен отговор намираме в създаването на Европейския съвет за системен риск и Съвета за финансова стабилност².

Като основни предпоставки за прилагане на макропруденциалния регулаторен подход могат да бъдат посочени: 1) необходимостта от фокусиране на системно равнище, а не толкова на ниво „отделна финансова институция“; 2) основаването на регулаторните стратегии на принципа на конкурентния неутралитет (*competitive neutrality*), т.е. всички участници в системата, които биха могли да породят нестабилност да бъдат включени в обхвата на регулациите, както и 3) отдаване значение на пазарната самодисциплина в рамките на цялостния регулаторен режим.

Значението на посочените предпоставки се минимизира или дори пренебрегва от традиционните подходи за регулиране на финансовия сектор, но тенденцията е те да заемат все по-важно място в съвременния дебат относно избора на адекватен надзорен режим. Същите могат да послужат и като опорни точки в намирането на работещо решение по отношение на т.нар. „граничен проблем“ (*boundary problem*), който се свързва с избягването на регулациите от страна на отделни финансови институции чрез навлизането им в нерегулирани сектори. Дейности като „сенчестото банкиране“

¹ За първи път терминът „*macroprudential regulation*“ е използван в непубликуван документ на „Комитета Кук“ (организацията предшественик на Базелския комитет за банков надзор), а по-късно и в публикации на Bank of England. По-подр. вж. Clement, P. The term "macroprudential": origins and evolution. *BIS Quarterly Review*, 2010, p. 59.

² De Nederlandsche Bank. *Towards a More Stable Financial System: Macroprudential Supervision at DNB*. 2010, p. 12.

(shadow banking) и нарочно създадените от банките дружества със специална цел (SPVs) с цел секюритизация на активи са свидетелство за лесно избягване на поставените регулаторни ограничения. Бурното развитие на отделни финансови сектори и появата на сложни деривативни инструменти в последно време води до допълнително изостряне на споменатия проблем. Някои от обвиненията за настъпването на глобалната финансова криза през 2007 г. са свързани именно с липсата на адекватен надзор спрямо значителна част от споменатите иновативни продукти и дейности. В тази връзка, може да се направи и паралел с дефинираната от Джордж Стигълър концепция за пленяване на регулатора (regulatory capture) — ситуация, при която регулиращите агенции постепенно попадат под доминацията на регулираните от тях сектори и вместо да защитават публичния интерес започват да работят в тяхна полза.

С какво се характеризира макропруденциалният регулаторен подход и кое го отличава от доминиралата преди него стратегия на надзорна дейност, концентрирана по отношение на отделните сфери от финансовата практика? Като негова ключова особеност, а също така и като иновативен момент в тази насока, неминуемо може да бъде посочено наличието на стратегическа ориентация. Фокусирането на подхода върху интегритета от: непокривани до този момент от регулаторите сфери на системен риск; състоянието на сложна взаимосвързаност между отделните финансови институции и пазари, както и необходимостта от отчитане на цялостната рискова изложеност на даден финансов сектор или група от системно важни посредници може да се третира като негово основно предимство. На следващо място, следва да бъде посочена и *конкретната цел* на макропруденциалното регулиране. За разлика от търсеното от традиционните регулатори осигуряване на стабилност на отделните финансови институции, при макропруденциалния подход тази цел вече се свързва с постигане на стабилност и защита на цялата финансова система³. Дефинирането на целта на макропруденциалното регулиране потвърждава неговото висшестоящо позициониране по

³ Borio, C. *Towards a macroprudential framework for financial supervision and regulation?* BIS Working Papers No 128, 2003, p. 2.

отношение на останалите елементи от регулаторната практика, а именно регулирането на отделните сектори и участници във финансовата система, което може да бъде назовано и като надзор на микроравнище. В това отношение е редно да се уточни, че тази дейност в никакъв случай не следва да се разглежда като алтернатива или отрицание на индивидуално насочените (свързани с конкретни сектори от финансовата система) регулаторни практики. Нещо повече, макропруденциалният подход може да се възприеме и като своеобразна надстройка към цялостната регулаторна система на финансовия сектор, чрез която се осигурява постигането на следните две ключови предимства: 1) осигуряване на координация между отделните надзорни политики на всички останали финансови регулатори и 2) осигуряване на пълна защита на съвкупната финансова (а следователно и върху цялостната икономическа) система. Тяхното постигане обаче би било възможно единствено при възприемането на двата типа регулатори (микро и макропруденциалните) като допълващи се елементи в състава на единен механизъм⁴.

Интерес в тази насока представлява и *отношението към риска*. Докато при традиционните регулаторни практики той се възприема като екзогенен по отношение на конкретен регулиран сектор, то при макропруденциалния регулаторен подход рискът се дефинира както като външен, така и като вътрешен, в рамките на целия финансов сектор. Така например традиционните регулаторни практики обосновават наличието на индивидуална рискова обремененост по отношение на отделните типове финансови институции. Проявлението на кредитен, пазарен, ликвиден, валутен, операционен и т.н. рискове е присъщо за функционирането на финансовата система като преодоляването им е приоритет на отделните финансови посредници. От своя страна, надзорът върху овладяването на тези базисни рискове е прерогатив на отделните микрорегулаторни институции. В рамките на своята ежедневна практика, чрез осъществяване на контрол спрямо поднадзорните си лица, микрорегулиращите агенции оказват пряко или косвено влияние върху тяхното взаимодействие с посочените рискови категории.

⁴ Георгиев, Л., Н. Вълканов. Финансово посредничество. Трето допълнено и преработено издание, Варна, 2014, с. 287.

За разлика от тях макропруденциалните регулатори боравят с по-мощни рискови категории. Основната заплаха, чието противодействие те търсят е наличието на системен риск във всичките му възможни проявления. Пряко зависим от множество вътрешни и външни за конкретната финансова система фактори, системният риск може да настъпи в резултат от събития като прекомерна кредитна експанзия, концентрация на високорискови сделки и операции, провал на финансовата инфраструктура, появата на „финансова зараза“ (financial contagion) и т.н.⁵ Комплексният характер на съвременната финансова система напълно подкрепя необходимостта от идентификация на подобни глобални заплахи, противодействието на които би могло възможно единствено чрез намирането на адекватна превантивна стратегия на макрониво.

Именно като такава следва да се третира и макропруденциалната регулаторна дейност, в чийто инструментариум попадат и основни механизми за защита, а именно пруденциалните антициклични инструменти. Такива са капиталовите буфери, механизмите за осигуряване на ликвидна подкрепа и инструментите срещу генериране на системен риск. Именно тяхната липса при функционирането на традиционните микрорегулатори, използващи отделни рисково базирани количествени инструменти в допълнение към надзорните си практики по лицензиране, контрол и санкциониране, е друга предпоставка в подкрепа на тезата за необходимостта от обособяване на макропруденциалните регулаторни институции като самостоятелни звена, допълващи рамката на регулаторния режим⁶.

Различия спрямо традиционните практики съществуват и по отношение на тяхното *институционално оформление*. Противоположно на класическите регулаторни институции, които под формата на надзорен орган – супервайзър осъществяват мониторинг „отдолу-нагоре“ (чрез микрострестестове и надзорни отчети и оценки), макропруденциалните регулатори действат „отгоре-надолу“ със

⁵ С понятието „финансова зараза“ се визира опасността от пренасяне на финансови сътресения между отделните страни и икономики. По-подр. вж. Allen, Fr., D. Gale, Financial Contagion, Journal of Political Economy, 2000, vol. 108, No.1.

⁶ По-подр. вж. Osinski, J., K. Seal, L. Hoogduin. Macroprudential and Microprudential Policies: Toward Cohabitation. IMF Staff Discussion Note, 2013.

статут на институцията, чиито основни аналитични „оръжия“ се явяват следенето и интерпретирането на набор от ключови макроиндикатори, както и провеждането на макрострестестове. От гледна точка на тяхното конкретното позициониране като част от общата регулаторна рамка на дадена икономика, съществуват различни варианти. В зависимост от избрания подход за институционализиране на регулаторния режим – институционален, функционален, интегриран или двойствен (Twin Peaks), съществуват и различни варианти за конкретно позициониране на макропруденциалния регулаторен орган⁷. Налагаща се в последно време практика е обособяването на самостоятелен и независим орган за макропруденциален надзор, но също така не липсват и варианти за неговото интегриране в структурата на вече съществуваща регулаторна институция (напр. централната банка)⁸. На конкретното институционално позициониране на макропруденциалния надзор следва да се гледа по-скоро като на своеобразна формалност, доколкото водещият принцип тук е свързан с изпълняваните от него функции. Именно от тази гледна точка анализите се концентрират около разбирането за макропруденциалното регулиране като своеобразен подход, а не като институционално превъплъщение. Неговата успеваемост би следвало да се търси в това доколко чрез прилагането на макропруденциални политики ще се постигне ефективно противодействие на цикличността и системния риск, а едва на второ място може да се търси отговор на въпроса за най-удачното му институционално ситуиране.

На следващо място, могат да бъдат маркирани отделните *етапи* при провеждането на макропруденциалната регулаторна дейност. *Първият етап* включва мониторинг и анализ на широк набор от външни и вътрешни за системата индикатори. Това са отделни количествени и качествени показатели, свързани със състоянието на

⁷ Повече за алтернативните подходи за институционализация на регулаторните структури – вж. Георгиев, Л., Н. Вълканов. Финансово посредничество. Трето допълнено и преработено издание, Варна, 2014, с. 277-280.

⁸ Така например в страни като Великобритания, Франция, както и в ЕС действат самостоятелни макропруденциални регулаторни органи, докато в САЩ, Швейцария, Германия и Япония прилагането на макропруденциалния надзор е делегирано на някоя друга регулаторна институция.

външната среда – макроикономическа, пазарна, политическа, правна и т.н. Допустимо е приоритизиране при отчитането на отделни групи от индикатори, съобразно характера на провежданата макропруденциална политика. В рамките на *втория етап* се извършва подготовка за използване на съответния инструментариум, който да бъде приложен на по-късна фаза. *Третата стъпка* се състои от активиране на избрания инструментариум. Активирането на капиталови и ликвидни буфери, налагането на ограничения и рестрикции и предоставянето на ликвидна подкрепа очертават пределите на неговия обхват. Съществено участие в този процес имат и конкретните регулаторни структури (микрорегулиращи агенции), като именно те транслират макропруденциалните инструменти на ниво отделна институция или пазар като ги въвеждат и гарантират тяхното изпълнение. *Четвъртият етап* е свързан с оценка на предприетите мерки и прилагането (при необходимост) на съответните корективни действия. Важна особеност тук е невъзможността за даване на категорична и конкретна оценка на резултатите от приложението на макропруденциалната политика⁹.

Описаните накратко особености на макропруденциалната регулаторна дейност подкрепят тезата за иновативния характер на макропруденциалното регулиране. Доколко неговият инструментариум ще успее да окаже ефективно противодействие на системния риск във финансовия сектор ще бъде обект на бъдещи анализи и дискусии. Това, което може да бъде потвърдено е необходимостта от въвеждане на съвременен и адекватен на промените на пазарната среда подход за регулиране на финансовата система. Заслужени претенции да бъде такъв има макропруденциалното регулиране.

Използвана литература

1. Георгиев, Л., Н. Вълканов. Финансово посредничество. Трето допълнено и преработено издание, Варна, 2014.
2. Allen, Fr., D. Gale, Financial Contagion, Journal of Political Economy, 2000, vol. 108, No.1.

⁹ Вж. De Nederlandsche Bank. Towards a More Stable Financial System: Macroprudential Supervision at DNB. 2010, pp. 23-24.

3. Borio, C. Towards a macroprudential framework for financial supervision and regulation? BIS Working Papers No 128, 2003.
4. Clement, P. The term "macroprudential": origins and evolution. BIS Quarterly Review, 2010.
5. De Nederlandsche Bank. Towards a More Stable Financial System: Macroprudential Supervision at DNB. 2010.
6. Osinski, J., K. Seal, L. Hoogduin. Macroprudential and Microprudential Policies: Toward Cohabitation. IMF Staff Discussion Note, 2013.

КРИТИКА НА ПАРАДИГМАЛНИ МОДЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ПРАВНОТО РЕГУЛИРАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ

Гл. ас. Ивайло Беев

Университет за национално и световно стопанство – София

Юриспруденцията утвърждава, че „правната система регулира обществени отношения, които се поддават на трайно уреждане“. Икономическите отношения са вид обществени отношения и следователно – като такива, също са обект на правно регулиране. Това заключение логично води до извода, че **икономическата система е предпоставена от правното устройство**. Последното – на свой ред, е разписано съобразно конституцията.

Същевременно класическата политическа икономия, въвеждайки концепцията за „икономическата база (*субструктура*)“ и „обществената надстройка (*суперструктура*)“, определя икономическите отношения като базови и в този смисъл – за определящи обществените отношения в надстройката. В този смисъл икономическите отношения предпоставят останалите обществени отношения, включително и правната система. Казано иначе: според постулатите на политическата икономия, **икономиката задава правото**.

Очевидно е, че е налице **противоречие**. Именно това определя изследователския интерес към взаимовръзката „макроправно и макроикономическо регулиране на обществените отношения“.

* * *

Един от водещите мотиви за провеждането на такова изследване е недостатъчността на оригинална българска научна литература по проблематиката. Всъщност наличните изследвания са насочени към оценка на въздействието на регулациите (така при: Пашев, Вълев и Брусарски, 2007; ИПИ, 2007; МС, 2009 и др.), които (в методологичен аспект) са основани на икономическата логика на анализа «разходи-ползи». «Вакуумът» се запълва основно с чуждестранна литература, но с посочената методологическа особеност и практическа насоченост (основно издания на ОИСП).

В традицията на западната научна литература, изследванията по поставената проблематика са центрирани в парадигмата на „Конституционния икономикс“ (така при: Buchanan, 1985, 2000; Buchanan, Tullock, 1962, 1999 и др.) или в съвместното разглеждане на „правото и икономиката“ (така при: Cooter, Ulen, 2000; Nickels, McHugh 1993 и др.). От представителите на западната научна мисъл най-близо до целите на изследването са работите на Persson и Tabellini (в съавторство и поотделно: 2002, 2003, 2004, 2012 и др.), както и на Acemoglu и Robinson (2005, 2012 и др.). Трудовете на последните могат да се окачествят като забележителни именно със стремежа за въвеждане на методология за оценка на макроикономическите ефекти от законодателните промени (трансформации). На от гл.т. на автора на настоящото изследване, **предлаганата методология описва, а не изчислява** въпросните ефекти, което снижава тяхната научно-приложна стойност.

Друга причина е констатираната от автора тенденция въпросната проблематика да се полага изцяло в контекста на институционалния икономикс (така при: Попов, Седларски, 2012; Баренбойм, Гаджиев, Мау, Лафийски, 2006; Веленто, Елисеев, 2006; Столяров и кол., 2002; Withman, Gergacz, 2002 и др.). Подобен подход има своите методологически основания, но е едностранчив – с оглед интердисциплинарния характер на проблема. На практика липсва икономически анализ на юридическите регулации и породените от тях икономически ефекти (в частност за изследването – на макроикономическо равнище). Казано иначе (основна теза): **губи се «превода» на юридическите идеи в количествени величини, които да са икономически интерпретируеми и относими към определени икономически концепции.** Същевременно се констатира и противоположната тенденция: анализа на икономическите регулации да не надхвърля рамките на юридическата наука (така при: Пенев, Зартов, 2004; Стойчев, 2010; Колев, 2010; Друмева, 2013 и др.), както и отделни аспекти на предложената тематика да се полагат в полето на публичните финанси (така при: Стоянов, 1997; Брусарски, 2012 и др.). При последните, основен акцент в анализа е върху т.нар. «публични блага», с което се навлиза в изследователското поле на икономикса на благосъстоянието и данъчното облагане.

Оценката на ефектите от промените в законодателството или: оценката на въздействието на законодателството, е обществена необходимост, която резултира в ангажимент на ЕК (2003г.) за въвеждане на интегрирана методика за оценка на икономическите, социалните и екологичните последици от промените в законодателството (Commission Impact Assessment system, накратко: IA). В най-синтезиран вид процедурата по IA преминава през следните етапи:

1. Формиране на работна група Impact Assessment Steering Group (IASG): по конкретен проблем, в конкретна дирекция на ЕК. Проиграва се тест за значимост относно необходимостта за IA.
2. Изработване на „пътна карта“ и интегриране в Strategic Planning and Programming cycle (SPP).

Този етап е итеративен и изисква комуникация (консултации, становища) с експерти от останалите дирекции на ЕК, както и със социалните партньори и заинтересувани общности (браншови организации, други НПО). Като самите консултации са във стандартен формат (разработен на пет нива: от „А“ до „Е“). Освен ефективност, тази процедура предполага и кохерентност на проекта. Това е спорно.

Финалният акт на този етап е Доклад, който се представя на Impact Assessment Board (IAB), като времето необходимо за изработването му е приблизително 52 седмици. Има специални изисквания към доклада: да е до 30 страници, да е написан на „не технически“ език, към него да има резюме в максимален обем от 10 страници и то задължително да включва изводите от икономическия анализ.

3. Представяне на Доклада пред IAB.

Решението относно това: коя инициатива подлежи на такава оценка, е на специален орган – Impact Assessment Board (IAB), който е в състава на Secretariat General. Процедурата изисква поне 4 седмичен период, в който членовете на борда да бъдат запознати и консултирани относно инициативата. На базата на този Доклад се изработва окончателно Становище на борда, като предвиденото техническо време за изработването му е между 2 и 8 седмици. На

този етап се проиграва втори тест за значимост (т.е. относно необходимостта от ІА).

Това е съществена разлика с практиката възприета в САЩ. Американската система, сравнена с Европейската, показва две фундаментални различия. На първо място: по промулгирането на законите (или по-общо: по отношение на законодателната процедура). На следващо: предварително се задава праг на същественост, който възлиза на 100 млн.щ.д.. Кумулативния анализ на тези две условия показва, че американската система залага на количествен критерий и не се интересува от политическото въздействие. Докато при европейската система целта – при „първия прочит“ на инициативата, е да се определи дали тя изисква въвеждането на нормативна регулация или резултира в общностна политика.

4. Обсъждане и приемане от ЕК (и последващи процедури по промулгация).

От представеното особено внимание трябва да се обърне на т.нар. „тест за значимост“ – с оглед на липсата на ясен количествен критерий (така както е в американската система). Теста включва три важни етапа:

А) Идентифициране на икономическите, социалните и екологичните зони на влияние от предлаганата регулация.

Б) Количествена оценка на най-значимите аспекти.

В) Качествен и количествен посекторен анализ.

Посочените три стъпки („етапи“) са взаимнообвързани. Идентифициране на икономическите, социалните и екологичните зони на влияние от предлаганата регулация, се осъществява на база стандартно разработени въпросници (!). След идентифициране на зоните на влияние, количествената оценка се осъществява на основата на поддържани от Евростат база данни за приложимите индикатори, а посекторния анализ е сведен до идентифицираните на етап „А“ зони на проявление на ефекта от регулацията. Пример¹: с цел нама-

¹ Примера е пресъздаден по PART III: ANNEXES TO IMPACT ASSESSMENT GUIDE LINES (http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/commission_guidelines/docs/iag_2009_annex_en.pdf, с. 42-43), основен документ: IMPACT ASSESSMENT GUIDELINES (http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/commission_guidelines/docs/iag_2009_en.pdf).

ляване на смъртните случаи при пътно-транспортните произшествия с автомобили, се въвежда регулация за задължително оборудване на старите модели автомобили с ново поколение въздушни възглавници. Процедурата по IA оценя ефекта от регулацията така: от статистиката се вземат данни за броя на автомобилите попадащи в обхвата на регулацията; от производители на такова оборудване се извежда средна стойност на необходимите разходи и... производението дава икономическия ефект (!).

За монетаризирането на ефекта от регулацията се вземат пред вид и разходите на засегнатите страни от регулацията. За целта се използва т.нар. Standard Cost Model (SCM), който се прилага за оценка на този аспект от въздействието, както на отделна регулация (закон), така и на законодателството в цялост (!?). Сравнителния анализ на вариациите на SCM, използван в различни страни, показва несъществени отклонения относно представените по-долу характеристики и методология на този модел.

Първо. При всички идентифицирани случаи на официална приложение на SCM, те се използват за оценка на „административната тежест (вар.: бремене, разходи)“, която създава регулацията. Използва се калкулация от типа:

$$AB = (H \times W) \times (NB \times F) \quad (1)$$

където: *AB* (*administrative burden*) – калкулирана стойност на административната тежест; *H* – брой часове, необходими за прилагането на регулативните дейности; *W* – почасова ставка; *NB* – брой на засегнатите дейности; *F* – честота на засягане.

Второ. В SCM се разграничават три равнища (във вар. UK: 4) на изчисление на административното бремене: такова възникващо за държавата, бизнеса и домакинствата. Методиката е сходна с тази описана по-горе.

Трето. Изчислява се показател именуван като „*net social costs*“, който също се взема пред вид при количествената оценка на ефекта от въвеждането на регулацията (по възприетата в ЕК терминология: оценка на въздействието, IA). Той се изчислява по формула:

$$Net\ social\ costs = Net\ private\ costs + 3rd\ Party\ costs - 3rd\ party\ gains \quad (2)$$

Видно от представеното с уравнение (2) този показател по-скоро е ориентиран към калкулиране на макро-ефект и е далеч от парадигмалната представа за калкулиране на социални разходи, т.е. cost-benefit analysis (CBA), имайки пред вид остойносттаване на базата на социална норма на дисконтиране – въпреки, че процедурно преминава през сходни етапи: определяне на засегнатите сфери на дейност, избор на индикатори и т.н.

Очевидно SCM не е „*първото най-добро решение*“ и е спорно дали е „*второто добро решение*“ или „*третото лошо решение*“. Множество са слабостите в този подход на IA и в частност на SCM.

Първо. От представеното е видно, че при IA са ангажирани огромен брой участници, процедурата е тромава и продължителна във времеви план и „окомерните“ (т.е. качествените) оценки предполагат аритметичните. Статистика: нормативно предвиденото време (стандартна процедура) за IA е приблизително година и половина; десетки хиляди са итеративните процедури за т.нар. интервюта (само за UK и само за 2007 г., проведените интервюта са 8`500, ангажирани 16 дирекции и над 200 експерти...), с които се определят засегнатите сфери и тежестта на засягане. Последната е качествена, а не количествена оценка, рейтингувана в скала от 1 до 3 (във вар.: до 5). В крайна сметка избора принадлежи на IASG, който очевидно се предопределя от компетентността на участниците в групата...

Второ. Горното предполага следното, а именно: приложението на SCM е обречено, а от там – съмнителна е и IA, когато с регулацията се засягат множество индустрии, опериращи в различни сектори.

Трето. Административното бреме, респ. разходи, които създава дадена регулация има различна тежест за различните по големина фирми. Пример (на база българския опит): планиране на отпуските. Оказа се, че при SME това е *causa perdituta*. И ако планирането на отпуските поражда такъв проблем, какъв би бил той по отношение на останалите регулации, пораждащи преки парични разходи за фирмите!? Това от една страна. В друг аспект, осредняването на оценката за административната тежест, води неглежирането на разходната структура в различните по големина фирми. Последното

води до формиране на индуцирани сравнителни „предимства“ у едни фирми, за сметка на други. Като следствие от това се променя пазарната структура – ефект, който никои не осмисля.

Четвърто. Пак във връзка с административната тежест (разходи) – за едни икономически субекти те са бремене, за други... „мана небесна“. SCM не държи сметка за този trade-off ефект.

Пето. Някак си в страни остава ефекта върху GDP. Освен това – в контекста на EU-интеграция на България, много е важно да се отдели ефекта на равнище ЕС и този на национално...

Този списък (всъщност) може да бъде продължен, но по-съществения въпрос е: какво да се прави?

Вариант 1: статуквото не се променя. В крайна сметка по-добре „някаква“, отколкото „никаква“ оценка. В този смисъл IA може да се определи като „второто по-добро решение“.

Вариант 2: подхода възприет при IA решително да се промени.
В какви насоки?

Преди всичко в посока на елиминиране на качествените оценки, зависимостта от компетентността на IASG, както и от валидността на официализираното мнение на бизнеса (материализирано с отговорите по въпросниците). Ясно е, че за да е валидна IA, респондентите трябва истинно да разкриват предпочитанията си...

Как би могло това да се случи?

Като се промени философията на IA – в посока на замяна на SCM с модел интегриращ безпристрастната оценка от таблиците „ресурс-използване“. За да стане това обаче, е необходимо да се намери формула (методика), която да превежда юридическите идеи в количествени величини, които да се поддават на икономическа интерпретация..., извод, който преповтаря тезата в началото на изложението.

Използвана литература

1. Impact Assessment Guidelines.
2. PART III: Annexes to Impact Assessment Guide Lines.
3. Torriti, J. „The Standard Cost Model: When ‘Better Regulation’ Fights Against Red Tape“.

ЗА УИГ ПОДХОДА В ИСТОРИОГРАФИЯТА НА ИКОНОМИКСА И ОПИТА ЗА НЕГОВОТО ПРЕИНАЧАВАНЕ

*Гл. ас. д-р Веселина Атанасова,
Университет за национално и световно стопанство – София*

В настоящия доклад се фокусира внимание върху т.нар. *уиг* подход в историографията на икономикса и неговото официално лансиране от Пол Самуелсън в програмно обръщение към Дружеството по история на икономикса през 1987 г.¹ - като единствено според него средство за спасение и възможно просъществуване на чезнешката дисциплина „История на икономическата мисъл”. Това той прави под формата на призив за неотрицателно следване на *уиг интерпретация на историята на икономическия анализ*. Тук се засягат накратко два момента: 1) главното в историографската специфика на понятието за *уигизъм*; и 2) претенцията на Самуелсън за *особен характер на неговата уиг интерпретация*. Тъй като Самуелсън (1915 – 2009) е оценяван като един от най-влиятелните икономисти на втората половина на ХХ в., насочването на вниманието към неговия *уиг* подход в историята на икономикса и възплъщението на този подход в мейнстрийм икономикса може да се разглежда като възможна стартова точка в дебатирането – под знака на последната Голяма рецесия - на текущото състояние и перспективите в развитието на съвременния икономикс.

В историографски среди *уиг* квалификациите еднозначно се разбират като безпрекословно утвърждаване на ”правотата” на победилния възглед и безцеремонно игнориране на победените, зад което стои или открито се афишира защитата на *статуквото*. В отличие от тази ясна методологична дефиниция, поддръжници или обръщащи се с (дължимо) уважение към делото на Самуелсън, без-

¹ Вж. Samuelson, Paul A. (1987) “Out of the closet: A program for the whig history of economic science”. Keynote address at History of Economic Society Boston Meeting, June 20, 1987, *The Bulletin of the History of Economics Society*, Vol. 9, No. 1 (Fall 1987), pp. 51-60 (вж. например с. 53 и сл.).

критично коментират неговата уиг интерпретация на историята на икономикса, редуцирана до история на икономическия анализ, и на самия икономикс, като описват специфичната особеност и ценността на такава интерпретация от гледна точка на настоящето и бъдещето. Така постъпват Стивън Медема и Антъни Уотърман в Медема и Уотърман (2010)², както и в излязло под тяхна редакция - и с написано от тях въведение - събрано издание на 17 публикации на Самуелсън от областта на историята на икономическата мисъл със заглавие „Пол Самуелсън върху историята на икономическия анализ“ (2014)³.

Разбирането, което, поради предоставения обем, накратко се обосновава тук, е, че няма достатъчни основания и че не е убедителен опитът за легитимиране на „особената“ уиг интерпретация на историята на икономическия анализ в творчеството на Самуелсън.

1. За уиг подхода в историографията

Терминът „уиг“, използван в изложението, е произведен от „уиги“ – заместител на „виги“, известно название от политическата история на Англия на партията, предшественица на Либералната партия. В политическата и обща историография той придобива значението на утвърждаване, ако не възхвала, на настоящето, легитимация на неспирен линеен възход на либералните ценности, свързан с партията на уигите. За изразител на тази историографска традиция на XIX в. е считан уиг историкът Томас Бабингтън Маколи (вж. в

² Medema, Steven G. and Anthony M. C. Waterman (2010) “Paul Anthony Samuelson: Historian of Economic Thought” in *Paul A. Samuelson (1915-2009): Theorist, Historian and Intellectual, History of Economic Ideas*, offprint, xviii/2010/3, pp. 67-86, electronic ISSN 1724-2169. Това е отделен отпечатък на статия от блок от шест статии - в броя на списанието, - посветен на творчеството на Самуелсън под надслов „Пол А. Самуелсън (1915-2009): теоретик, историк и интелектуалец“ [“Paul A. Samuelson (1915-2009): Theorist, Historian and Intellectual”]. Вж. *History of Economic Ideas Online*, www.historyofeconomicideas.com.

³ *Paul Samuelson on the History of Economic Analysis*. Edited and with an Introduction by Steven G. Medema and Anthony M. C. Waterman. Cambridge University Press, 2014. Online Publishing Date: November 2014 (466 pages). Book DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9781139342735>.

частност и по-специално по този повод Самуелсън, 1987⁴; и др.). През 1931 г. английският историк Хърбърт Бътърфийлд в малко по обем, но оказало се особено влиятелно произведение, озаглавено “*Уиг интерпретацията на историята*”⁵, *разширява и генерализира употребата на уиг определенията*. Те се превръщат в символ на неисторическо писане на история, каквото историците методологически следва да избягват. Със специфичен отпечатък в условията на десетилетията от 30-те до 60-те – 70-те години на миналия век и след това, тази терминология, особено от 80-те години насам, все повече навлиза в историята на икономикса, а в края на 80-те години Самуелсън се обявява за *уиг интерпретация* на историята на *науката* икономикс. Това той прави в Самуелсън (1987). Тази негова склонност е видна още през 40-те години и ясно проявена в редица негови публикации през 70-те и 80-те години. Така, общата употреба на тези термини практически е позната на историците от края на XVII в. до ден днешен.

Какво е важно в тази генерализирана от Хърбърт Бътърфийлд историографска дефиниция, което, при това, следва да е добре известно на Самуелсън? Отговорът съдържа два момента. *Първо* и основно, това е писането на вид история с изходно начало настоящето, или т.нар. *презентизъм*, под което се разбира налагането на текущия възглед – на призмата на настоящето - както към миналото, така и към бъдещето. *Второ* - и това фактически е специфичната (отличителна) особеност в дефиницията на Бътърфийлд, това е *избягването от историка на самоцелното оправдаване на статуквото, на анахроничния самодоволен презентизъм*, който той, Бътърфийлд, идентифицира като *уигизъм*.

⁴ Samuelson, Paul A. (1987) “Out of the closet: A program for the whig history of economic science”. Keynote address at History of Economic Society Boston Meeting, June 20, 1987, *The Bulletin of the History of Economics Society*, vol. 9, Issue 1 (Fall 1987), pp. 51-60; [http://www.eh.net/HE/HisEcSoc/bulletin/vol9/ №1/samuelson.pdf](http://www.eh.net/HE/HisEcSoc/bulletin/vol9/№1/samuelson.pdf). По повод историографското утвърждаване на термина „уиг“, Самуелсън пише: “Тъй като Томас Бабингтън Маколи оценяваше миналото *изцяло от гледната точка на това как то води към или се противопоставя на движението към настоящето по негово време, беше изкован терминът уиг история.*” (Samuelson, P., 1987, цит. изг., р. 53; акцентът с италик е добавен от мен – В.А.).

⁵ Вж. Herbert Butterfield (1931) *Whig Interpretation of History*, New York: Norton, 1965.

Бътърфийлд напълно приема идеята за научен прогрес, но е против традиционните хвалебствени дидактични наративи на научния прогрес като *извънвремева акумулация на истината*⁶. Тези антиуиг възгледи все повече са били споделяни през 70-те и 80-те години на XX в.

2. „Особената” уиг интерпретация на историята на икономическия анализ у Самуелсън и опитът за нейното безкритично легитимиране

*Самуелсъновата уиг интерпретация на историята на икономическия анализ - или на науката икономикс, както се изтъква в Медема и Уотърман (2010)⁷, - най-ясно и кратко може да бъде експлицирана от гледната точка на концептуалното единство на неговия методологичен подход към историята на икономическата мисъл и разработвания от него икономикс. Това намира пряк израз в считаната за феноменална негова способност да *обединява и подчинява на една съвременна актуална идея елементи от знание от различни области, от различни времеви периоди, от различни автори, или по съвършено нов начин да бъде представено съществуващо знание.* Тази присъща черта на пръв поглед изглежда като изключителна личностна характеристика, свързана с неговата откритост и отзивчивост, непредубеденост към алтернативи и неортодоксални възгледи, любознателност и завидна ерудиция, но в същото време то е нещо много повече. Осъзнатият и прегърнат от Самуелсън още в процеса на изграждането на неговата дисертационна теза през 30-те години *презентистки подход на рационална реконструкция* и неговата вяра в силата на *математиката да разкрие „концептуално унитарните основи на икономическия анализ”*⁸ довеждат до твърде характерното за неговия икономикс *заличаване на историческата дистанция между различни автори от миналото, до съединяването в едно ново цяло на различни нишки от различни исторически**

⁶ Вж. Jardine, Nick (2003) “Whigs and stories: Herbert Butterfield and the historiography of science”, *History of science*, xli (2003), pp. 125-140; <http://www.shpltd.co.uk/jardine-whigs.pdf>, p. 127.

⁷ Вж. Medema and Waterman (2010), p. 70.

⁸ Вж. Medema and Waterman (2010), p. 69; акцентът с италики е добавен от мен – В. А.

концепции, и до преобразяване на съществуващия икономикс в споен от прилагане на математика и моделиране кохерентен анализ. Т.е., тази особеност у Самуелсън не е просто и само негова биографична идиосинкразия, не е просто неповторима отличителна характеристика на неговия изследователски подход. Тя е свързана с абсолютистката методологична линия на снемане на миналото теоретично икономическо знание в съвременния икономикс - с изходно начало и през призмата на неговите текущи интереси. В този смисъл със своите лични изследователски особености като рядък и широко скроен икономист Пол Самуелсън се оказва непосредствен и водещ представител на тази доминираща, особено от втората половина на ХХ в. насам, тенденция в развитието на мейнстрийм икономикса.

Това намира израз в неговото фокусирано отношение към историята на икономическия анализ, в специалния му интерес към редица големи имена, върху чиито възгледи той е писал – като „Адам Смит, Рикардо, Йохан Хайнрих фон Тюнен, който е бил един от неговите любимци за всички времена, Карл Маркс, Ойген фон Бьом-Баверк, Кнут Виксел, Ървинг Фишър и т.н.”⁹. Както се изтъква в тази връзка от Курц и Салвадори, Самуелсън се е стремил да даде *математическа форма* на техните аргументи, „която му служи като средство за оценка на тяхната съвместимост”¹⁰. Това методологично схващане относно спецификата на метода и икономикса на Самуелсън напълно съвпада с казаното по същия въпрос от Медема и Уотърман в Медема и Уотърман (2010).

Но Медема и Уотърман в посочения източник просто излагат презентизма в историографската интерпретация у Самуелсън, като се въздържат и избягват да дадат по-цялостна оценка относно нейния характер. Те обобщават три важни факта: 1) че „Самуелсън заема *уникално и спорно място* сред историците на икономикса; 2) че „[п]оради своята визия на *концептуално единство на целия икономически анализ*, неговият историографичен метод [е бил] просто да

⁹ Вж. Kurz, Heinz D. and Neri Salvadori, in *Metroeconomica*, 61:3 (2010), pp. 427–441; p. 434. [2010_PaulAnthonySamuelson.pdf] (15 pp.). Източникът се състои от отзиви за делото на Пол Самуелсън на членове на редакционния съвет на списанието, отпечатани под тяхна редакция.

¹⁰ Вж. пак там, p. 434; акцентът е добавен от мен.

формализира анализа на миналото, използвайки съвременни математически средства и теоретични конструкти”; и 3) че при този метод „[к]онтекстуалните елементи – такива като историческа среда, влияния и идеология, важни за повечето други историци, [са били] безмилостно игнорирани”¹¹. Те съобщават, че самият Самуелсън „поякога е идентифицирал своята работа [в областта на историографията на икономикса] като „уиг история”, - веднага бързайки да добавят, - макар и с уговорки”¹². В характерен за него стил той нарича свой най-голям грях един ден пред св. Петър „прегръщането на уиг историческия подход към историята на науката”¹³.

Медема и Уотърман основателно посочват, че стартов пункт в изясняването на приносите на Самуелсън в областта на историята на икономикса е „ортодоксалният възглед на Самуелсън за икономикса като наука и по такъв начин за историята на икономикса като история на науката [италик на авторите]”¹⁴. Те привеждат изказване на Самуелсън, в което той заявява, че „[u]сторикът на науката се интересува на първо място от историята на различните научни модели и разбиране”¹⁵, от историята на „икономическите теории, модели, парадигми, измервания, хипотези и т.н.”¹⁶, като не е нужно да се отчитат обществените влияния.¹⁷

Медема и Уотърман пропускат критически да оценят аспектите на разгърнатата се позитивистка сциентизация на икономическата

¹¹ Вж. Medema and Waterman (2010), p. 70; акцентът с италик е добавен.

¹² Вж. Medema and Waterman (2010), p. 70; акцентът с италик и с италик плюс подчертаване е добавен.

¹³ Това той казва в: Samuelson, Paul A. (1991) “Conversations with my History-of-Economics Critics”, in *Economics, Culture and Education: Essays in Honour of Mark Blaug*, ed. by G. K. Shaw, Aldershot (UK), Edward Elgar, 1991, pp. 3-13, p. 3. Цит. по Medema and Waterman (2010), p. 70; акцентите добавени.

¹⁴ Вж. Medema and Waterman (2010), p. 70.

¹⁵ Samuelson, Paul A. (1991) “Conversations with my History-of-Economics Critics”, in *Economics, Culture and Education: Essays in Honour of Mark Blaug*, ed. by G. K. Shaw, Aldershot (UK), Edward Elgar, 1991, pp. 3-13, p. 7. Цит. по Medema and Waterman (2010), p. 70; акцентите добавени.

¹⁶ Samuelson, Paul A., Don Patinkin and Mark Blaug (1991) “On the Historiography of Economics: A Correspondence”, *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 13, No. 2, 1991, pp. 144-158, p. 149. Цит. по Medema and Waterman (2010), p. 70; акцентите добавени.

¹⁷ Вж. Medema and Waterman (2010), p. 70.

наука и непосредствено свързаната с тази тенденция също толкова позитивистка професионализация на дисциплината „История на науката“. Освен това те се заемат детайлно да изяснят способността на Самуелсъновия уиг подход, привеждайки възгледи за *валидно съвместяване и сравнение* при него на различни възгледи и концепции, което всъщност е и най-сериозната защита на *претенцията на Самуелсън за „честна“ уиг интерпретация на историята*. Според Самуелсън, цитиран от Медема и Уотърман, „[т]ази част от миналото, която е релевантна с настоящето – т.е. релевантна с една или повече [италик в цитата] от днешните конкуриращи се парадигми, следва да бъде обект на специален исторически интерес“, като според него вместо това да се нарича *уиг история* добро, макар и проблемно наименование би било „*презентистка история*“¹⁸.

Този опит за легитимация на уиг историографския подход и икономикс на Самуелсън обаче според нас не е убедителен. Претенцията на Самуелсън, че в отличие от *финалния* презентизъм у Маколи неговият презентизъм е по-добър, изисква да се приведат редица методологични доводи, както и етичната оценка, че неговата уиг интерпретация на историята на икономическия анализ и неговата изследователска методология и икономикс *не са селективни и „високомерни“* – каквато е дефиницията за уигизъм у Бътърфийлд. Медема и Уотърман не повдигат изобщо такъв въпрос. Обобщения на водещи икономически методолози и историци на икономикса в тази насока, - базирани на открити и категорични заявления на Самуелсън относно значимостта на неговия икономикс, - обаче не са в негова полза. Питър Бътке, в Бътке (2000)¹⁹, коментира прекаленото самочувствие, демонстрирано от Самуелсън в Самуелсън (1988), където той заявява, че неговите студенти магистри знаят повече от Рикардо и Маркс²⁰; Бътке заключава, че всъщност според

¹⁸ Вж. Medema and Waterman (2010), p. 72. Цитатът от Самуелсън е от: Samuelson, Paul A. (1991) “Conversations with my History-of-Economics Critics”... , p. 6.

¹⁹ Boettke, Peter J. (2000, 24th Feb) “Why read the classics in economics?”, Library of Economics and Liberty.htm [Contributors’ Forum], <http://www.econlib.org/>.

²⁰ Samuelson, Paul A. (1988) “Keeping whig history honest”, *Bulletin of the History of Economics Society*, Vol. 10, Issue2, Fall 1988, pp. 161-167; <http://www.eh.net/HE/HisEcSoc/bulletin/vol10/№2/samuelson.pdf>; вж. p. 165.

Самуелсън „основно всичко, което си струва да се обсъжда в икономикса, може да бъде намерено в неговото [италик на П. Бьотке] творчество”²¹. До такова заключение достига и Бертрам Шефолд, който, наред с друго, споделя възприятието си за позицията на Самуелсън в началото на 70-те години, като пише: „Срафа трябваше да бъде интегриран – пише той – в неговата [италик на Шефолд; б.м.: Самуелсъновата] теория.”²². Според Шефолд, Самуелсън твърдо е смятал, че „има само една теория, че другите са погрешни”²³, че „не може съвместно да съществуват две сериозни теории, именно структурата има значение”²⁴.

Такъв недвусмислен уиг консерватизъм според нас е характерен за интерпретацията на историята на икономикса и на икономикса у Самуелсън изобщо. Широката външна непредубеност на Самуелсън към различни възгледи и позиции е специфичен израз на вътрешната му предубеденост да отстоява „своя” икономикс и неговата история. Такава претенция напълно идентифицира поведението на съвременния позитивен мейнстрийм икономикс и неговата историческа самооценка.

²¹ Вж. Boettke, Peter J. (2000, 24th Feb), цит. изт., р. 4.

²² Schefold, Bertram – в: *Metroeconomica*, 61:3 (2010), цит. изт., р. 436.

²³ Вж. пак там, р. 437.

²⁴ Вж. пак там, pp. 435-436; акцентите са добавени от мен.

ЛИХВЕНИЯТ СПРЕД–ИНДИКАТОР ЗА НЕДОСТАТЪЦИ НА БЪЛГАРСКАТА БАНКОВА СИСТЕМА

Ас. д-р Петър Пешев

Университет за национално и световно стопанство – София

Резюме

Представеният доклад има за цел да анализира динамиката на нетния лихвен спред в България и факторите, които я детерминират. Банковият лихвен спред в страната превишава значително средните стойности за страните от ЕС, дори за новите страни-членки, които притежават редица сходни характеристики с българската банкова система и икономика. Лихвеният спред може да бъде разглеждан като фактор за икономическата активност, заради което трябва да бъде внимателно изследван. Динамиката при спреда между лихвите по кредитите и депозитите на физическите лица и нефинансовите предприятия в България се дължи на многообразие от макроикономически и специфични банкови детерминанти, включително индикатори за желанието за поемане на рискове. Ограничаване на слабостите, за които сигнализира размерът и динамиката на лихвеният спред, е възможно чрез правилно адресиране на проблемите и отправяне на препоръки за конкретни политики.

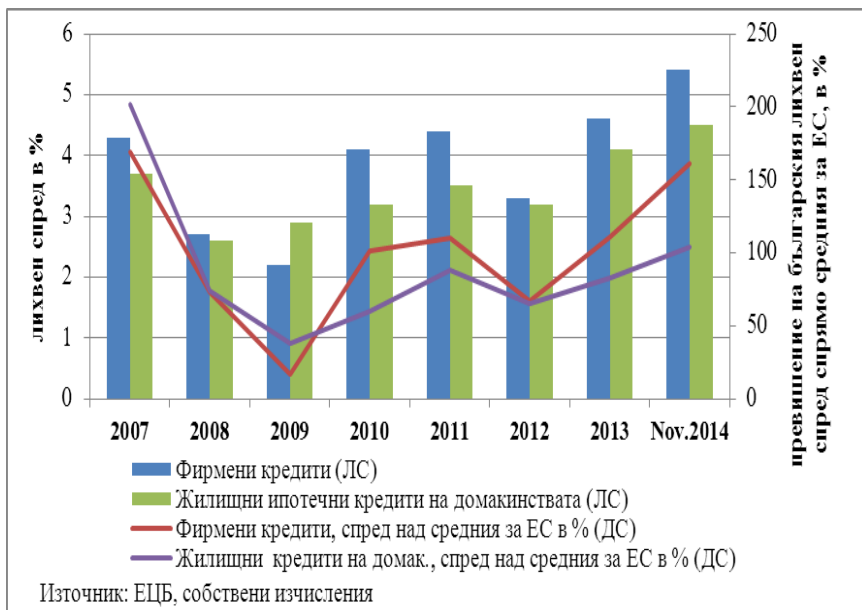
Въведение

Лихвите по кредитите и депозитите в България са важен фактор за общоикономическата динамика в страната, както са и следствие от нея и от външните за националното стопанство процеси. Важността на темата се засилва и от нарастващото значение на банковата система за икономиката. Отпуснатите от търговски банки кредити спрямо БВП нарастват до 71% към края на третото тримесечие на 2014 г., като в страните с високи доходи този показател често превишава 140%, т.е. ако българската икономика продължи да конвергира към установените от общества икономически системи, то нарастването на банковото посредничество е неизбежно.

Банките в страната са с традиционен бизнес модел, като основната им дейност се ограничава до отпускане на кредити за бизнеса и домакинствата и финансирането им с депозити от тези две иконо-

мически групи. Ако лихвите по кредитите са основният им приход, то лихвите по депозитите са основният им разход, като нетният лихвен доход традиционно формира над 70% от банковия доход през последното десетилетие.

През последните близо осем години лихвеният спред е обект на циклично развитие, дължащо се както на благоприятната икономическа конюнктура до структурното прекъсване, предизвикано от кризата, на самата криза и на проявлението ѝ, така и на неутрализирането на щетите от натрупаните дисбаланси по време на възходящия период преди кризата. Ако по време на докризисния период лихвеният спред намалява, то след 2009 г. трендът е възходящ и сигнализира както за мениджърски и административен дефицит, така и за монополно влияние, при което банките извличат по-голяма изгода от клиентите си, и успяват с по-висок лихвен спред да компенсират влошеното качество на банковите активи. По-високият лихвен спред вероятно е сред възпиращите фактори на по-бързото икономическо възстановяване след кризата. Сама по себе си лихвената динамика не е толкова притеснителна, но е притеснителен фактът, че лихвеният спред по кредитите на фирмите и домакинствата превишава в пъти средните за ЕС стойности, като дори е значително по-висок спрямо страни-членки с аналогичен и по-рисков профил.



Фиг. 1 Лихвен спред между кредитите и депозитите на фирмите и домакинствата в България

Правилното анализиране на динамиката на лихвите по кредитите и депозитите е от изключително значение, тъй като българската финансова система ще увеличава значението си за икономиката, и е доминирана от търговските банки, а кредитите и депозитите са основните инструменти, които бизнесът и домакинствата използват за финансиране на дейността си и за спестяване.

Обект на изследване са лихвеният спред на фирмените кредити (разликата между лихвените проценти по фирмените кредити и депозитите на фирмите и домакинствата) и лихвеният спред на жилищните ипотечни кредити на домакинствата (разликата между лихвените проценти по жилищните ипотечни кредити на домакинствата и депозитите на фирмите и домакинствата). Настоящият доклад има за цел да анализира динамиката на лихвения спред и да маркира основните й детерминанти.

Динамика на лихвения спред в България: анализ и детерминанти

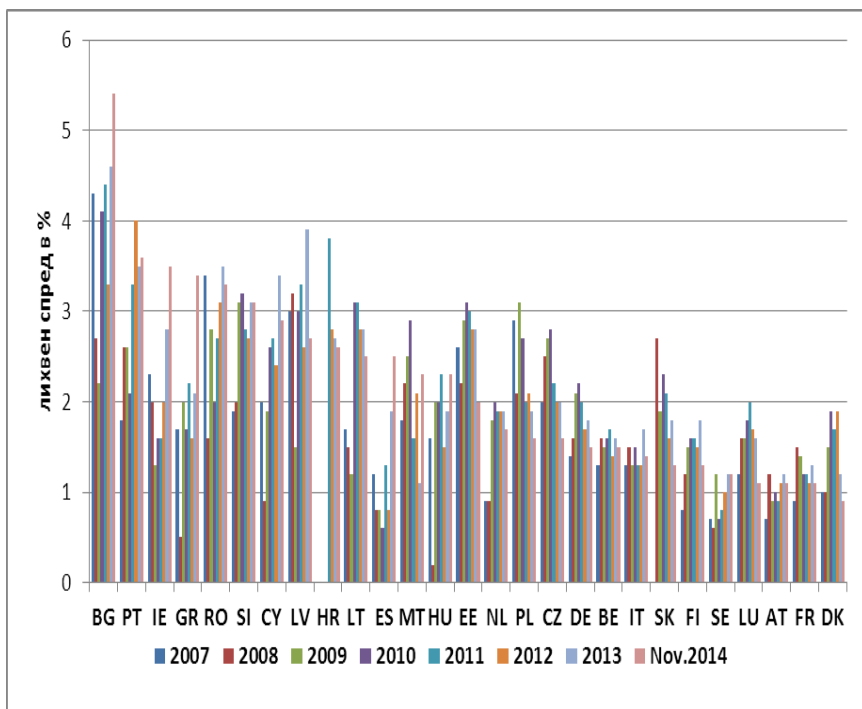
От началото на новото хилядолетие до проявлението на последната глобална финансова криза върху българската икономика се наблюдава трайна тенденция на спад на разликата между лихвените проценти по кредити и депозитите. Това се дължи до голяма степен на банковата приватизация и придобиването на значителен дял в банковите активи от международни финансови групи. В резултат на привнесения ноу-хау и в резултат на проспериращата българска икономика лихвеният спред трайно намалява. В резултат на кризата търговските банки повишават лихвите по депозитите, така че да генерират ликвидни буфери, но и да си осигурят средства за евентуално изплащане на получените от банковите централи заеми. Лихвите по новоотпуснатите и по съществуващите кредити също се повишават, макар и с по-бавни темпове от депозитите, което позволява лихвеният спред да се понижава и през пиковата за кризата 2009 г.

След 2009 г. лихвеният спред започва трайно да се повишава, като поведението на банките е проциклично- при подобряваща се икономическа конюнктура, лихвеният спред намалява, докато при влошаваща се икономическа конюнктура, лихвеният спред нараства. Нарасналият лихвен спред, който има за цел да компенсира частично влошеното качество на банковите активи заради ръста на провизираните експозиции, всъщност действа възпиращо върху икономическата активност, както и допълнително предизвиква ръст в необслужваните кредити.

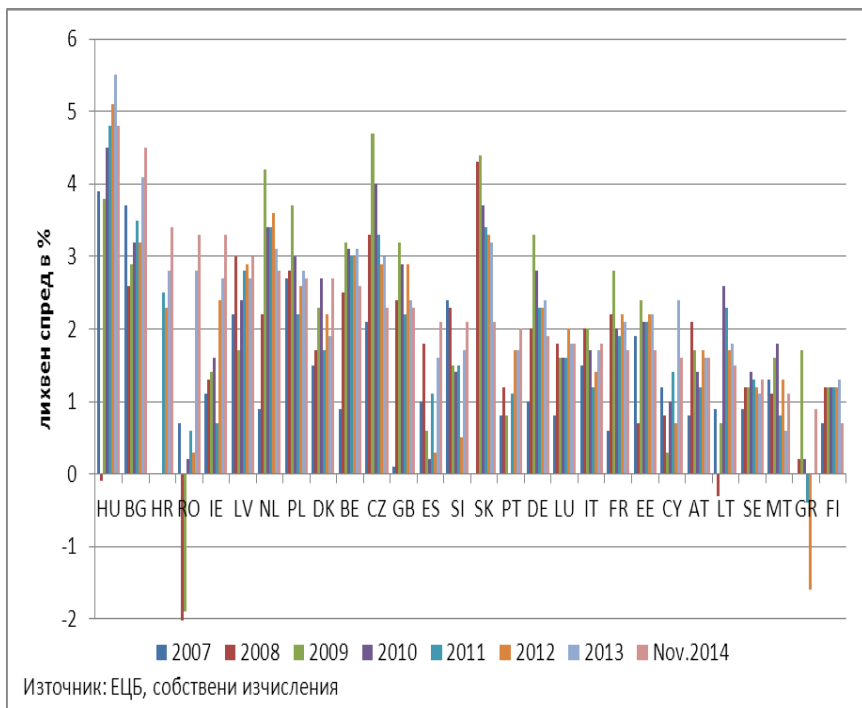
В периода 2007 - Ноември 2014 г. лихвеният спред по кредитите на фирмите варира между 4.3 и 5.4%, а лихвеният спред по жилищните ипотечни кредити на домакинствата се движи в диапазона 3.7-4.5% (виж фиг. 1). Според данни на Европейската централна банка лихвеният спред по фирмените кредити превишава с между 17 и 161% средните за ЕС стойности, докато лихвеният спред по ипотечните кредити на домакинствата превишава с 38 до 202% средните за ЕС стойности (виж пак там). Към края на 2014 г. лихвеният спред при фирмените кредити е със 161% по-висок от средните за ЕС стойности, докато при ипотечните кредити на домакинствата е със 104% над средните стойности. Разликата между лихвените проценти по кредитите и депозитите на фирмите и

домакинствата в страната е сред най-високите в ЕС, въпреки че страни като Латвия, Гърция, Унгария и др. преминаха през сериозно свиване на икономическите си показатели и влошаване на фискалните баланси в резултат от кризата, като бяха обект на спасително финансиране от Международния валутен фонд и др. кредитори.

Лихвеният спред при фирмените кредити в България към края на 2014 г. е на най-висок за страните от ЕС (виж фиг. 2), докато лихвеният спред при жилищните ипотечни кредити на домакинствата е втори най-висок в ЕС (виж фиг. 3). За сравнение, към края на месец ноември 2014 г. разликата между лихвите по фирмените кредити и депозитите в Гърция е 3.4 пр. пункта и 2.7 пр. пункта в Латвия, при 5.4 пр. пункта в България, или близо с 2/3 по-висока от Гърция и със 100% спрямо Латвия.



Фиг. 2. Фирмен лихвен спред (разлика между лихвените проценти по фирмените кредити и депозити)



Фиг. 3. Лихвен спред на домакинствата (разлика между лихвените проценти по кредитите за покупка на жилище от домакинствата и техните депозити)

Лихвеният спред при ипотечните кредити на домакинствата към края на същия период е 4.8 пр. пункта, при 0.9 и 3 за Гърция и Латвия. Очевидно българската банкова система или е по-неефективна, или банките са в състояние да изземват по-голям потребителски излишък, като най-вероятно е налице комбинация от тези и други фактори.

Определянето на точните детерминанти на лихвеният спред може да е сполучливо само чрез използването на надежден иконометричен инструментариум, макар да е ясно кои са потенциалните фактори, които могат да причинят дисперсията в лихвените спредове при фирмените кредити и при жилищните ипотечни кредити на домакинствата.

Традиционният модел на банкиране в България мотивира банките да повишават лихвения спред по време на несигурност, с което да компенсират ръста в необслужваните заеми и свързаните с него разходи. Разбира се, по-високите лихви по кредитите могат допълнително да повишат ръста в необслужваните заеми, т.е. банките допълнително ще влошат качеството на активите си в период на криза.

Общоикономическата динамика е с обратнопропорционално значение за лихвения спред. Подобряващата се икономическа среда и асоциираното с нея подобряване на качеството на банковите активи водят до по-ниски лихвени спредове.

Банките в България получават значителни средства от чуждестранните си централи в периода на икономически бум (в някои случаи и до 20% от привлечения ресурс), които способстват за намаляване на цената, при която се финансират банките преди кризата, както и разширяват кредитния им капацитет, но след началото на кризата банките акумулират буфери, за да посрещнат потенциалните изплащания на предоставените от банките-майки средства. По-високите ликвидни буфери се трансформират в по-висок лихвен спред.

Чуждестранната собственост в активите подпомага банките да работят по-ефективно чрез привнесения ноу-хау, но именно чуждестранните собственици (над 70% от банковите активи към края на 2014 г. се притежават от чуждестранни компании) изискват минимална изискуема възвръщаемост на своята българска инвестиция, което допринася за поддържането на по-висок лихвен спред.

Банковият сектор традиционно е с олигополистичен характер, като в България петте най-големи банки притежават над 50% от активите и отпуснатите кредити към края на 2014 г., което в известна степен им позволява да определят тенденциите на банковите инструменти. Концентрацията в сектора предполага, че банките могат да упражняват монополно влияние спрямо контрагентите си и да поддържат по-висок лихвен спред.

Мениджърски и административен дефицит също са сред вероятните детерминанти на динамиката на лихвения спред, особено на възходящата ѝ част. Неэффективно големите клонова мрежа и брой

служители, проблеми с проявленията на асиметричността на информацията, предизвикани от грешни или умишлени действия на банковите мениджъри, неправилна преценка на риска и недостатъчна квалификация и мотивираност на кредитните инспектори водят до разширяване на лихвения спред. От тази перспектива, търговските банки се стремят да компенсират тези свои дефицити и недостатъци чрез повишение на нетния лихвен спред.

Поведението на централната банка спрямо поднадзорните й кредитни институции също е фактор с положителен знак за лихвения спред. По-високите капиталови изисквания и по-консервативната политика на Българска народна банка мотивират търговските банки да генерират по-големи капиталови и ликвидни буфери, което се транспонира в по-голяма разлика между лихвените проценти по кредитите и депозитите.

Специално за 2014 г., когато лихвеният спред се повишава за сметка на низходяща тенденция за страните за ЕС, фактор за ръста е кризата с Корпоративна търговска банка, която доведе до краткосрочна вълна от тегления на депозити от няколко други банки с местна собственост, и предизвика акумулирането на ликвидни буфери в банковата система. Разширяването на лихвения спред през 2014 г. се дължи именно и на генерирането на ликвидни буфери в резултат на това събитие.

Заклучение

Лихвените спредове, изчислени като разликата между лихвите по кредитите на фирмите и депозитите на фирмите и домакинствата и разликата между лихвите по жилищните ипотечни кредити на домакинствата и депозитите на фирмите и домакинствата, са важни икономически променливи за икономиката. Тяхната динамика освен, че сигнализира за фазата от икономическия цикъл, тя е индикатор за ефективността на банковите институции, както и за концентрацията в сектора, особено когато се използва сравнителен анализ спрямо показателите за лихвения спред в други страни. Именно сравнението на лихвения спред в България с този в други страни от ЕС разкрива, че българската банкова система не е ефективна, налице са мениджърски и административни дефицити, както и че е на-

лице концентрация в сектора и възможност за проява на монополна власт. Чуждестранната собственост в активите способства банките да получат достъпно финансиране, но заради кризата, банките акумулират буфери, с които да посрещнат изискуемите си външни задължения, с което допълнително се разширява лихвения спред.

Разбира се, точното параметризиране на детерминантите на лихвения спред е възможно само чрез нарочен иконометричен анализ, предмет на следваща научна разработка.

Източници на информация

1. Българска народна банка-www.bnb.bg,
2. Национален статистически институт-www.nsi.bg,
3. Европейска централна банка- www.ecb.europa.eu.

МЕХАНИЗЪМ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННИЯ ПРОЦЕС В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Ас. Константин Капитанов
Икономически университет – Варна

Увод

Съвременните условия на глобализация водят до революция в развитието на производствените сили, информационните технологии, характера на икономическите отношения, индустриализацията, търговията. Международният валутен фонд определя процеса на глобализация като: „растяща икономическа взаимозависимост между страните от целия свят чрез нарастващ обем и разнообразие на трансграничните потоци от стоки и услуги и на международното движение на капитали, а също и чрез по-широката и бърза международна дифузия на технологиите“.¹

Параграф 36 от Декларацията „Партньорство за растеж и развитие“, приета от UNCTAD през 1996 г. отбелязва, че „Преките чуждестранни инвестиции се считат за инструмент, чрез който икономиките се интегрират на ниво производство в глобализиращата се световна икономика чрез осигуряване на множество от активи, включващи капитал, технологии, управленски потенциал, умения и достъп до чужди пазари. Също стимулират изграждането на технологични капацитети за производство, иновации и предприемчивост в рамките на по-голямата местна икономика, като стимулират връзките между субектите.“² Именно отделните връзки между икономическите субекти пораждат характера на всеки инвестиционен процес.

Научната цел на този доклад е да се разгледат същността и отделни аспекти от механизма на взаимодействие между преките

¹ IMF, World Economic Outlook, Meeting the Challenges of Globalization in the Advanced Economies, May 1997, p.45.

² A Partnership for Growth and Development (Geneva: UNCTAD), United Nation document № TD/378.

чуждестранни инвестиции и инвестиционния процес вътре в отделните икономики, като се вземат под влияние особеностите на съвременната глобализация.

1. Основни теоретични постановки при описване механизма на взаимодействие между преките чуждестранни инвестиции и инвестиционния процес

В своята същност преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) притежават потенциал за засилване на икономическия растеж. Инвестиционния процес вътре в отделните икономики се описва чрез вътрешните инвестиции, които се разглеждат чрез показателя бруто образуване на основен капитал като компонент от БВП. Редица икономисти смятат, че тенденциите към формирането на монополни бизнес структури влияе негативно върху вътрешните инвестиции и невъзможността за тяхното развитие и икономическо абсорбиране. От друга страна смятат, че ПЧИ стимулират общата инвестиционна активност и пряко си взаимодействат с вътрешните инвестиции чрез общ механизъм на инвестиционния поток.

В литературата детерминантите на ПЧИ се класифицират в две основни категории теории: микроикономически и макроикономически.

Микроикономическите теории обясняват с каква цел и защо една фирма се превръща в мултинационална корпорация и инвестира в чужбина. Макроикономическите теории имат за цел да обяснят движението и интернационалната мобилност на потоците ПЧИ. Така например еkleктичната парадигма на Дънинг от 1981 г. обяснява, че върху дейността на ТНК въздействат три основни предпоставки: собственост, локализация и интернационализация. Макроикономическите фактори, които се отсяват от теорията на Дънинг са: размер на пазара, макроикономическа стабилност, кредитоспособност, отвореност на търговията, инфраструктура и разходи за труд в приемащата страна.

По-големият размер на пазара на приемащата страна привлича големи потоци от ПЧИ, защото по-голям пазар означава, че разходите за производство (или разходите за единица продукция) намаляват поради реализация на икономии от мащаба. При цел на инвес-

титора да обслужва и интересите на страната реципиент се очакват повишение на доходите, защита на потребителското търсене, засилен контрол над предлагането и печеливши инвестиционни възможности в план инвеститор – реципиент. Изследванията в тази връзка установяват пряка зависимост между привлечените потоци ПЧИ и размера и стабилността на икономиката реципиент.

Макроикономическата стабилност представлява фактор, който отчита по-малко рисково инвестиране, което се отразява на разходите и приходи на чуждестранния инвеститор. Като част от механизма ПЧИ – инвестиционен процес характеризира успеха на политиката на правителството за постигане на икономическо равновесие и създаване на благоприятна среда за потоците от ПЧИ. Икономическата нестабилност и инфлацията са основни показатели на несигурна макроикономическа основа.

Кредитоспособността се причислява към групата на основните фактори, които се вземат под внимание от чуждестранните инвеститори в международен план и печели тяхното дългосрочно доверие. Приемашата страна трябва да има достатъчно чуждестранни валутни резерви с което да покаже, че няма да фалира или да наложи контрол върху капитала в следствие от евентуален процес на теглене на суми от страната. Либерализираният режим на търговия води до подобрене в бизнес климата на страната реципиент, очакване за бърз растеж при инвеститора.

Добре развитата инфраструктура спомага за създаване на производствени единици в дадена страна реципиент. Ефективното и рационално използване на производствените единици и работната сила увеличава производствените печалби и намалява производствените разходи. В литературата се описва силна положителна връзка между инфраструктурата и потоците ПЧИ – входящи и изходящи. Успоредно с инфраструктурата се нарежда и факторът разходи за работна сила, като чуждестранните инвеститори имат за цел да намалят разходите си, но и да провеждат дейност в условията на високоефективни икономики с наличие на развит човешки капитал и ниско заплащане на труда. Отчита се факта, че ниското възнаграждение може да води до ниска ефективност на труда предвид слабата мотивация на служителите.

Според теорията на капиталовия пазар потоци от ПЧИ ще потекат към страни, които предлагат висока инвестиционна възвращаемост. За да се измери възвръщаемостта на инвестициите са необходими функциониращи капиталови пазари. Освен чрез капиталовите пазари инвестиционната възвращаемост може да се измери и чрез лихвените равнища. По-високи лихвени равнища водят до привличане на по-голям обем преки чуждестранни инвестиции. Това твърдение се потвърждава от разработения през 70-те години в САЩ „валутен модел“ на Алибер. Според ефекта на доходите увеличение на продукцията спрямо лихвените проценти на индустриализирани страни отразява по-големи печалби на фирмите в тези страни. Ефектът на заместването предполага, че увеличаването на продукцията на фирмите в страните – износители на капитал увеличава пределния продукт на капитала, което прави инвестирането в чужбина по-малко привлекателно за тези фирми. Спрямо повишаване на лихвените проценти това би означавало, че за инвеститора има по-голям стимул да запази капитала в своята страна, отколкото да го изнася. Крайният резултат за инвестиция ще зависи от това дали ефекта на доходите или ефекта на заместването доминира, но при положение, че основна роля играят лихвените проценти, вероятността ефектът на заместване да доминира над ефекта на дохода е висока.

Описаните променливи могат да бъдат обхванати в следния теоретичен модел:

$PЧИ = f$ (пазарен размер, макроикономическа стабилност, инфраструктура, разходи за труд, кредитен рейтинг, отвореност на търговията, вътрешна конюнктурна среда, валутни курсове, ПЧИ до други развиващи се икономики, външна продукция, външни лихвени проценти).

2. Използване подхода на Khan и Ross при изследване механизма на взаимодействие между преките чуждестранни инвестиции и инвестиционния процес

Може да се заключи, че обемът на вътрешните инвестиции се разглежда като функция от изходящите преки чуждестранни инвестиции и входящите преки чуждестранни инвестиции:

$$DI_{i,t} = f(ODFI_{i,t}, IFDI_{i,t}) \quad (1)$$

където:

DI – вътрешни инвестиции,

$ODFI$ – изходящи преки чуждестранни инвестиции,

$IFDI$ – входящи преки чуждестранни инвестиции.

Тази постановка на модела страда от предположението за моментална реакция на вътрешните инвестиции на промените на преките чуждестранни инвестиции. Редица изследователи забелязват тези проблеми и предлагат да се отчита като фактор и закъснението в проявлението на зависимостта с цел коректна дефиниция на краткосрочните и дългосрочни ефекти от влиянието на преките чуждестранни инвестиции върху вътрешните инвестиции.

Khan and Ross (1977) разработват специфичен подход за коригиране на проблема със закъснението на зависимостта. Те изграждат т.н. частично аджустиран модел. Основната им идея е във вектора с екзогенни променливи да се включи със закъснение и ендогенната променлива.³ Този подход използва редица изследователи на преките чуждестранни инвестиции и ефектите от тях в различни икономически аспекти.

Възползвайки се от предложението на Khan and Ross равенство (1) се развива до частично аджустиран модел по следния начин:

$$\text{Нека } \Delta DI_{i,t} = \delta (DI_{i,t}^* - DI_{i,t-1}) \quad (2)$$

$$DI_{i,t}^* = x_{i,t} \beta + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

където:

Δ – оператор първи разлики, т.е. $\Delta DI_i = DI_{i,t} - DI_{i,t-1}$,

δ – коефициент на аджустиране ($0 \leq \delta \leq 1$),

$DI_{i,t}^*$ – очаквано ниво на вътрешни инвестиции,

$x_{i,t} \beta$ – матрица на екзогенни променливи,

$\varepsilon_{i,t}$ – случайни фактори.

Тъй като очакваното равнище на вътрешни инвестиции $DI_{i,t}^*$ е ненаблюдаемо, а наблюдаеми са само аджустираните равнища $DI_{i,t}$, то връзката между тях се характеризира с равенство (2).

³ Хаджиев, В. Коинтеграционен анализ на еластичността на износа и вноса спрямо валутния курс. // Год. на Икономически университет - Варна, Том 74, 2002 г., с. 424.

Според Khan and Ross коефициентът на аджустиране измерва скоростта на агрегиране на вътрешните инвестиции. Приема се, че по-големият коефициент на аджустиране отбелязва по-висока скорост на приспособяване. Съгласно равенство (2) годишната промяна на вътрешните инвестиции е пропорционална на разликата между очакваното равнище на вътрешни инвестиции през текущия период и равнището на вътрешни инвестиции през предходния период.

На основание изложеното по-горе може да се направи заключение, че очакваното равнище на вътрешни инвестиции зависи от потоците входящи и изходящи преки чуждестранни инвестиции, редица екзогенни променливи, случайни фактори.

Заключение

Редно е глобализацията да бъде възприета като процес, а не като моментно състояние. В създадените от нея условия преките чуждестранни инвестиции управлявани от ТНК се явяват основен носител на развитие за международната търговия, международното производство и научно-техническото сътрудничество.

В литературата са разработени множество модели, които изследват навлизането на преките чуждестранни инвестиции в чужди икономики. В общ план достигат до заключението, че нестабилността на ПЧИ оказва негативен ефект върху икономическия растеж, а ПЧИ заложили в стабилна основа, управлявани последователно и стратегически рационално оказват положителен икономически ефект. Установява се значителна роля на ПЧИ върху вътрешните инвестиции в сравнение с останалите видове приток на капитали. Акцентира се върху тезата, че вътрешните инвестиции играят важна роля при определяне притока на ПЧИ и се разглеждат като показател, който характеризира условията в страните реципиенти на капитали и тяхната инвестиционна среда.

Използвана литература

1. Адамов, В. и др. Инвестиции. Свищов: Акад. изд. Ценов, 2009.
2. Аройо, Ж. Глобализация на съвременната икономика, Варна: „Икономическа мисъл“, 1999 г., кн. 2.
3. Колев, К. Глобализация, транснационални корпорации и регионално развитие. Варна: Стено, 2012.

4. Младенова, З. Глобализация и интернационализация на икономиката. Варна: Известия, 2001., кн. 1.
5. Хаджиев, В. Коинтеграционен анализ на еластичността на износа и вноса спрямо валутния курс. // Год. на Икономически университет - Варна, Том 74, 2002 г

Източници от интернет

1. www.worldbank.org
2. www.imf.org
3. www.unctad.org

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО В ОБЛАСТТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

Ас. Диана Димитрова
Икономически университет – Варна

Законът за обществените поръчки (ЗОП) регламентира процедурите за разходване на публични средства от възложителите на обществени поръчки – както държавните и общински органи, така и секторните възложители. ЗОП е закон с обществена значимост, предвид че се разходват публични средства в полза на общественото благо. В последните години обществените поръчки имат все по-голяма икономическа и обществена значимост, за 2012 г. са били възложени 20946 обществени поръчки на стойност 5 969 449 257 лв. Законодателната уредба в областта на обществените поръчки в България е много динамична и е променяна многократно, като този процес е обусловен от множество фактори – от една страна динамичното развитие на обществено-икономическите отношения, от друга хармонизацията на българското законодателство с европейското.

В доклада са разгледани тенденциите в развитието на законодателството в областта на обществените поръчки – периодизация в историческото развитие, както и проблематика на синхронизацията с европейското законодателство. Изследват се законодателните промени, продиктувани от икономическото развитие в България, както и в Европа, като изследването не е изчерпателно, а са разгледани по-значителните промени в последните години. Целта е да се анализират тенденциите в развитието на законодателството в областта на обществените поръчки и въз основа на това да бъдат направени изводи и бележки.

Един от първите закони в тази насока датира от 1997 г., когато е приет Закон за възлагане на държавни и общински поръчки¹. За-

¹ Закон за възлагане на държавни и общински поръчки обн. ДВ, бр. 9 от 1997 г., отм. бр. 56 от 1999 г.

конът определя реда за възлагане на държавни и общински поръчки, като такива са определени дейностите по покупката, доставката, превоза, наема, лизинга, изработката, включително монтажа, поддръжката, ремонта на движими или недвижими вещи; извършването на услуги, включително консултантски и застрахователни; проучването, проектирането, строителството или благоустройството на имоти. Възложителите на държавни и общински поръчки са държавни органи, министерства и други ведомства, общини, висши училища и други бюджетни организации и юридически лица, които се разпореждат със средства от държавния бюджет, държавните фондове, общинските бюджети и общинските фондове. В Допълнителните разпоредби са дадени законови определения за някои понятия като „участник в конкурс“, „предварителен участник в конкурс“, „двустепенен конкурс“ и т.н. Посочени са и процедурите по възлагане – конкурс, двустепенен конкурс, търг и пряко договаряне. Обжалването се е осъществявало по реда на Закона за административното производство, а актове за установяване на нарушения по закона са се съставяли по реда на Закона за административните нарушения и наказания. Контролът се е осъществявал от Сметна палата и органите на държавния финансов контрол.

През 1999 г. е приет нов Закон за обществените поръчки², с който предходния е отменен. В закона са определени възложителите, дефинирано е понятието „кандидат“, „договор за обществена поръчка“ и са посочени съответните видове процедури и обжалване и контрол. В чл. 3 ал. 2 ЗОП 1999 г. е дадено определение за договор за обществена поръчка: Договорите за обществени поръчки са възмездни договори, сключени в писмена форма по реда на този закон между възложител и изпълнител за извършването на поръчки по ал. 1. В Глава втора Раздел III от ЗОП 1999 е определен реда, по който се сключват договорите за обществени поръчки, а именно по реда на ТЗ или ЗЗД. Видовете процедури са открита процедура, ограничена процедура и процедура по договаряне. Също както в предходния закон обжалването се провежда по реда на Закона за

² Закон за обществените поръчки обн. ДВ, бр. 56 от 1999 г., отм. ДВ, бр. 28 от 2004 г., изм. бр. 64 от 2004 г.

административното производство, а контрол се осъществява от Сметната палата, от органите на Държавния финансов контрол и от органите на Агенцията за държавен вътрешен финансов контрол.

Предвид нуждата националното законодателство да се хармонизира с европейското през 2004 г. е приет нов Закон за обществените поръчки, с който е отменен предходния. Поетите от Република България задължения при преговорите за присъединяване към Европейския съюз правят необходимо приемането на нов закон - Законът за обществените поръчки³, изготвен в съответствие с тогава действащите европейски директиви – Директива на ЕС 92/50/ЕИО за обществени поръчки за услуги, Директива на ЕС 93/36/ЕИО за обществени поръчки за доставки, Директива на ЕС 93/37/ЕИО за обществени поръчки за строителство и Директива на ЕС 93/38/ЕИО за обществени поръчки, възлагани от възложители, извършващи дейности в секторите водоснабдяване, енергетика, транспорт и далекосъобщения. В закона са определени обектите на обществени поръчки, както и в чл. 6 субектите – възложители, кандидати и изпълнители. Посочени са видовете процедури - открита процедура, ограничена процедура, процедури на договаряне и конкурс за проект. Дадени са определения за възложител - основните видове възложители са посочени в чл. 7, за кандидатите в чл. 9 и за изпълнител в чл. 10 ЗОП. Създават се Агенция по обществените поръчки, орган по обществените поръчки, който да осигури провеждането на национална политика в областта на обществените поръчки и ефективното прилагане на правилата за възлагане на обществени поръчки и регистър на обществените поръчки. Промени е режимът на обжалване като всеки кандидат в процедура за възлагане на обществена поръчка може да предяви пред районния съд иск за отмяна на решенията на възложителя, решението на районния съд подлежи на въззивно обжалване пред окръжния съд, чието решение е окончателно. Актовете на възложителите са определени като гражданскоправни волеизявления (чл. 11 ЗОП), а не като административни актове, както в предишната уредба, с

³ Закон за обществените поръчки, обн. ДВ бр. 28 от 6.04.2004 г., изм. и доп. ДВ бр. 40 от 13.05.2014 г.

основна идея за изменение на органа, осъществяващ контрол за законосъобразност на актовете на възложителите - арбитражен съд, създаден към Агенцията за обществени поръчки за разглеждане и решаване на спорове по обществени поръчки. Устройството на арбитражния съд е уредено с устав, а разглеждането на делата - с правилник, които се приемат от Министерския съвет. Всеки възложител може да предложи сключването на арбитражно споразумение, което кандидат може да подпише до подаването на оферта. Арбитражно споразумение може да бъде предложено и от всеки кандидат. Контролът по изпълнение на закона както и в предишните закони се осъществява от Сметната палата и от органите на Агенцията за държавен вътрешен финансов контрол. Приети са и редица подзаконовни нормативни актове, с което се очертава законодателната рамка в сферата на обществените поръчки - Правилник за прилагане на закона за обществените поръчки⁴, Наредба за възлагане на специални обществени поръчки⁵, Наредба за възлагане на малки обществени поръчки⁶, Устройствен правилник на агенцията по обществените поръчки⁷.

През март 2004 г. Европейският парламент прие две нови директиви в областта на обществените поръчки - Директива 2004/18/ЕС относно координирането на процедурите за възлагане на обществени поръчки за строителство, услуги и доставки⁸ и Директива 2004/17/ЕС относно координиране на процедурите за възлагане на обществени поръчки от възложители, извършващи дейност във водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощен-

⁴ Правилник за прилагане на Закона за обществени поръчки обн. ДВ бр. 53 от 30.06.2006 г., попр. ДВ бр. 20 от 09.03.2012 г.

⁵ Наредба за специалните обществени поръчки обн. ДВ бр. 80 от 14.09.2004 г., отм. ДВ бр. 75 от 27.08.2013 г.

⁶ Наредба за възлагане на малки обществени поръчки обн. ДВ 84 от 27.09.2004 г., отм. ДВ бр. 17 от 28.02.2012 г.

⁷ Устройствен правилник на Агенцията по обществени поръчки приет с ПМС № 56 от 12.03.2004 г. Обн. ДВ. бр.24 от 23 Март 2004г., изм. ДВ. бр.62 от 14 Август 2012г.

⁸ Директива 2004/18/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 31 март 2004 година относно координирането на процедурите за възлагане на обществени поръчки за строителство, услуги и доставки, Официален вестник на Европейския съюз L 134 от 30 април 2004 г.

ските услуги⁹, като тяхната основна цел е да координират, осъвременят и опростят процедурите по възлагане на обществени поръчки в Европейския съюз. Държавите членки и Република България, с оглед на предстоящото и членство, съответно следва да хармонизират националното си законодателство с правото на общността като въведат изискванията на посочените Директиви - това налага съществени изменения в горепосочените актове, приети през 2006 г.. С измененията, в съответствие с изискванията на Директива 2004/17/ЕС, в глава първа "Основни положения" от ЗОП са прецизирани разпоредбите относно дейностите с обществено значение, които извършват възложителите в комуналния сектор, или т. нар. "секторни възложители". При субектите на обществени поръчки е прецизиран е кръгът като в чл. 6 е въведено и понятието "участник" (дефиниран в § 1, т. 32 от Допълнителните разпоредби) в процедура за възлагане на обществена поръчка (като допълнение на досегашните възложител, кандидат и изпълнител). Като възложители от публичния сектор, или т.нар. "класически възложители", вече са определени органите на държавна власт вместо техните администрации, предвид новата концепция относно естеството на издаваните от тях актове в процедури за възлагане на обществени поръчки, а именно съгласно чл. 11 от ЗОП те са обявени за индивидуални административни актове. Също така са предвидени: възможност за създаване на централен орган за обществени поръчки; нова процедура – състезателен диалог; различни общодостъпни средства за комуникация – електронни средства, факс, телефон. Предвид предстоящото членство в Европейския съюз и произтичащите от това задължения, е създаден нов раздел, в който са регламентирани условията и редът за изпращане на информация до Европейската комисия, както и са разширени правомощията на изпълнителния директор на Агенцията по обществени поръчки с въведените задължения за уведомяване на

⁹ Директива 2004/17/ЕС относно координиране на процедурите за възлагане на обществени поръчки от възложители, извършващи дейност във водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги, Официален вестник на Европейския съюз L 134 от 30 април 2004 г.

Европейската комисия по въпроси, свързани с обществените поръчки в страната. В съответствие с изискванията на европейските директиви е променена и правната уредба на обжалването на процедурите за възлагане на обществени поръчки, като новият ред предвижда възможност за обжалване на всяко решение, действие или бездействие на възложителя от всяко заинтересувано лице пред специализиран административен орган - Комисията за защита на конкуренцията. Следствие от въвеждането на новата процедура на обжалване и административен ред, по който се разглеждат решенията, действията и бездействията на възложителите, е закриването на Арбитражния съд към Агенцията по обществени поръчки. С измененията в Допълнителните разпоредби на ЗОП са въведени легални дефиниции на новите понятия и са определени понятия от действащия закон, които са създавали затруднения в практиката, с цел улесняване прилагането на закона. Приетите изменения са съобразени изцяло с изискванията на действащите към този момент европейски директиви в областта на обществените поръчки. Освен хармонизацията с европейското законодателство с приемането им се цели подобряване функционирането на системата на обществените поръчки в страната, спазването на принципите за прозрачност, равнопоставеност, свободна и честна конкуренция и недопускане на дискриминация при тяхното възлагане.

След приемането на тези изменения ЗОП е променян многократно (33 пъти от приемането му през 2004 г.) като последните значителни изменения бяха направени на 13 май 2014 г. – ДВ бр. 40 от 13.05.2014 г. с цел осигуряване на по-голяма публичност и прозрачност, намаляване на бюрократизма, насърчаване на малките и средни предприятия, прецизиране на процедурни правила, повишаване капацитета на администрацията, прилагаща закона чрез повишаване на правомощията и отговорностите им както и обезпечаване и гарантиране на професионалната специализирана експертиза.

През февруари 2014 г. са приети три нови директиви очертаващи режима на обществените поръчки и отменящи предходните директиви – Директива 2014/24/ЕС за обществените поръчки и за

отмяна на Директива 2004/18/ЕС и Директива 2014/25/ЕС относно възлагането на поръчки от възложители, извършващи дейност в секторите на водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО. Третата нова директива – Директива 2014/23/ЕС за възлагане на договори за концесия¹⁰ – е приета с цел преодоляване риска от правна несигурност предвид различно тълкуване на принципите на Договора за функционирането на Европейския съюз и несъответствия между законодателствата на отделните държави членки. Новите моменти в директивите за обществени поръчки са въвеждането на две нови процедури по възлагане на обществени поръчки – състезателна процедура с договаряне и партньорство за иновации, целящо разработване на нов/новаторски продукт, който не е наличен на пазара. При основанията за изключване на икономически оператор е въведена възможността за изключване във всеки момент по време процедурата, задължителните основания са допълнени с нарушение задължението за плащане на данъци или социалноосигурителни вноски. Държавите членки следва да предприемат необходимите мерки за въвеждане на директивата в националния си правен ред чрез закони, подзаконови и административни средства или да я транспонират¹¹ до 18 април 2016 г.. Изготвен е проект за нов Закон за обществените поръчки, съобразен с новите директиви, но още не е внесен в Народното събрание за обсъждане.

В заключение са направени следните изводи: тенденциите в развитието на законодателството в областта на обществените поръчки са към уеднаквяване и унифициране на правилата, опростяване на режима на обществените поръчки, осигуряване на по-голяма гъвкавост и по-добър достъп до Европейските пазари, възможност за повече преговори между страните и за промени в договора след неговото сключване. Процесът по възлагане на обществени поръчки следва да е по-прозрачен, предвидим, административно облекчен и резултатен. Предприемат се мерки за максимална

¹⁰ Директива 2014/23/ЕС за възлагане на договори за концесия от 26 февруари 2014 година.

¹¹ Попова, Ж., Право на Европейския съюз, Сиела, С 2011, с. 359.

публичност посредством Регистър на обществените поръчки и индивидуални профили на купувача при възложителите, като се предвижда администрирането на процеса поетапно да бъде електронизирано до степен, свеждаща субективната намеса до минимум, посредством използване на единна, централизирана платформа за обществени поръчки и стимулиране на централизираното възлагане. Очаква се въвеждане на единна декларация за целия Европейски съюз с цел намаляване на броя и вида на документите, представяни от кандидатите и участниците, като само от спечелилия участник ще се изискват документи, в случай че не са достъпни чрез публичен регистър. В следствие на извършения анализ на тенденциите може да се направи следната препоръка: тенденциите са към облекчаване на режима за единия субект в процедурата, а именно кандидати, участници и изпълнители на обществени поръчки. За другият субект – възложителите на обществени поръчки са въведени допълнителни задължения, ограничения и разходи, а следва те да бъдат защитени от закона и да им се осигури получаването на качествени услуги, предвид факта, че разходват публични средства в обществен интерес. В тази насока са и препоръките: при проекта за нов закон следва да се намерят по-балансираны решения, осигуряващи както достъп на малки и средни предприятия при максимална публичност и прозрачност, така и получаването на качествени услуги от възложителя.

ЗА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА НА АДМИНИСТРАТОРИТЕ НА ЛИЧНИ ДАННИ

Ас. Живка Стоянова Матеева
Икономически университет – Варна

Въпросите, свързани със задълженията на администраторите на лични данни, са от съществено значение за прилагането на Закона за защита на личните данни (ЗЗЛД). Чрез разясняването на задълженията ще се осведомят и запознаят физическите лица, чиито данни се обработват с това как могат да упражнят и да защитят своите права при незаконосъобразното обработване на личната им информация.

Задълженията на администраторите на лични данни съгласно ЗЗЛД могат да се обобщят в следните три групи.

Първата група е свързана с задължението по чл. 17 ЗЗЛД. Според тази разпоредба всяко лице, което иска да обработва лични данни и да създаде регистър за тях, трябва да уведоми предварително Комисията за защита на личните данни (КЗЛД) като **подаде за това заявление**. В 14-дневен срок от подаване на заявлението комисията вписва администратора на лични данни в регистъра. Сама по себе си, нормата не урежда издаване на изричен регистрационен акт и няма конститутивен характер. Например работодателя събира и обработва личните данни на своите работници и служители с оглед възникването, съществуването и прекратяването на трудовото правоотношение, задължението за регистрация възниква обикновено с обработването на работодателя като такъв.

Чрез вписването в регистъра се изразява волята на регистриращия орган, която е волеизявление в което КЗЛД констатира и публично оповестява правото на заявителя да обработва личните данни. Това волеизявление има декларативен характер, защото сподобства на носителя на това право да го реализира. Самото предоставяне на удостоверение за вписване следва да се отдели от регистърното производство като правна възможност, то да бъде поискано ако и когато има правен интерес от неговото издаване¹.

¹ Казанджиева, М. За правната природа на регистрационния акт съгласно Закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност, сп. Правна мисъл, бр. 2/2013, с. 9-10.

Въпреки това задължение за подаване на заявление за регистрация преди започване на обработката на лични данни, в повечето случаи администратора не е необходимо да изчака вписването в регистъра, тъй като вписването не е с конститутивен характер. От което следва, че с подаване на заявлението администратора не придобива правото да осъществява обработването, защото е негов носител, а изпълнява възложеното му със закон административно задължение.

В качеството си на администратори на лични данни, участниците в тази система подлежат на регистрация пред комисията. Тази регистрация е задължителна, когато е налице поне едно от следните условия по чл. 5, ал. 1 ЗЗЛД: обработване на лични данни, които разкриват расов или етнически произход, политически, религиозни или философски, политически или синдикални цели, както и лични данни, отнасящи се до здравето, сексуалния живот или до човешкия геном. Също така отделно основание за регистрация е поддържането на регистър, съдържащ данни за не по-малко от 15 физически лица, какъвто регистър поддържат например всеки работодател, общопрактикуващите лекари, МВР и много други, във връзка с трудови или членствени правоотношения.

Но когато администраторът е заявил обработване на лични данни, което обработване е нормативно забранено или чието обработване съгласно решение на комисията застрашава правата и законните интереси на физическите лица, то вписването е отложено и става след проверка, която установява и декларира че заявителя е изпълнил всички изчерпателно установени нормативни изисквания. Само в посочените случаи се извършва предварителна проверка, която може да приключи чрез вписване в регистъра или отказ от вписване. Следователно, администраторът не може да започне обработване на данните преди да бъде вписан или преди да изпълни задължителните указания на комисията. Правото на заявителя е отложено докато се извърши проверката, която установява и декларира неговото наличие чрез вписване в регистъра или с отказ това да бъде направено. Вписването в регистъра е предпоставка за започването и законосъобразното извършване на обработката от админист-

ратора съгласно изискванията на закона. За разлика от обикновения случай, тук администратора не може да обработва данните след подаване на заявлението.

Заявителят при регистрацията изпълнява административното си задължение, с което заявява, че е носител на правото да осъществява обработката на лични данни, а по отношение на него регистрационният акт има само декларативен характер.

Има изключение от задължението за подаване на заявление за регистрация, когато: администраторът поддържа регистър, който по силата на нормативен акт е предназначен да осигури обществена информация и достъпът до него е свободен, или достъпът до него има лице, което има правен интерес, както и обработва данни в случаите по чл. 5, ал. 2, т. 4 ЗЗЛД. Освобождаването от задължение за регистрация се извършва по молба от администратора на лични данни, подадена по образец, утвърден от комисията. В тези случаи комисията се произнася с решение след мотивирано становище от дирекция „Информационни фондове и системи“, но не по-късно от 14 дни от постъпване на молбата. Това обаче не освобождава администраторите от останалите им задължения по ЗЗЛД и не ги изключва от контрола на КЗЛД.

Най-същественото на това задължение за вписване е, че чрез него лицата, които обработват лични данни придобиват качеството администратор, което е абсолютна процесуална предпоставка за обжалване на действията им по административен и съдебен ред.

Втората група са задълженията на администратора за **предоставяне на информация и осигуряване достъп и контрол на физическите лица, чиито данни се обработват**. Целта е указване на реда и условията, при които лицата могат да упражнят правото си на достъп до отнасящите се за тях лични данни, също така и да се информират и при необходимост да защитят неприкосновеността на личността и на личния живот.

Информираността може да се разглежда в два аспекта – от една страна, като субективно право на конкретно ФЛ, а от друга, като осъзнатост на обществото за неговите права в съответствие със ЗЗЛД и Шенгенската конвенция². Трябва да се отбележи, че

² Костов, И. Защита на личните данни, Албатрос, 2011, с. 121.

гражданското общество също може да изиграе важна роля за защита на личните данни чрез излагането на нарушенията и сезирането или предизвикване на реакция от КЗЛД или съда.

Правото на информираност на физическите лица при събиране и обработване на личните им данни е сред основните права, регламентирани в ЗЗЛД. Реализирането на това право е свързано с процеса на събиране на информацията, както правото на титуляра на данните да участва в определяне на съдържанието на информацията. Съдържанието на тази информация е конкретизирана в чл. 28 от ЗЗЛД, а именно отнасяща се до: потвърждение за това, дали отнасящи се до него данни се обработват, информация за целите на това обработване, за категориите данни и за получателите или категориите получатели, на които данните се разкриват; съобщение до него в разбираема форма, съдържащо личните му данни, които се обработват, както и всяка налична информация за техния източник; информация за логиката на всяко автоматизирано обработване на лични данни, отнасящи се до него, поне в случаите на автоматизирани решения по чл. 34б. Заинтересованото лице може да изисква информация за това на кого са предоставени събраните за него данни, ако предоставянето се извършва периодично и данните се обработват автоматично.

Правото на лицето да бъде информирано предвижда получаване на информация във възможно най-широк обхват непосредствено от лицето, за което се отнася тя и информирането му за задължителността при даването на информация, за правните основания, целите и последиците от отказа да се даде информация. Информираниостта включва и правото на възражение пред администратора срещу обработване на личните им данни. Всеки има право да се противопостави на обработката на отнасящи се до него данни, а следователно и на събирането на такива данни. В тези случаи, ако то е основателно, личните данни не могат повече да бъдат обработвани.

ЗЗЛД прави по-детайлно разграничение на случаите и видовете информация, което съответното физическо лице следва да получи във връзка с обработването на неговите лични данни. Императивни-

те разпоредби на чл. 19 и 20 ЗЗЛД се явяват като задължение на администраторите да предоставят съответната информация и като гаранция за упражняването на правото на информираност на физическото лице. С оглед важността на въпроса, за извършени от администраторите нарушения по посочените норми на закона е предвидено наказание в глава осма на ЗЗЛД.

Правото на достъп на всяко физическо лице до отнасящи се за него лични данни е също сред основните права, регламентирани в ЗЗЛД и по специално в Глава пета на закона. Като основната цел е физическото лице да получи необходимата му, но допустима от законите информация.

Упражняването на правото на достъп до лични данни не може да накърнява правата на друго физическо лице или да е насочено срещу националната сигурност и обществения интерес. Това право и правото на достъп по чл. 26, ал. 1 ЗЗЛД се упражнява от физическото лице директно, чрез писмено заявление до администратора. От момента на подаване на заявлението за администратора възникват предвидените в закона задължения. На първо място администраторът завежда в специален регистър заявлението. След това той трябва да го разгледа и да вземе решение съобразно закона дали да предостави пълна или частична информация или да откаже предоставянето ѝ. Информацията може да бъде предоставена под формата на устна или писмена справка или на преглед на данните от съответното физическо лице или от изрично упълномощено от него лице (чл. 31, ал. 1 ЗЗЛД).

Физическото лице може да упражни тези права и индиректно чрез сезиране на КЗЛД. Комисията разглежда жалбата и приема решение, което след влизането му в сила става задължително и за администратора на лични данни. С решението по жалбата КЗЛД може да задължи с предписания администратора да осъществи искания достъп.

Чрез втората категория задължения на администраторите на лични данни, физическото лице ще може да получи необходимата му информация, въз основа на която може да извърши преценка дали са защитени законните му права и интереси при обработването

на неговите лични данни от администратора. Тя е предпоставка за успешното осъществяване на процедурата по обжалване действията на администратора на лични данни.

Третата група задължения на администраторите е свързана с **осигуряване на защитата на обработваните данни от унищожаване, загуба, неоторизиран достъп, разпространение и промени в тях** (чл. 23 ЗЗЛД). Администраторът взема специални мерки за защита, когато обработването на данните включва предаване на данните по електронен път. Мерките са подчинени на основните цели за защита на личните данни, а именно: да гарантират тяхната поверителност, цялостност и наличност.

КЗЛД определя с наредба минималното ниво на технически и организационни мерки, която се обнародва в ДВ.

Техническите и организационни мерки и конкретно мерките при предаване на данните по електронен път трябва да са съобразени със съвременните технологични постижения и да осигуряват ниво на защита, което съответства на рисковете, свързани с обработването, и на естеството на данните, които трябва да бъдат защитени.

Администраторът на лични данни определя с инструкция мерките за защита. Задължението за приемане на такава инструкция е посочено и в наредбата, като е конкретизирано съдържанието на документа. Като задължителен реквизит е включена и оценката на въздействието и определяне на съответното ниво на защита съгласно глава трета от наредбата.

Другите задължения по наредбата са: да определят политиката за защита на личните данни в организацията, да осигуряват организацията по водене на регистрите, да актуализират поддържаните регистри, да оказват съдействие при осъществяване на контролните функции на КЗЛД.

Задължение на администратора е да информира физическите лица при наличието на риск за сигурността на данните, както и да ограничи обхвата на обработката и времето за съхраняване на личната информация. След постигане на целта на обработване на личните данни администраторът е длъжен да ги: унищожи или прехвърли на друг администратор, като предварително уведоми за това

комисията, ако прехвърлянето е предвидено в закон и е налице идентичност на целите на обработването (чл. 25 ЗЗЛД).

Последиците от неоторизирания достъп и разпространение на лична информация е не само грубо нарушаване на личната сфера на лицето, но може да се отрази и върху социалния му статус. Несъмнено защитата на личните данни е въпрос с голяма обществена значимост, а неоторизираният достъп до тях може да причини сериозни вреди на физическите лица – титуляри на данните³. Така че, естеството на информацията и огромните рискове изискват и съответни мерки, осигуряващи най-високо ниво на защита при електронното съхранение и трансфериране на тази информация.

Наред с изискванията в законите и нормативните актове, регулиращи дейността на администраторите на лични данни, последните следва да познават добре и да спазват изискванията им, които изисквания придобиват особено значение в условията на защитата на личността и личния живот. Подценяването на този важен въпрос би довело до неблагоприятни последици за гражданите, чиито законни права и интереси могат да бъдат сериозно накърнени, а това несъмнено ще рефлектира и върху самите администратори на лични данни, които носят отговорност за евентуално причинените вреди.

³ Александров, А. Нова Наредба за защита на личните данни, сп. Труд и право, бр. 3, 2013, с.8

РЕПУТАЦИЯТА ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА БЪЛГАРСКИТЕ МОБИЛНИ ОПЕРАТОРИ – ПРОБЛЕМИ И ПОУКИ

Ас. Атанас Атанасов
Икономически университет – Варна

Телекомуникационният сектор е един от най-динамично развиващите се както в чужбина, така и у нас, осигуряващ значителна заетост и генериращ добри финансови резултати. Във финансовите отчети на българските мобилни оператори репутацията заема значителен дял от стойността на активите им, поради което считаме, че представляват интерес въпросите, свързани с нейното признаване и оповестяване.

Правилата, залегнали в приложимите Международни счетоводни стандарти, свързани с признаването и последващото оценяване на репутацията след първоначалното ѝ признаване във финансовите отчети на предприятията, изискват репутацията да подлежи на ежегодно тестване за обезценка по смисъла на МСС 36 – Обезценка на активи. По наше мнение един от основните проблемни моменти при извършването на тестовете за обезценка е дали може да се определи справедливата цена на положителната репутация след като тя не генерира свой собствен паричен поток, независим от останалите активи. Това от своя страна поражда и въпроса за продължителността на присъствието ѝ във финансовите отчети на предприятията, а от тук и за показателите за дейността, които се изчисляват на основата на тези отчети.

Целта на настоящия доклад се свежда до изясняването на основните проблеми, свързани с последващото отчитане и оповестяването на информацията, свързана с репутацията във финансовите отчети на българските мобилни оператори, като на тази основа се определят и основните критични моменти при ползването на информацията от финансовите им отчети.

Основната хипотеза, която застъпваме е, че оповестяването на информацията относно репутацията във финансовите отчети е непълно и/или недостатъчно за вземане на адекватни решения.

Изхождаме от презумпцията, че изискванията, заложи в МСФО 3 и МСС 36 за оповестяване са предназначени да предоставят на инвеститорите и на други потребители на финансовите отчети информация, която би им позволила да оценят естеството и финансовите ефекти от сделките по сливане или придобиване, които често са свързани със значителни по размер суми. Дружествата, които не спазват напълно изискванията за оповестяване, спестяват потенциално значима информация, както от потенциалните инвеститори, така и от капиталовите пазари. Освен това, ако неспазването е умишлено, то представената информация е с висока степен на вероятност от манипулиране и не представлява вярно и честно представяне на основни аспекти на дейността на предприятията.

Важността на коректното последващо оценяване на репутацията и представяне на резултатите във финансовите отчети е от особено значение, защото:

- нарушава вярното и честно представяне във финансовите отчети и е потенциален фактор инвеститори и анализатори да загубят доверие в предприятието;
- е една от причините за понижаване на цената на акциите на компанията;
- размерът на признатата репутация често пъти е значителен спрямо стойността на сделката, а в следствие се оказва и значителен по отношение на общата структура на имуществото на предприятието.

Съществуващата регламентация в МСС/МСФО изисква предприятието да признае специфичен актив под формата на репутация в консолидираните финансови отчети на инвестиращото предприятие, когато предприятието е заплатило премия над справедливата стойност на разграничимите активи и пасиви на предприятието, в което се осъществява инвестицията. След като първоначално е призната, репутацията (и другите нематериални активи с неопределен полезен живот) подлежи на годишно тестване за обезценка. По този начин беше заменен прилагания до 2003 г. модел на амортизираната стойност, заложен в МСС 22 - *Бизнескомбинации*. Тестът за наличие на обезценка се извършва при спазване на изискванията на

МСС 36 – *Обезценка на активи*. Според изискванията на стандарта, когато балансовата стойност на актива надвиши неговата възстановима стойност, активът се счита за обезценен и предприятието трябва да намали балансовата му стойност и да признае загуба от обезценка. Въведено е и изискването репутацията, придобита в бизнескомбинация, да бъде тествана за обезценка поне веднъж годишно, като е пояснено, че загубата от обезценка на репутация не може да бъде възстановена обратно. За целите на тестване за обезценка, репутацията трябва да бъде разпределена към единицата, генерираща паричен поток (ЕГПП) или групи от ЕГПП, които ще извлекат икономическа изгода от репутация. Такава група от единици не трябва да бъде по-голяма от даден оперативен сегмент преди групирането. Единица, генерираща парични потоци, към която е разпределена репутация, се проверява за обезценка годишно и винаги, когато има индикации, че единицата може да е намалила стойността си като се сравнява балансовата стойност на единицата, включително репутацията, с възстановимата стойност на единицата. Ако възстановимата стойност на единицата е по-висока от нейната балансова стойност, единицата и репутацията, разпределена към тази единица, се считат за необезценени. В случай, че балансовата стойност на единицата е по-висока от нейната възстановима стойност, предприятието признава загуба от обезценка в съответствие с пар. **104 от МСС 36**. Подробни оповестявания по отношение на обезценката на ЕГПП включват ключовите предположения, въз основа на които мениджмънтът е базирал прогнозите за паричните потоци, описание на подхода на мениджмънта за определяне стойностите на всяко едно ключово предположение, крайни проценти на растеж и дисконтови проценти, както и анализ на чувствителността, когато разумна промяна в ключово предположение би довела до обезценка.

Съществуват редица изследвания, които поставят акцента върху признаването и последващото оценяване и оповестяване на репутацията във финансовите отчети на предприятията. В свое изследване за прилагането на МСФО 3 и МСС 36 Martin Glaum и колектив от изследователи посочват редица интересни факти, свързани с представянето на репутацията във финансовите отчети. Изследване-

то¹ включва 357 водещи европейски компании от 17 страни като са обхванати 2005 консолидирани финансови отчета. Резултатите, относно постигнатото съответствие при оповестяване на информацията по отношение на репутацията показват, че средното ниво на съответствие е 73% (средно: 75%). От обхванатите в изследването 357 дружества, само 12 са представили всички необходими оповестявания. Минималното ниво на съответствие се проявява при само две компании, които предоставят само 12% от задължително изискуемите оповестявания. Разрезът на получените резултати по страни показва, че най-високо средно ниво на съответствие се наблюдава при швейцарските предприятия (средно: 85%). Други страни с над средното ниво на съответствие са: Великобритания, Ирландия, Дания, Швеция и Финландия. С най-ниски нива на съответствие са предприятията от Австрия (средно: 56%) и Испания (средно: 57%). Други страни, с по-ниски от средните резултати, са Люксембург, Италия, Унгария, Полша и Чехия. Важен извод, който е направен на база на изследването по сектори, в които оперират предприятията от извадката показва, че съответствието е забележимо по-ниско в сектора на финансовите услуги, отколкото в други сектори на икономиката.

Анализът на факторите, които са с най-голямо значение показва, че степента на несъответствие се определя едновременно от компанията и от фактори на национално равнище, което показва, че счетоводните традиции и други особености, специфични за отделните държави продължават да играят роля, въпреки използването на общи стандарти за отчетност по МСФО. На ниво предприятие, авторите дефинират следните фактори: величината на признатата репутация от предишни сделки, предишен опит при прилагането на МСФО, одитора на предприятието (дали е част от големите международни одиторски компании или не), наличието на одитен комитет в предприятието, структурата на собствеността, както и обстоятелството дали предприятието осъществява дейността си в сферата на

¹ Glaum, M. etc. Compliance with IFRS 3 and IAS 36- required disclosures across 17 European countries: company and country-level determinants, *Accounting and Business Research*, 2013, Vol. 43, No. 3, 163–204, видяна на 08.04.2015.

финансовите услуги. Сред факторите, които имат най-съществено значение на национално равнище могат да се определят: размерът на националния фондов пазар и интензитета на осъществяваните сделки. Обобщените резултати от изследването потвърждават опасенията, че прилагането на МСФО в Европа може да бъде неравномерно, като по този начин пречи на сравнимостта на финансовите отчети. Дори сред водещите европейски компании се оказва, че прилагането на МСФО е неравномерно, което от своя страна сигнализира, че може да са необходими по-нататъшни усилия за ефективно и последователно прилагане на правилата, заложи при отчитането и оповестяването в цяла Европа.

Прегледът за спазването на изискванията за оповестявания от всяка бизнескомбинация често показва липсваща информация за разходите за осъществяване на сделките, разпределението на покупната цена, т.е. класове на придобитите активи, пасиви и условни задължения, проформа стойностите на резултатите, свързани с придобиването и обяснения във връзка с признаването на репутация или изгодна покупка. Спазването на изискванията относно оповестяването на специфична информация, свързана с тестването за обезценка, също е проблемо. Например, няколко компании не оповестяват използвания от тях метод за тестване на положителната репутация за обезценка. Друга част от компаниите, които са оповестили избрания метод, не са предоставили друга информация, която се изисква като например: периода на планиране, скоростта на растеж в дългосрочен план или на избрания дисконтов процент и т.н.

В друго изследване² на Европейския орган за ценни книжа и пазари (ЕОПЦК) се прави преглед на счетоводните практики, касаещи тестването за обезценка на репутация и други нематериални активи. Изследването е базирано на извадка от 235 емитента със значителни стойности на репутация и включва препоръки за подобряване прилагането на разпоредбите на МСС 36 – *Обезценка на ак-*

² Доклад на Европейския орган за ценни книжа и пазари (ЕОПЦК) - Европейските правоприлагащи органи правят преглед на репутацията и други нематериални активи във финансовите отчети по МСФО, *ESMA/2013/2*, www.europe.eu, видяна на 01.03.2015 г.

тив. В своя доклад ЕОПЦК установява, че значителни загуби от обезценка на репутация през 2011 г. се ограничават само до малко емитенти, по-конкретно в сферата на финансовите услуги и телекомуникационната индустрия. Общите загуби от обезценка на репутация през 2011 г. възлизат на 40 млрд. евро от 790 млрд. евро репутация, признати във финансовите отчети по МСФО за 2010 г. Счита се, че един от основните индикатори за наличие на признаци за обезценка, е спадът в пазарната капитализация под балансовата стойност на собствения капитал. Безспорно това съотношение е базирано на концепцията за еластичността на пазарните цени на фондовите пазари, което в настоящата публикация не е предмет на дискусии. Установено е, че към 31.12.2011 г. 43% от извадката показва пазарна капитализация под собствения капитал. От тези емитенти близо половината - 47% признават загуби от обезценка на репутация в техните финансови отчети, изготвени по МСФО за 2011 г. В същото време, средният коефициент: собствен капитал/ пазарна капитализация на извадката се повишава от 100% в края на 2010 г. до 145% в края на 2011 г. Въпреки че намалението на пазарната капитализация може да не доведе директно до обезценка (други относими фактори, въздействащи на пазарната капитализация могат да включват например: несигурност на инвеститорите, избягване на риск и ниска ликвидност), повишеното съотношение: собствен капитал/ пазарна капитализация и сравнително ограничените загуби от обезценка могат да повдигнат въпроса дали нивото на обезценка през 2011 г. отразява правилно ефекта от финансовата и икономическата криза.

Друга констатация в доклада на ЕОПЦК, която беше направена и в изследването на Martin Glaum и колектив е, че основните оповестявания, отнасящи се за тестването за обезценка на репутацията, са включени по принцип, но в много случаи те са от общо естество, а не конкретно за даденото предприятие. Това произтича от комбинация от неспазване на изискванията на стандарта от емитентите, както и по всяка вероятност, от липса на специфика в стандарта, поспециално, в областта на анализа на чувствителността. Това също така означава, че в много случаи ползвателят на финансовите отчете-

ти не може за прецени от направените оповестявания надеждността на използваните допускания, което е основната цел на тези оповестявания.

Според изследване на Асоциацията на дипломираните експерт-счетоводители на Англия и Уелс (АССА)³ предприятията, които отчитат обезценка на репутацията във финансовите си отчети, се съобразяват в по-малка степен със задължителните изисквания за оповестяване според МСФО 3 и МСС 36 в сравнение с предприятията без обезценки. От всички 258 предприятия в извадката едва 61 оповестяват качествено описание на факторите, които стоят в основата на призната от тях репутация както се изисква според МСФО 3. По-специално ще акцентираме, че средната (медиана) процентът на репутацията призната над покупната цена е 54% при стандартно отклонение от 36%. При анализа по сектори на икономиката за размера на репутацията в стойността на придобиване прави впечатление високия дял, която тя има в секторите здравеопазване, телекомуникации, информационни технологии и др. Този резултат не е изненадващ, защото всяка от изброените индустрии оперира с голям брой активи с нематериален характер, които често не са обхванати във финансовите им отчети.

За избора на мобилните оператори у нас като обект на анализа имат значение следните обстоятелства:

- това е един от сравнително устойчивите сектори в икономиката, където се генерират значителни по размер парични потоци от сделки по сливане и придобиване;
- признатата репутация във финансовите отчети на предприятията е значителна по размер;
- очаква се реализацията и на други сделки в този сектор, което би довело до възникване на новопризната репутация във финансовите отчети.

В настоящия доклад ще ограничим изследването до представянето на резултати относно две от предприятията, имащи лиценз за

³ Worldwide application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, related disclosures, and determinants of non-compliance, *ACCA Research report 134, London, May, 2014, ISBN: 978-1-85908-489-2.*

извършване на такава дейност. Останалите три предприятия⁴, които са получили лиценз или не осъществяват дейност към момента или нямат призната репутация във финансовите си отчети, а „Теленор България“ ЕАД все още не е представило годишния си финансов отчет за 2014 г., където се очаква да има призната репутация.

В ГФО на „Мобилтел“ ЕАД за периода 2006 – 2011 година присъства репутация в размер на 1 082 800 хил.лв. Тя е в резултат на сделка, при която на 12.07.2005 г. „ТагТел“ ЕАД придобива инвестиция в „Мобилтел“ АД като закупува 100% от акциите на дружеството. Възникналата към тази дата разлика между общата стойност на инвестицията и справедливата стойност на придобитите нетни активи е представена като положителна репутация. В последствие „ТагТел“ ЕАД променя наименованието си на „Мобилтел“ ЕАД. Така възникналата репутация е тествана за обезценка ежегодно според данните, оповестени в бележките към ГФО на предприятието.⁵ През този период размерът на признатата репутация във финансовия отчет представлява между 40 и 43% от общата стойност на активите на дружеството и между 42 и 45% от собствения му капитал. През 2011 г. чрез дъщерното си дружество „М-Нетуърк“ ЕАД „Мобилтел“ ЕАД придобива дружествата „Спектър Нет“ ЕАД и „Мегалан Нетуърк“ АД в една бизнескомбинация. В резултат на тази сделка възниква нова репутация в отчета на дружеството в размер на 72 764 хил.лв. Така общия размер на репутацията в отчета на дружеството възлиза на 1 155 649 хил.лв. В бележките към ГФО за 2011 г. дружеството е оповестило, че „признатата репутация се отнася най-вече до уменията и техническите таланти на служителите на придобитите компании и до по-добрите очаквани резултати от обединението на Дружеството със съществуващия бизнес на Групата“. През 2012 година са подписани договори за преобразуване чрез вливане, в резултат на които дъщерни дружества се вливат в „Мобилтел“ ЕАД. Репутацията, отчитана за целите на изготвянето на

⁴ Извършването на дейността в България се регулира посредством лицензионен режим от Комисията за регулиране на съобщенията, http://crc.bg:8080/dpls/apex/f?p=923:1521:1905437094152762::NO::P1521_ADV,P1521_REGION_CONTROL,P1521_X:1,1,1, видян на 10.04.2015.

⁵ Виж ГФО на Мобилтел ЕАД за периода 2006-2011 година, www.brra.bg

консолидирания финансов отчет на „Мобилтел” ЕАД , получена в резултат на разпределението на покупната цена към датата на придобиването, вече се признава във финансовия отчет на „Мобилтел” ЕАД след вливането. Така дефинирана в бележките към ГФО репутация по наше виждане покрива и основните икономически характеристики на този вид актив. В една бизнескомбинация, при която се плаща премия над стойността на придобитите нетни активи, инвеститорът всъщност дава оценка именно на счетоводно неуловимите предимства на бизнеса (напр. потенциала от квалифицирани кадри на компанията, създадени търговски контракти, уменията на мениджмънта и др.) чиито счетоводен израз пък е репутацията.

От друга страната наличието на една и съща сума на признатата репутация в продължение на шест години (от 2005 до 2011 г.) поставя редица въпроси относно нейното последващо оценяване и представяне. За този период дружеството оповестява във финансовите си отчети, че извършва ежегодни тестове за обезценка и на база наличната информация и основните параметри, заложи в теста за обезценка няма основание да обезценява признатата репутация. Признатата през 2011 г. репутация отново не е обезценена през 2012 и 2013 г. Това обстоятелство е твърде смущаващо предвид факта, че в резултат на финансовата и икономическа криза и произтичащата от нея лоша икономическа перспектива, активите в много отрасли могат да генерират по-малки парични потоци от очакваните, когато тези активи са били придобити. Това повишава вероятността, балансовата стойност на нефинансовите активи да бъде по-голяма от тяхната възстановима стойност и да се наложи признаването на загуби от обезценка. Освен това се наблюдава трайна тенденция към намаляване на приходите от дейността на дружеството, които в периода 2009 – 2013 г. намаляват с повече от 50% според данни от ГФО, което според нас е една от променливите, разкриваща данни за свиване на обема на дейността, а от тук и евентуално наличие на обезценка.

През 2014 година настъпва значителна промяна в стойността на признатата репутация. При извършен тест за наличие на обезценка ръководството е счело, че балансовата стойност на ЕГПП е

над възстановимата ѝ стойност, поради което е призната обезценка на репутацията в размер на 782 320 хил.лв., което пък води до отчитане на загуба в размер на 504 315 хил лв.

На база на тези констатации можем да изведем следните проблемни моменти:

- ✓ дружеството редовно оповестява част от необходимата информация по смисъла на МСС 36, свързана с тестването на репутацията, но в много случаи тя е оповестена твърде общо;
- ✓ при оповестяване на стойностите за среднопретеглена стойност на капитала не са посочени допусканията, при които са изчислени. Също така при оповестяванията за 2013 г. е посочено, че среднопретеглената стойност на капитала е определена за период от три години докато при признатата обезценка през 2014 г. среднопретеглената стойност на капитала е определена само за текущата година;
- ✓ през 2013 г. в своя ГФО дружеството посочва, че „за целите на теста за обезценка *репутацията се използва като единица, генерираща парични потоци (ЕГПП (курсивът мой))*”, което считаме за абсолютно неуместно;
- ✓ при признаване на обезценката към 30.06.2014 г. „дружеството е „определено като ЕГПП”, т.е. тук е сменен подходът и вече не се твърди, че репутацията генерира самостоятелен паричен поток, а е разпределена към дружеството като цяло;
- ✓ в бележките към ГФО се посочва, че „репутацията, придобита в бизнескомбинация, се разпределя към групите ЕГПП, които се очаква да имат ползи от синергиите на комбинацията”. Въпреки това не са посочени ЕГПП, към които е била разпределена репутацията към датата на осъществяване на бизнескомбинациите. Считаме, че това е възможно предвид факта, че в сделката с „Мегалан” и „Спектър Нет” е придобит бизнес, който изцяло е локализиран в областта на ширококолентовите фиксирани услуги;

- ✓ наличието на призната и необезценена репутация в продължение на шест години е необосновано и според нас е в противоречие с разбирането, че придобитата репутация с течение на времето се заменя с вътрешногенерирана такава, което прави представянето ѝ във финансовите отчети като отделен разграничим актив некоректно;

Другото дружество, което е обект на разглеждане в настоящия доклад е **Българска телекомуникационна компания (БТК) АД**. Тук първата по-значителна бизнескомбинация е осъществена през 2009 г. В резултат на тази сделка „БТК” АД придобива контрол над „Кимимпекс – Търговия и Лизинг” ООД чрез покупка на 100% от дяловете в капитала. Признатата репутация от сделката възлиза на 4 192 хил. лв. Дружеството е оповестило в своя финансов отчет за 2009 г.⁶, че „възникналата репутация съдържа: управленски и търговски опит и познания на персонала за спецификата на придобивания бизнес, разработена технология и организация на продажбите, вкл. Маркетинг, установени недоговорирани отношения с клиенти”. Така признатата репутация запазва стойността си във ГФО на предприятието до 2011 година, когато е намалена с 486 хил.лв. За това намаление обаче липсват данни в приложенията към финансовия отчет. Дейността на „БТК” АД се разглежда като осъществявана от две единици, генериращи парични потоци (ЕГПП) – фиксиран и мобилен бизнес, към които е разпределена репутацията. През 2012 г. е проведен тест за обезценка, в резултат на който е констатирано, че няма необходимост от обезценки по отношение на мобилния бизнес на компанията. През същата година обаче паричните потоци от фиксирания бизнес намаляват, като причина за това са посочени интензивната конкуренция на пазара и засилената регулация на цените за терминиране. Като резултат от това е призната обезценка в размер на 56 607 хил.лв. като дружеството е възприело, че за изчисляването на възстановимата стойност на активите, „алокирани” към фиксирания бизнес ще прилага метода „стойност в употреба”. Така призната репутация в размер на 1 657 хил.лв., алокирана към фик-

⁶ Виж Годишни финансови отчети на БТК ЕАД за периода 2009 – 2013 година, www.btra.bg

сирания бизнес е изцяло обезценена. През следващата 2013 г. не са отчитани загуби от обезценка на репутацията след извършени годишни тестове по смисъла на МСС 36.

Базирайки анализа си на посочените до тук факти можем да обобщим проблемите по следния начин:

- ✓ по подобие на своя конкурент „Мобилтел „ЕАД, Дружеството редовно оповестява част от необходимата информация по смисъла на МСС 36, свързана с тестването на репутацията, но в много случаи тя е оповестена твърде общо или има твърде описателен характер;
- ✓ дружеството е посочило, че разграничава две ЕГПП, към които разпределя репутацията, но не посочва как се извършва това и каква е стойността на репутацията, алокирана към всяка от ЕГПП;
- ✓ през 2010 година репутацията е намалена с 486 хил. лв., но за това намаление липсват данни в приложенията към финансовия отчет. Посочено е, че такава информация може да получим от приложение 31, но то липсва в края на пояснителните бележки към финансовия отчет;
- ✓ прави впечатление фактът, че липсва специално номерирано проложение, което да дава повече информация за размера на репутацията, записана на лицевата страна на отчета по подобие на други видове активи – напр. Имоти, машини и оборудване (бел. 11), Инвестиции (бел. 13) и т.н. Това считаме, че е проблем, който затруднява възприемането и четенето на информацията от ГФО;
- ✓ при признаване на обезценката на репутацията през 2012 г. се казва, че среднопретеглената цена на капитала (която уж е водеща за дружеството при изчисляване на стойността на парите във времето) е 8,7% за фиксирания и 10,6% за мобилния бизнес при данни за 2011 г. съответно 9,7% и 9,6% като отново не са посочени допусканията, при които са изчислени нито пък периодът, за който са определени тези стойности.

Всички тези констатации ни карат все повече да споделяме виждането, че „тестовите за обезценка в някои случаи са опорочени,

тъй като те предлагат на съставителите възможност да упражнят право на преценка в ущърб на прозрачността, съпоставимостта и полезността на информацията”.⁷ При така заложените изисквания в приложимите стандарти тестът за обезценка изглежда сложно и продължително упражнение по финансова математика с резултат, който лесно може да бъде манипулиран.

Това от своя страна налага преосмисляне на заложената методика за тестване на репутацията в приложимите счетоводни стандарти, при което да се акцентира върху икономическата същност и характера на придобития актив, а не той да се приема просто като разлика между две величини. Водени от разбирането, че репутацията няма и не може да има самостоятелно съществуване, много трудно може да отделим стойността ѝ от стойността на бизнеса и най-важното - тя е израз на счетоводно неуловимите предимства на бизнеса. Считаме, че независимо от въвеждането на изискване за идентифициране на обекта, който е носител на репутацията, още в момента на сделката тестването за обезценка в последствие следва да се извърши именно спрямо този носител на репутацията, което пък е твърде трудно и сложно.

Обективният анализ на изложеното до тук може би налага преосмисляне на цялата концепция за тестването на репутацията за обезценка и нейната промяна, както е посочено в анализа на изследователска група⁸. В резултат на анализа си групата стига до заключението, че повторното въвеждане на модела за амортизиране на репутацията би било подходящо, защото то в разумна степен отразява потреблението на един икономически ресурс, придобит в бизнескомбинацията с течение на времето и може да се прилага по начин, който постига адекватно ниво на верифицируемост и надеждност.

⁷ Carlin, T. M. and Finch, N., Evidence on IFRS Goodwill Impairment Testing by Australian and New Zealand Firms, Working paper: <http://ssrn.com/abstract=1550425>, видян на 10.04.2015 г.

⁸ **Should Goodwill Still Not Be Amortised? Accounting and Disclosure for Goodwill**, Accounting Standard Board of Japan (ASBJ), European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) and the Italian Standard Setter, the Organismo Italiano di Contabilità (OIC), July, 2014.

В заключение считаме, че прекалено сложните процедури, залегнали в приложимите счетоводни стандарти, понякога се явяват основен фактор предприятията да ги избягват чрез прилагане на различни техники, което в крайна сметка води до манипулиране или недостатъчна степен на разкриване на необходимата полезна информация. Безспорно е, че европейските държави полагат усилия през последните години за засилване на надзора на капиталовия пазар и по-стриктното прилагане на счетоводните стандарти, но ефектите от този процес тепърва ще бъдат изследван и то само по отношение на публичните дружества.

ЖИЗНЕН ЦИКЪЛ НА ПРИДОБИТИТЕ ЗНАНИЯ В ОБУЧЕНИЕТО ПО „МАРКЕТИНГ“ – ЗНАЧЕНИЕ И НАСОКИ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ

Ас. Борислава Черкезова
Икономически университет – Варна

Резюме

През годините придобитите знания на специалистите по „Маркетинг“ във висшите училища могат да намалят своята актуалност и приложимост в следствие на отделното или съвместно действие на следните фактори: поява и развитие на нови теоретични маркетингови знания и практики, които са ценни за областта, в която се работи; широкото навлизане на нови информационни и комуникационни технологии в бизнес процесите, както и липсата на усилия от страна на специалистите да актуализират и развиват своите придобити знания.

В контекста на политиката за „учене през целия живот“ на Европейската комисия нараства значението на концепцията „жизнен цикъл на професионалните знания“ при предлагане на допълнителни образователни услуги по специалности в българските висши училища. Целта на доклада е да се поясни значението на жизнения цикъл на придобитите знания по „Маркетинг“ за следните страни в образователния процес - висши училища, завършили вече маркетингови специалисти и техните работодатели. Също така се очертават конкретни възможности за оценка и приложение на жизнения цикъл на придобити знания на завършилите в направление „Маркетинг“ за висшите учебни заведения.

Въведение

В икономика, базирана на знание, неосезаемите активи на организациите като знания и умения на хората се възприемат като все по-важни и ценни в сравнение материалните активи, а инвестирането в тях - като приоритетно.¹ Академичните среди и практиката признават, че знанията и уменията на служителите не са статични и

¹ Chen. A. N. K, Hwang Y. and Raghu T.S. (2010). Knowledge Life Cycle, Knowledge Inventory and Knowledge Acquisition Strategies. Decisions Sciences, Vol.41, Number 1, p. 21- 46.

тяхното ефективно приложение и управление изисква определени адаптации към съвременните научни достижения, съвременни технологични средства и утвърдени добри практики.

През годините придобитите знания на завършилите дадена маркетингова специалност във висше училище могат да намалят своята актуалност и приложимост в следствие на отделното или съвместно действие на следните фактори: 1) поява и развитие на нови теоретични маркетингови знания и практики, които са ценни за областта, в която се работи; 2) широко навлизане на нови информационни и комуникационни технологии в бизнес процесите; 3) липсата на усилия от страна на маркетинговите специалисти да актуализират и развиват своите придобити знания.

В теориите и практиките за управление на човешките ресурси дефинирането и оценката на професионалните компетенции на служителите се разглеждат като важни елементи от системата за управление на персонала. Последните няколко години бизнесът в България апелира за въвеждането на компетентностен модел на обучение в училищното и университетско образование, следдипломна квалификация и професионално развитие през целия живот. *Професионалните компетенции по своята същност представляват съвкупност от знания, умения, нагласи и поведения за постигане на резултати (нива на представяне) в дадена професионална роля или определена организация²* и са съставните елементи на всеки компетентностен модел за обучение и развитие на персонала. Придобитите знания заедно с опита и уменията формират/предопределят професионалните компетенции. Основна част от професионалните знания (теоретични и практико-приложни) се придобиват във висшето образование, като тяхното качество, обхват и актуалност предопределят до голяма степен останалите фактори-умения, нагласи и поведение, както и жизнения цикъл на професионалните компетенции.

Целта на доклада е да се поясни значението на жизнения цикъл на придобитите знания по „Маркетинг“ за страните в образова-

² Дефиницията е изведена и обобщена от Българската стопанска камара: <http://mycompetence.bg/static/9> Последен достъп на 11/05/2015.

телния процес (висше учебно заведение, завършили специалисти и бизнеса) в контекста на т.нар. “учене през целия живот”. Също така се очертават конкретни възможности за оценка и приложение на жизнения цикъл на придобити знания на завършилите в направление ”Маркетинг” за висшите учебни заведения.

ЖЦ на знанията в организациите е един от основните елементи, който определя тяхното ефективно управление и може да очертае необходимите инициативи за тяхното подобряване³. *Жизненият цикъл на знанията може да се дефинира като модел на търсене на определено знание и неговите измерения от момента на неговото създаване до момента на моралното му остаряване.*⁴ Според Chen, Huang и Raghu този жизненият цикъл се дефинира от степента на проникване на нови знания и несигурността в търсенето на настоящите на даден пазар през времето⁵. Според същите автори при къси и изменчиви/непостоянни цикли на знание е необходимо организациите да бъдат гъвкави и бързи по отношение на пазарните изисквания за нови знания, като рисковете за тях могат да бъдат по-малки, ако служителите им притежават знания с достатъчно широк обхват.

Университетите също могат да използват концепцията за жизнения цикъл на знанията с оглед предлагане на актуални и приложими в бизнеса знания по специалности. При управление на портфолиото от образователните услуги ЖЦ на знанията може да се изследва на ниво *предлагани знания (от гледна точка на търсенето на предлаганите специалности във висшето училище)* и на *придобитите знания (от гледна точка на актуалността и използването на съответните знания в практиката)* по различни специалности. Между двете категории съществуват зависимости, които не са из-

³ Evans.M and Ali.N ,(2013) „ Bridging Knowledge Management Life Cycle Theory and Practice“ The proceedings of 10th International Conference on Intellectual, Knowledge Management & Organizational Learning, George Washington University, USA

⁴ Chen. A. N. K, Huang. Y and Raghu. T. S. (2010). Knowledge Life Cycle, Knowledge Inventory, and Knowledge Acquisition Strategies, Decisions Sciences, Vol.41, Number 1, p. 21- 46

⁵ Пак там , с. 25

ледвани достатъчно обстойно и заслужават по-задълбочено внимание от страна на ръководствата на висшите училища. Една от основните работни хипотези, която в бъдеще изисква да се провери, е дали съществуват зависимости и какви между продължителността на жизнения цикъл на *придобитите знания* (ЖЦПЗ) в дадената специалност и жизнения цикъл на *предлаганите в нея знания*. Ако *придобитите професионални знания* имат по-дълъг жизнен цикъл, то и живота на *предлаганите знания* в обучението по съответната дисциплина ще е по-дълъг и съответно по-рядко ще се налагат корекции в състава на предлаганите дисциплини и техните програми⁶.

Притежаваните знания (теоретични и практико-приложни) са фактор, който определя професионалните компетенции и са в основата на уменията на различните специалисти. В тази връзка ЖЦ на придобитите професионални знания е един от компонентите за оценка ЖЦ на професионалните компетенци. Национално проучване на Българската стопанска камара от 2013г. очертава *няколко ключови тенденции*, които могат да бъдат посочени като аргументи в полза на тезата, че висшите училища е необходимо да познават и следят жизнения цикъл на придобитите знания на завършилите специалисти с цел адаптация на предлаганите знания към актуалните нужди на бизнеса:⁷

1) Жизненият цикъл на компетенциите на икономистите е около 9 години в сравнение с този на IT специалистите – 4 г. и на инженерите - 7 г.;

2) Значително висок е процентът на служителите с различна продължителност на професионалния им опит (под 5 г.; от 6-10г.; 11-20г.; 21-30г. и над 30г.) между 78% и 87%, които посочват, че непрекъснато им се налага да актуализират своите знания и умения.⁸

⁶Като тук трябва да се отбележи, че ЖЦПЗ не е единственият фактор, който определя портфолиото от предлагани специалности, техните учебни програми или курсове за следдипломна квалификация.

⁷http://www.competencemap.bg/language/bg/uploads/files/news_0/news__0b1b9c8a9977bb6457ae5bc8eb2c55ce.pdf Последен достъп на 06/05/2015.

⁸ С повишаване на професионалния опит този процент нараства т.е при хора с по-дълъг стаж, при които се предполага, че са придобили своето професионално образование отдавна, тази необходимост нараства. Интерес представлява и високият процент на служителите с най - малък трудов (под 5г.) стаж - близо 80% от тях са посочили, че непрекъснато им се налага актуализират своите знания.

3) Образователните услуги на висшите училища в процеса на актуализация на професионалните знания не са предпочитани от специалистите. На почти всички анкетирани им се е наложило да усвояват допълнителни знания и умения на работното място, но много малко от тях са включили се в продължаващо обучение, организирано от университетите.⁹ Полезно би било да се проучат в бъдеще причините за този по-слаб интерес към висшите училища като възможност за развитие на професионалните знанията.

Кои са факторите, които изискват висшите училища, предлагащи обучение в направление „Маркетинг“ да познават и следят ЖЦ на придобитите знания на завършилите и практикуващи маркетингови специалисти?

Според проучване на Българската стопанска камара.¹⁰ „Бизнесът търси интердисциплинарни познания и хибридни умения - комбинации от технически способности, маркетингов нюх и предприемаческа нагласа” и в тази връзка нараства ролята на ЖЦПЗ по „Маркетинг” при формиране на портфейл от предлагани знания под формата на различни специалности и дисциплини във висшите училища. По-високият интерес на бизнеса към маркетинговите знания може да се обясни с факта, че тази група познания е в основата на успешното пазарно позициониране и фирмена адаптация към динамичните условия. *В същото време мениджмънтът може би осъзнава съществуващите връзки между жизнения цикъл на придобитите знания на маркетинговите специалисти с управлението на жизнените цикли на фирмения продукт(и), бранд (ове) и на организацията като цяло.*

Друг аргумент в полза на актуалността на ЖЦПЗ е, че успешните иновации днес се възприемат като интерактивен и итеративен процес на усвояване и съчетаване на технически познания с марке-

⁹ Самостоятелно, с книга и компютър са се обучавали близо 36%; с помощ от колеги на работното място - 27%; хората, включили се в системата за професионално обучение са 25% и едва 10 % чрез следдипломна квалификация.

¹⁰ Резултатите от проучването на БСК са представени на кръгла маса „Предизвикателства пред пазара на труда в България: ролята на уменията и компетенциите”, организирана на 14/04/2015 от БСК съвместно със Световната банка и Институт „Отворено общество. Данните са цитирани от Money.bg.

тинговите знания¹¹. Лина Анастасова извежда като необходимо условие за успешните иновации инвестирането в квалификацията на човешкия си ресурс чрез непрекъснато обучение.¹²

Чрез оценката на жизнения цикъл на *придобитите знания* в професионално направление „Маркетинг“ може да се синхронизират нуждите на бизнеса от маркетингови специалисти с определени професионални знания с предлаганите знания в обучението по „Маркетинг“ във висшите училища. Подобен анализ може да подпомогне съответните ръководства във висшите училища при:

1. Определяне на основни перспективи за развитие на предлаганото обучение по “Маркетинг“ в бакалавърска и магистърска степен като портфолио от специалности.

2. Вземане на решение за промяна в състава и съдържанието на предлаганите дисциплини във всяка една от специалностите в направление”Маркетинг”.

3. Определяне необходимостта от допълнителни курсове за маркетингови специалисти в следдипломна квалификация на база на оценката на ЖЦПЗ по отделни маркетингови дисциплини.

Като основни фактори, които подчерavat необходимостта да се използва ЖЦПЗ при управление на образователния продукт в обучението по „Маркетинг“, може да се посочат:

- На първо място интензивната конкуренция между университети в страната на фона на намаляващия брой кандидат - студенти извежда на преден план търсенето на възможности за привличане на обучаващи се не само сред завършващите средно образование и бакалавърско обучение, но и сред завършили специалисти, които са стремят да актуализират своите знания.
- Развитието на маркетинговата теория и появата и развитието на нови теоретични направления през последните години като: Маркетинг на взаимоотношенията; Управление на взаимоотно-

¹¹ Rothwell,R.,(1994),Towards the Fifth-generation Innovation Process,in: International Marketing Review,Vol.11,No 1, 1994, pp.7-31

¹² Анастасова, Л. (2011) ”Маркетингово знание и обучение в полза на успешните иновации”, БСУ, Международна конференция ”Взаимодействието теория-практика: ключови проблеми и решения” Бургас,стр.311-326

шенията с клиенти, Интерактивен маркетинг, Управление на веригите за доставки (Supply Chain Management), Управление на качеството; Web маркетинг на взаимовръзките; Електронна търговия; Мърчандайзинг и др

- Силното развитие и интензивно използване на технологиите при извършване на основните маркетингови дейности. В тази връзка от специалистите по „Маркетинг“ в бъдеще ще се очаква да притежават сериозни компютърни знания и умения по отношение на технологии и социални мрежи.
- Професионалните знанията по маркетинг са сред десетте области, при които се налага актуализация: технологии (23%), нормативната уредба (18%) и добрите практики (16%); бизнес процеси (9%); стандарти за качество (9%); мениджмънт (8%); бизнес финанси (6%), *маркетинг* (5%); екология (3%) и корпоративна социална отговорност (3%).¹³

Защо отделният маркетингов специалист е необходимо да познава до колко са актуални придобитите му професионалните знания?

Според проучване от 2010 г. на Фондация на бизнеса за образованието работодателите очакват от своите нови служители: професионални знания и умения, готовност и желание за учене, адаптивност, междуличностни комуникационни способности и ефективност¹⁴. За бизнеса е важно техните служители не само да притежават необходимите знания, но и да се стремят да ги поддържат и развиват. В тази връзка ориентацията на маркетинговите специалисти да оценяват обективно и системно да актуализират притежаваните знания спрямо тенденциите и промените в теорията, практиката и технологиите, може да им осигури не само по-дълъг жизнен цикъл на компетенциите, но и е сериозно предимство при кандидатстване за нова работна позиция. Не на последно поддържането на актуални професионални знания чрез оценка и управление на жизнения им цикъл се явява ключов фактор за запазване на работното място и

¹³http://www.competencemap.bg/language/bg/uploads/files/news__0/news__0b1b9c8a9977bb6457ae5bc8eb2c55ce.pdf Последен достъп на 06/05/2015.

¹⁴ <http://www.fbo.bg>. Последен достъп на 29/04/2015

професионално развитие на дадено лице. Онези личности, които сами ограничават своите способности да се нагаждат към променящите се изисквания на работното място и на трудовия пазар, всъщност ограничават възможностите си за бъдещо професионално развитие.

Какви са ползите за една организация да познава ЖЦ на придобитите знания на своите маркетингови специалисти?

В условията на информационно общество знанията заедно с други неосезаеми активи на организациите се превръщат в една от водещите области на конкуренция и трудно имитиран източник за формиране конкурентни предимства. ЖЦПЗ по маркетинг може да се разглежда като част ЖЦ на организационните управленски знания и влияе на конкурентоспособността на компанията и избора на подходящи стратегии за развитието ѝ. Професионалните знания в областта на маркетинг са един от трите основни елемента на управленските маркетингови компетенции, заедно с компетенциите за вземане на решение и социалните компетенции¹⁵ и в този контекст те се явяват фактор за оценка и подбор на специалисти, чиито длъжности характеристики включват и маркетингови компетенции.

Чрез оценка на ЖЦ на придобитите маркетингови знания организациите:

- 1) придобиват информация за актуалността и приложимостта на знанията на маркетингови им специалисти;
- 2) се очертава необходимостта от актуализация и развитие на маркетинговите знания като цяло и по отделните направления;
- 3) дава възможност да се разпределят по ефективен начин фирмените ресурси и усилия за развитие на онези маркетингови знания, които са „морално остарели“ и са особено ценни за развитието на компанията към момента.

Някои възможности и насоки за проучване на ЖЦ придобитите знания в обучението по “Маркетинг”.

Обект на едно подобно проучване може да бъдат както всички завършили студенти в направление „Маркетинг“ в бакалавърска и магистърска степен на съответното висше училище, така и практи-

¹⁵ Хершген, Х. (2000), Маркетинг- основни професионални успехи, Москва, с. 1.

куващи специалисти, завършили тази специалност в други университети. В първия случай е необходимо да се създаде база с данни на завършилите от старта на обучението в съответните маркетингови специалности. Във случай, че проучването се насочи и към маркетингови специалисти, завършили други висши училища, достъпът до респондентите ще е по-труден. За целта може изследването да обхване маркетинговите специалисти на организации - партньори на висшето училище и фирми, в които студентите по “Маркетинг“ - степен бакалавър, са провели своето задължително професионално-практическо обучение под формата на стаж.

Може да се обърне по специално внимание на ЖЦ на придобитите знания на маркетинговите специалистите, заети във водещи и бързо развиващи се икономически дейности за страната. Според прогноза на Европейския център за развитие на професионалното обучение (CEDEFOP) до 2020 г. в ЕС ¹⁶ повечето работни места ще бъдат в сферата на услугите и преработвателната промишленост. За страната ни от важно значение е и ИТ секторът, чийто дял в БВП на страната (от 0,57% за 2005г до 1,74% за 2014г.) и брой на заетите лица бележат непрестанен растеж.¹⁷

ЖЦ на придобитите знания на завършилите студенти в направление „Маркетинг“ може да се изследва и оцени на ниво бакалавърска степен, магистърска степен и общо като цяло. Подробната оценка на ЖЗПЗ изисква отговор на някои по-важни изследователски въпроси:

- Каква е оценката за актуалността на придобитите знания в съответната маркетингова специалност (общо и по дисциплини) според годината на завършване на (бакалавър и магистър)?;
- Сравнение на състава на изучаваните маркетингови дисциплини от респондентите в периода на тяхното следване и актуалния състав на предлаганите дисциплини към този момент;

¹⁶ <http://www.bia-bg.com/uploads/files/News/MTSP-prognozi-rabotna-sila.ppt>. достъп на 28/04/2015

¹⁷ http://www.capital.bg/biznes/tehnologii_i_nauka/ Последен достъп на 13/05/2015

- Каква част и кои от придобитите маркетингови знания респондентите прилагат в практиката си;
- До този момент актуализирани ли са придобитите маркетингови знания - в кои области, кога и по какъв начин са актуализирани;
- Необходима ли актуализация на придобитите знания общо и по дисциплини според завършилите? И др.

В заключение ще подчертаем, че бързото остаряване на придобитите професионални знания представлява сериозно предизвикателство пред висшите училища. В контекста на концепцията „учене през целия живот“, съвременните университети са натоварени с нова функция – предоставяне на широк спектър от курсове за повишаване на квалификацията. В тази връзка висшите училища е важно да използват инструменти като ЖЦ на придобитите знания, за да анализират нуждите и възможностите за тяхната актуализация. ЖЦПЗ по „Маркетинг“ е инструмент, чрез който може да се анализират възможностите за привличане на завършили вече маркетингови специалисти, като обучаващи се във висшите училища през “целия им професионален живот“. Не на последно място използването на ЖЦПЗ при управление на предлаганите знания дава възможност за по-висока колаборация между академичните среди и бизнеса при дизайн на маркетинговите програми за обучение, както и подобряване имиджа на съответния университет в бизнес средите.

АНАЛИЗ НА СРЕДСТВАТА ЗА МОДЕЛИРАНЕ НА БИЗНЕС ПРОЦЕСИ

Ас. Нели Лазарова
Икономически университет – Варна

Неоспорим факт от съвременната икономика е бързо нарастващата конкуренция. Днес, всяка фирма се стреми към заемането на стабилно място на пазара, което да подsigури бизнеса за дълъг период от време. В тази връзка, преодоляването на конкуренцията е от изключително важно значение са постигането на тази цел. Това налага вземането на бързи бизнес решения, които да доведат до успешна реализация. За да задържи позициите си на пазара, бизнесът трябва също така да осигури високо качество на предлаганата услуга, като това следва да бъде реализирано чрез разход на минимални ресурси, но и да доведе до високи приходи за компанията.

Осъществяването на добра организация и качествен контрол на бизнес дейностите е в основата за постигането на успешно пазарно присъствие на една компания. Един от основните методи за реализирането на това е чрез прилагането на методологията за моделиране на бизнес процесите в предприятието.

Целта на настоящия доклад е да анализират съществуващите софтуерни средства за моделиране на бизнес процеси и въз основа на направените проучвания да се изведат техните предимства и недостатъци. За да бъде постигната така поставената цел, следва да се изясни на първо място същността на бизнес процеса, както и каква е необходимостта от неговото управление и графично представяне. Следва да бъде поставен акцент върху същността на моделирането на бизнес процеси, както и кои са средствата, които се прилагат в бизнеса за постигането му.

Всяка една организация прилага в своята дейност бизнес процеси, без значение дали това се случва контролирано или не. Според дефиницията, дадена от Davenport бизнес процесът представлява структуриран набор от дейности, предназначени за производството на специален продукт или услуга за определен клиент или па-

зар¹. За да се постигне обаче успех от това производство, е необходимо организацията да намери подходящ начин за управление на дейностите, свързани с него, а именно да управлява своите бизнес процеси.

Терминът управление на бизнес процесите (Business Process Management – BPM) се изразява в постигането на по-ефективни, по-ефикасни и по-възможни за приспособяване към променящата се среда резултати от изпълнението на бизнес процесите в работата на една организация². Основните стъпки при управление на бизнес процесите са няколко: анализиране, проектиране, моделиране, прилагане, наблюдение (мониторинг), управление и автоматизиране³. Всяка една от тези тях има своето значение при управлението на бизнес процесите, като един от ключовите компоненти за постигането на успех е именно тяхното моделиране.

То се изразява в аналитично представяне на последователност от всички дейности, свързани с изпълнението на бизнес процес в една организация. Моделирането е методология, която се отнася до визуално изброяване на всички свързани с процеса събития, действия и връзки⁴.

Основната цел на моделирането е да представи процесът по начин, който да е по-лесно разбираем, което от своя страна да го направи по-лесно управляем. От друга страна, визуалното представяне помага за бързото намиране на грешки, тяхното отстраняване и цялостно подобряване на работния процес. Чрез илюстриране на бизнес процесите се дава възможност на мениджъри, консултанти и като цяло на служителите в организацията да получат ясна представа за потока от дейности и да спомогнат за неговото подобряване и

¹ Weske, Mathias Business Process Management: Concepts, Languages, Architectures Second Edition, Springer Science & Business Media, 2012

² Rouse, Margaret, Business Process Management, <http://searchcio.techtarget.com/definition/business-process-management>, 03.05.2015

³ What is Business Process Management?, <http://www.aiim.org/What-is-BPM-Business-Process-Management>, 03.05.2015

⁴ Rouse, M. Business Process Modeling, <http://whatis.techtarget.com/definition/business-process-modeling>, Business Process Model, <http://www.businessdictionary.com/definition/Business-Process-Model.html>, 05.05.2015

цялостно усъвършенстване. В резултат на това фирмата повишава стойността на предоставяния от нея продукт или услуга към клиента и намалява разходите си, което от своя страна води до увеличение на печалбата.

В основата на моделирането на бизнес процеси стоят диаграмите и най-вече блок схемите (flow charts). Чрез тяхното използване се постига яснота на представените дейности, по-добро анализиране и са предпоставка за вземане на по-добри бизнес решения. В най-общия случай този тип на представяне на процесите, а именно посредством диаграми, се нарича „нотация“ (notation)⁵.

В практиката съществуват различни техники и подходи при моделирането на бизнес процеси. Такива са например стандартът Business Process Modeling Notation (BPMN), диаграми, базирани на езика за моделиране UML – Unified Modeling Language, блок схеми (flow charts), RAD (Role Activity Diagram), Gantt диаграми и други⁶. Всяка една от тези техники се базира на собствени принципи и използва определени елементи и обозначения при моделиране.

Днес, съществуват редица софтуерни продукти, които целят именно да предоставят подходяща среда за прилагането на всяка една от тези техники. Някои от тях са предназначени конкретно и само за визуално създаване на диаграми (design/drawing tools), други за анализ, моделиране и документиране на бизнес процеси (modeling tools), а трети обединяват всички дейности и етапи, свързани с управлението на бизнес процесите (business process management suites). В таблица 1 са представени накратко основните групи софтуерни средства, които се прилагат в практиката и са посочени познатите компании в областта.

⁵ Business Process Modelling, <http://www.businessballs.com/business-process-modelling.htm>, 07.05.2015

⁶ Wickramasinghe, T. Business Process Modeling Techniques, <http://creately.com/blog/diagrams/business-process-modeling-techniques/#uml>, 07.05.2015

Софтуерни продукти за моделиране на бизнес процес

Design/Drawing Tools	Modeling Tools	BPM Suites
Microsoft (Visio)	AccuProcess (Modeler Expert Edition)	Appain (Appain Process Modeler)
No Magic (Magic Draw)	Signavio (Process Editor)	Pegasystems

Преди да преминем към оценяването на избраните софтуерни продукти, ще наблегнем на основните характеристики, които следва да предлага един софтуерен продукт, за да бъде той успешен на пазара и високо оценен от своите клиенти.

На първо място, той трябва да притежава интуитивен потребителски интерфейс, който да позволява лесна ориентация, както и да предоставя възможност за персонализиране и конфигуриране на работната среда. Също така, той следва да позволява прилагането на общоприетите стандарти и техники при моделирането като BPMN и UML. От изключително важно значение е и каква функционалност предлага съответния продукт – до колко са покрити базовите концепции при бизнес моделирането и какви допълнителни функции са налични. Друг важен елемент при оценяването на един софтуерен продукт за бизнес моделиране е нивото на съвместимост с други подобни продукти. Трябва да се има предвид до колко е постижимо експортиране и импортиране на моделите на бизнес процесите и съответно възможно ли е те да бъдат използвани успешно с друг софтуерен продукт. Не на последно място поставяме и необходимостта от възможност за автоматично изготвяне на отчети за свършената работа и документация, както и получаването им в подходящ формат (например: word, pdf, html).

При така представените основни характеристики на софтуерните средства за моделиране на бизнес процеси, следва да обобщим и изведем основните критерии, по които ще бъдат оценявани разглежданите продукти:

- функционални възможности;
- интегрираност с други продукти;
- поддържане на набор от методологии и нотации;
- степен на трудност на използване;

Считаме за необходимо да бъде добавено към списъка и „цена на продукта“, тъй като това донякъде е определящо за наличието на изброените до момента критерии, както и цялостното търсене на продукта.

За да бъде изготвен обективен анализ на средствата за моделиране на бизнес процеси, ще разгледаме по един продукт от основните групи софтуери, които са представени на таблица 1. Изборът на някои от продуктите е базиран на изследванията на компанията Gartner, която е лидер в областта на проучванията и анализите на информационни технологии, а други въз основа на проучвания от други източници⁷.

Софтуерните средства, които ще разгледаме са: No Magic (Magic Draw), AccuProcess (Modeler Expert Edition) и Appain (Appain Process Modeler). Всяко едно от тях следва да бъде представено и оценено въз основа на по-горе дефинираните критерии.

Magic Draw е продукт на фирмата „No Magic“ и предоставя възможност за изготвянето на диаграми на бизнес процеси, както и различни видове системи и архитектури. Подходящ е за използване както от специализирани в областта лица, така и от управители на компании и служители. Продуктът позволява използването на UML и поддържа стандарта за моделиране на бизнес процеси – BPMN.

От гледна точка на предоставяните функционални възможности, Magic Draw реализира всички основни функции по отношение на създаването на различни видове диаграми и блок схеми. Потребителският интерфейс на продукта позволява лесна ориентация, както и добра работа с функцията „влячене и пускане“ при създаването на диаграмите. Magic Draw дава възможност за създаването на

⁷ Magic Quadrant Intelligent Business Process Managements Suites, <http://www.appian.com/about/news-item/appian-positioned-leaders-quadrant-new-gartner-inc-magic-quadrant-intelligent-business-process-management-suites-2015-report/>, 07.05.2015

отчети, като те могат да бъдат експортирани в Word и PDF формат, както и под формата на изображение.

Не са реализирани следните функционалности: генерирането на документация, изготвянето на анализи, както и симулация на бизнес процесите. Също така няма възможност за дефинирането на подпроцеси към основните. Продуктът е платен, но има безплатна тестова версия. Предназначен е за работа на устройства с операционна система Windows.⁸

Modeler Expert Edition е продукт на фирмата AccuProcess. Той е специализиран в моделирането на бизнес процеси, като разполага с богат набор от функционални възможности. Освен основните такива за графичното представяне на един процес, продуктът дава възможност и за изготвяне на анализи, свързани с текущите (as-is) и бъдещи (to-be) бизнес процеси, анализ на разходи и време за изпълнение на процеса, документацията относно бизнес правилата, стъпките при изготвяне на модела, както и на входните и изходни данни. Също така, софтуерът осъществява и симулация на бизнес процесите, което дава информацията относно представянето на процеса, както и позволява да се елиминират грешките, преди реалното му изпълнение.

Продуктът на AccuProcess поддържа стандартът BPMN, позволява създаването на йерархия и дефинирането на подпроцеси. Софтуерът е лесен за използване и не е нужно допълнително обучение. Подходящ е за употреба, както за фирми от малкия и среден бизнес, така и големи компании. Потребителският интерфейс е достъпен и добре структуриран и позволява лесна ориентация и бързо навлизане в работния процес.⁹

Продуктът, избран от трета група софтуерни средства, е един от лидерите при системите за управление на бизнес процеси. През последните години, фирмата насочва вниманието си към оптимизиране на продукта си, чрез издигането на по-високо ниво, а именно към интелигентно управление на бизнес процеси (iBPM). Продукт-

⁸ Magic Draw, <http://www.nomagic.com/products/magicdraw.html>, 07.05.2015

⁹ Why choose AccuProcess, <https://accuprocess.com/products/why-choose-accuprocess.html>, 08.05.2015

тът на Appian предлага редица функционални възможности, свързани с етапите на управление на бизнес процесите. Освен възможност за моделиране, Appian предлага работа в екип чрез система за управление на задачите, възможност за анализиране на данните, подобряване на бизнес процесите и изготвяне на отчети. В тази връзка можем да заключим, че този продукт би бил по-подходящ за използване от големи компании, при които тези функционалности са необходими.

От гледна точка на моделирането, продуктът поддържа BPMN стандарта и позволява дефинирането на бизнес правила. Данните от Appian Process Modeler лесно могат да бъдат експортирани и след това приложени към други системи. Appian Process Modeler притежава изключително приветлив интерфейс, което не би следвало да затрудни работата на потребителите, а да я направи дори по-приятна.¹⁰

След като представихме основните качества и особеностите на софтуерните средства за моделиране на бизнес процеси, можем да направим изводът, че като цяло продуктите реализират всички базови за моделирането компоненти. Разбира се, открояващи се с предлагането на повече функционални възможности са продуктите на AccuProcess и Appian. Въпреки това смятаме, че по-подходящо за моделиране на бизнес процеси е продуктът на AccuProcess. Той е специализиран в представената област, предоставя всички необходими функции, което според нас го прави по-достъпен, по-лесно управляем и не на последно място по-полезен.

¹⁰ BPM Software, <http://www.appian.com/bpm-software/>, 09.05.2015

АСПЕКТИ НА ПОСТ-КРИЗИСНИТЕ ПРОМЕНИ ВЪВ ФИНАНСОВОТО РЕГУЛИРАНЕ В ЕС

Докторант Огнян Митев
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“

Въведение

Един от основните уроци на финансовата криза бе необходимостта от оценяването и отговарянето на рисковете за финансовата стабилност на ниво финансов сектор. Все повече регулации преминават през фазите на дизайн и настройка към етапа на въвеждане (прилагане), докато все по-малко регулаторни начинания остават в по-ранните етапи. За банките остава не леката задача да следят и да се приспособяват към много нови правила и сложните взаимодействия между тях. Промяната е голяма за банките попадащи директно под надзора на Европейската централна банка, водеща се от насоките публикувани от Европейският банков орган (орган на ЕС поддържащ финансовата стабилност и нормалното функциониране на банковия сектор).

Целта на този доклад е да разгледа някои развиващи се аспекти на регулаторната реформа в ЕС, като наред с това се посочат причините за възникването им.

ЕЦБ – главен банков надзорен орган

Считано от Ноември 2014 година, Европейската централна банка поема надзора над всички кредитни институции в Европейския банков съюз. Надзорът осъществяван от нея се изразява в няколко ключови бъдещи насоки. Една от тях е възможността за извършването на преглед на вариациите на рисково-претеглените активи произлизащи от различията в изискванията между отделните държави. ЕЦБ цели да приложи централно-определени подходи като двигател на надзорните подходи в ЕС.

Публикуваният от Европейският банков орган документ Насоки за процеса на надзорен преглед и оценка (Supervisory Review and Evaluation Process) носи промени за банките в някои страни. Например,

надзорният преглед извършван върху надеждността на бизнес модела на определената кредитна институция. В по-голям детайл се разглеждат и по-традиционни рискови области като пазарен риск, кредитен риск и риск на контрагента (European Banking Authority, 2014)¹.

Банкови информационни изисквания

Друга насока е тенденцията за все по-детайлно и мащабно искане на данни за операциите на банките от страна на ЕЦБ. Тя има необходимите ресурси за мащабен анализ. Това предполага задълбочен анализ на ниво системен риск. Възможни са инвестиции, от страна на банките, които да подобрят съществуващите техническо-информационни структури. Това се налага с оглед изискванията на ЕЦБ към данните представени от институциите, попадащи под нейн надзор. Системите трябва да бъдат достатъчно гъвкави за да отговарят на различни и променящи се във времето искания. Освен това те трябва да бъдат и въведени в структурата за управление на риска в съответната институция. Това се налага с оглед ролята им при извършването на стрес тестове в банките.

ЕЦБ се установява като главният банков надзорен орган в сферата на Банковият съюз с множество надзорни правомощия и санкции (KPMG, 2015).² Банки, които не могат достатъчно бързо да се приспособят към новите регулаторни препятствия рискуват да бъдат обект на различните регулаторни и надзорни действия, като например високи капиталови или ликвидни изисквания по Колона 2 от Базел 3. Възможни са също така и структурни подобрения на плановете за възстановяване на определената банка.

Рисково претеглени активи.

Банките трябва да поддържат минимален размер на собствени средства („регулаторен капитал“) за да покриват евентуални загуби от рискови инвестиции. Промяната на номиналната стойност на активите в рисково-претеглен еквивалент, се налага с изменението в риска на съответните активи държани от банката. Началото се поставя с въвеждането

¹ European Banking Authority (2014), Guidelines on common procedures and methodologies for the supervisory review and evaluation process.

² KPMG (2015), Evolving banking regulation, Part 1.

на първото международно споразумение за банковият капитал, наричано още Базел 1, създадено през 1988г. С времето, методът на поставяне на рисковите тежести на различните активи, се оказва твърде опростен. Пречка пред ефективното регулиране на банковия капитал се оказва липсата на диференциация на риска в отделните групи активи. Лесното прилагане на споразумението, създава условия за поемане на повече риск, с цел увеличаване на печалбата в кратък период, като същевременно посрещат евентуални загуби в бъдеще.

С появата на Базел 2 през 2004, се използват и различни рискови тежести спрямо кредитният риск на отделните компании. Създаването му се свързва с все по-сложните операции на кредитните институции и управление на риска, както и липсата на диференциация на риска. За да се прецени рисковата тежест за всеки длъжник могат да се използват две възможности: Първата е да се използва оценка на кредитен рейтинг от съответна агенция. Вторият е, да се използва вътрешен подход за оценка, одобрен от национален надзорен орган. Исторически погледнато, последният вариант предоставя на банките по-ниско капиталово потребление, ако го разглеждаме с резултатите от стандартизираният подход на агенциите за кредитен рейтинг. Това „предимство“ донася на вътрешните подходи лоша репутация свързана с възможно „пренастройване“ на рисково-претеглените активи от страна на използващата подхода банка. Съществува вероятността подобни практики да са позволили на банки да прикрият зараждащия се кредитен балон непосредствено преди финансовата криза от 2007-2008 година.

В анализ на рисково-претеглените активи, публикуван през 2013 Базелският комитет за банков надзор показва, че изборът на модел на банката е фактор за промяната на рисковите тежести в пазарният риск (Basel Committee on Banking Supervision, 2013).³ Европейският банков орган открива, че около 50% от разминаването се дължи на прости фактори като например делът на активите попадащи под вътрешният подход (European Banking Authority, 2013).⁴

³ Basel Committee on Banking Supervision (2013), Regulatory consistency assessment programme (RCAP) – Analysis of riskweighted assets for market risk.

⁴ European Banking Authority (2013), Interim results update of the EBA review of the consistency of risk-weighted assets

Базел 3, като реакция на финансовата криза, цели да намали негативните ефекти от оценяването чрез вътрешни модели. Рискowo-претеглените активи на големите банки по света показват големи разминавания, отслабвайки доверието в рискowo-базираните капиталови мерки. Регулаторните органи посочват широки вариации в съотношението между тези активи и общите активи (наричано още „плътност“ на рискowo-претеглените активи) сред различни банки. Разликите между тях по страни са също значителни. Това буди съмнения относно съгласуваността на методологиите за измерване на рискове в различните страни.

Едно от притесненията на регулаторите е, че някои банки използват твърде агресивно вътрешни модели за оценяване на риска за да намалят рисковата тежест на активите си. Чрез „оптимизиране на рисковата тежест“ се намаляват капиталовите изисквания. Рисковите тежест оценени чрез вътрешни модели могат да бъдат твърде сложни и непрозрачни, а един продължителен период на ниски лихвени проценти създава илюзията за нисък кредитен риск.

Подобряването на капиталовите съотношения е станало приоритет след финансовата криза от 2007-2009г. Първоначалният фокус на Базел 3 бе основно върху числителя на съотношението на капиталова адекватност – качеството (насочване към капитала от първо ниво и хармонизирането на намалението на капитала) и количеството (множество буфери) на банковия капитал. Промените в знаменателя бяха ограничени до определени области, като например рисковите тежести при секюритизация и кредитният риск на контрагента при двустранна търговия.

След това Базелският комитет за банков надзор работи по-усилено върху знаменателя - рискowo-претегления кредитен, пазарен и операционен риск. Целта на Комитета е ясна: да се представи набор от стандартизирани методи, чрез които да се ограничи степента до която банките могат да намалят своите капиталови изисквания, чрез използването на вътрешни модели (KPMG, 2014)⁵.

В консултативен документ на Базелския Комитет за банков надзор относно преразглеждането на стандартизираният подход към

⁵ KPMG (2014), Basel 4: Emerging from the mist?

кредитният риск, се правят предложения за промени на подхода, които да го направят по-чувствителен към риск (Basel Committee on Banking Supervision, 2014)⁶. В допълнение, той трябва да бъде по-точно осъвместен с подходът базиран на вътрешни оценки и по-малко зависим от външни кредитни оценки. Основните предложения са свързани с представянето на подход, базиран на рисковите причини (risk drivers) към някои класове активи като те да определят стандартизираните рискови тежести: При отчитането на корпоративен риск външните оценки се заменят с две рискови причини: дохода и ливъриджа на заемателя за определяне на рискова тежест в интервала 60 – 300 процента. При жилищните ипотечи рисковото тегло следва да се определя по две рискови причини: съотношението заем/стойност и коефициентът за покриване на дълга, като рисковото тегло варира между 25 и 100 процента. При отчитане на риска от експозиции в активи на други банки замяната е с коефициент за капиталова адекватност и коефициент за качеството на активите на длъжника, определящи рискова тежест между 30 и 300 процента.

Таблица 1

Позиции включени в кредитния риск	Сегашен интервал	Предложени промени
Корпоративни	20% до 150%	60% до 300%
Жилищни ипотечи	35% до 75%	25% до 100%
Банки	20% до 150%	30% до 300%

Източник: Basel Committee on Banking Supervision 2014.

Капиталови подове

Базелският комитет за банков надзор е в процес на изграждане на стандартизирана рамка за капиталовите подове, заменяйки съществуващите стандарти по Базел 1 (Basel Committee on Banking Supervision, 2015).⁷ Всичко това цели подобряването на надежд-

⁶ Basel Committee on Banking Supervision (2014), Revisions to the Standardised Approach for credit risk

⁷ Basel Committee on Banking Supervision (2015), Capital floors: the design of a framework based on standardised approaches

ността и сравнимостта на рисково-претеглените капиталови коефициенти. Ролята на подобни капиталови подове е да се подсигури задържането на нивото на капитал над определено равнище. Освен това, те спомагат за по-точното използване на вътрешни за институциите подходи и сравнимостта на капиталовите резултати между различните банки. Прилагането на капиталовите подове също така облекчава негативните ефекти от склонността на банките да използват твърде оптимистични модели за оценка на рисково-претеглените си активи, с цел повишаване на възвръщаемостта на собствения капитал. Сравнимостта на рисково-претеглените активи между различните банки също се улеснява, като се ограничават разликите произлизащи от подходите използвани от банките и надзорните органи.

Неадекватни печалби

В ситуация на слабо икономическо възстановяване в Евроразона след финансовата криза и засилен регулаторен натиск в Европа много банки се изправят пред проблема да реализират адекватни печалби. В тази насока, регулатори от САЩ и Великобритания насърчават към по-опростени регулаторни изисквания, по-високи коефициенти на ливъридж и намаление на зависимостта от модели. Отговорът на регулаторните органи на финансовата криза целеше да обърне по-дълбоко внимание на риска, които банките поемат. Те посочват, че този риск има много измерения и трудно може да се определи количествено. Изтъква се сложността на постигнатата регулаторна рамка като ново препятствие пред компетентните регулаторни институции. Съществува усещането, че регулаторите създават различни слоеве от консервативни мерки, с които да преборят възможните причини за кризата, отколкото да изградят съгласуван подход.

Изводи

Регулаторната реформа е сложен и продължителен процес. Нейната ефективност зависи от изпълнението на поставените цели до край. Сред тях са: постигането на финансова стабилност на ниво финансов сектор, по-ефективен контрол на кредитните институции

и защита на потребителите на финансови услуги. Оттеглянето към по-опростени подходи и разчитането на стандартизирани рискови тежести би било опасно връщане към регулаторните практики от преди кризата. Възможно е у банките да се създаде нагласа към държане по-рискови активи и това би покачило значително разходите за поддържането на портфолио от ниско-рискови активи, включително ипотеките и високо ликвидни активи. Разширеният достъп до информация на ЕЦБ би улеснил контрола върху поеманият от банките риск. Наред с това по-директният преглед на вътрешните за банките модели за оценка на рисковите тежести намалява стимула на кредитните институции да поемат излишен риск. Едно от препятствията, с които се сблъскаха надзорните институции при развитието на финансовата криза бе точно сложната и непрозрачна мрежа от финансови инструменти и неяснотата около поетият риск. Надзорните и регулаторни тенденции поети от ЕЦБ и ЕБО, оптимизирането на рисковите тежести и прозрачността на вътрешно-базираните модели са стъпки в правилната посока. Тяхното допълнително настройване тепърва предстои с оглед постигането на оптимален за сектора баланс. Стратегиите, бизнес моделите, техническо-информационната структура и рисковото моделиране на финансовите институции ще претърпят изменения. ЕЦБ постепенно ще премахне несъответствията в практиките на предишните национални надзорни органи. Практиките, които се подемат от ЕЦБ ще служат за пример за много други органи на банков надзор извън Банковият съюз.

Използвана литература

1. Basel Committee on Banking Supervision (2013), *Regulatory consistency assessment programme (RCAP) – Analysis of riskweighted assets for market risk*, Достъпно на < <http://www.bis.org/publ/bcbs256.pdf> > [Достъп: 20 Март 2015]
2. European Banking Authority (2013), *Interim results update of the EBA review of the consistency of risk-weighted assets*, Достъпно на <<https://www.eba.europa.eu/documents/10180/15947/EBA+Report+-+Interim+results+update+of+the+EBA+review+of+the+consistency+of+risk+weighted+assets.pdf> > [Достъп: 17 Март 2015]

3. Brunella Brunoa, Giacomo Nocera, Andrea Resti (2014), *The credibility of European banks' risk-weighted capital: structural differences or national segmentations*, Достъпно на <<https://www.eba.europa.eu/documents/10180/846261/The+credibility+of+European+Banks%27%20risk-weighted+capital+-B.+Bruno,%20G.+Nocera,%20A.+Resti.pdf>> [Достъп: 15 Март 2015]
4. KPMG (2015), *Evolving banking regulation part1*, Достъпно на <<http://www.kpmg.com/dutchcaribbean/en/Documents/Publications/evolving-banking-regulation-part-1.pdf>> [Достъп: 15 Март 2015]
5. KPMG (2014), *Basel 4: Emerging from the mist?*, Достъпно на <<https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/regulatory-challenges/Documents/emerging-from-the-mist.pdf>> [Достъп: 10 Март 2015]
6. Basel Committee on Banking Supervision (2015), *Capital floors: the design of a framework based on standardised approaches*, Достъпно на <<http://www.bis.org/bcbs/publ/d306.pdf>> [Достъп: 05 Март 2015]
7. Basel Committee on Banking Supervision (2014), *Revisions to the Standardised Approach for credit risk*, Достъпно на <<http://www.bis.org/bcbs/publ/d307.pdf>> [Достъп: 1 Март 2015]

„ФИЛИАЛИТЕ НА БЪДЕЩЕТО” – ИНОВАЦИОННА ИДЕЯ ИЛИ НЕОБХОДИМА РЕАЛНОСТ

*Докторант Йорданка Пейчева
Икономически университет – Варна*

Увод

Вродената инертност на банките по отношение на иновиране на организацията на дейността им предопределя сравнително ниското ниво на приемственост на нововъведения в сектора. Характерният консерватизъм на кредитните институции обаче бива в разрез със съвременната икономическа реалност. Ерата на дигитализацията, обострящата се конкуренция наред с все по-несигурната и динамична околна среда налагат постепенна промяна, адаптация и приемственост от страна на банките, реорганизация и оптимизиране на техните бизнес модели, процеси, структури и продукти, а така също и начина на тяхната дистрибуция.

Динамично променящите се финансови пазари поставят редица нови предизвикателства пред банковото обслужване. Технологичните нововъведения във финансовия сектор налагат промени в традиционните дистрибуционни канали и замяната им с иновативни такива. Редизайнът на каналната мрежа, съчетаващ концептуалното с иновативното, се оказва идеята за въвеждане на т. нар. „филиали на бъдещето“, идея основана на запазване стационарността на традиционната форма и „имплантирани“ към нея проявлени на „технологичния бум“. „Филиалите на бъдещето“ са призвани да материализират концептуално нова визия за начина, по който банките се опитват да максимизират удовлетвореността на своята клиента.

Изследователският акцент на доклада е фокусиран върху дизайна, вариациите на проявление на анализираната дистрибуционна иновация и търсенето на баланс между автоматизацията на обслужването в банките „филиали на бъдещето“ и доминацията на човешкия фактор.

Традиционната мрежа на банките, съдържаща хомогенни и предлагащи пълната гама услуги клонове вече не е целесъобразна. Тенденция в световен мащаб е редуциране броя на конвенционал-

ните филиали и замяната им с такива на бъдещето. Така финансовите организации търсят нови начини за оптимално използване на пространството, въвеждат все повече съвременните технологии и осигуряват интеграция на различни дистрибуционни канали с цел създаване на по-добро обслужване на клиентите¹. Отчитащи променящото се потребителско поведение и навлизането все повече на модерните средства за комуникация, банките се стремят да максимизират клиентската удовлетвореност. Основен стремеж и кредо на този хибриден дистрибуционен канал е да преобрази посещението в банковият клон от нещо, което е по необходимост, в приятно изживяване, подобно на другите търговски обекти, в които клиентите предпочитат да прекарват свободното си време. В идеята за тяхната концепция е заложено проследяването на клиента на всяка една от стъпките, които той прави във взаимодействието си с банката²:

Привличане на вниманието отвън- целта на зоната е клиентът да бъде провокиран, да се почувства поканен да влезе в клона, който да се отличава от всички банкови филиали чрез:

- Големи, прозрачни витрини, които показват вътрешността на филиала и какво се случва там, правейки го по този начин достъпен и подканящ за посещение. Външни екрани за комуникация вместо традиционните рекламни плакати закриващи прозорците;
- Комуникация, използваща реални клиенти на банката вместо продуктови реклами, атрактивно осветление вечер и отличително лого правейки филиала привлекателен и през нощта, комбинация от модерни материали и дърво, създаваща усещане за иновативност и уют.

Влизане във филиала – момента на истината за клиента, когато той прекрачи прага на банката. В този момент той трябва да се почувства специален - поздравен, ориентиран за следващите си стъпки, улеснен.

¹ Royes, St., J. Coumaros, P. Falato. The Future of Bank Branches Coordinating Physical with Digital. Capgemini Consulting, 2013, <http://www.uk.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/digital_banking_pov_final.pdf

² http://www.unicreditbulbank.bg/bg/Media_Centre/News/2013/BG_NEWS_19_03_2013

- Въвеждане на ролята на Мениджър Обслужване на клиенти и зона за самообслужване, представяща пълен набор от функционалности – банкомат за теглене и внасяне, място за интернет банкиране, интерактивна стена. Зоната е на разположение на клиентите 24 часа в денонощието. Система за управление изчакването на реда за онези клиенти, които продължават посещението си във филиала.

Ориентация – улеснение на клиента и създаване желание да продължи посещението си във филиала.

- Среда предполагаща лесно и бързо ориентиране, създаване на зона за бързо обслужване в „сърцето на филиала“:
 - o Отворени каси, които дават възможност за по-директна комуникация между служителите и клиентите;
 - o Зона с високи маси за срещи между клиенти и служители на банката, както и между самите клиенти.

Изчакване – показва гостоприемството на банката

- Използване на системата за управление на реда, с цел спокойно изчакване и правилно насочване, без необходимост от стоеене прав;
- Възможност за изчакване както на специалните за целта канапета, така и на високите маси в бързата зона. Екрани, показващи идването на реда на всеки клиент и любопитна информация – хората могат да четат RSS feed с най-актуалните новини на деня, прогнозата за времето и др., възможност за използване на безплатен интернет достъп, автомат за кафе и чай и приятна среда със специфичен за филиала аромат и музикален фон.

Взаимодействие с банката – първостепенно е създаването на връзка с клиента и изграждане на доверие.

- Обособени пространства и зони за срещи с клиенти и отделни стаи за среща при необходимост от конфиденциалност, възможност за отдалечена видео консултация със специалисти от централата – това отново дава възможност да се спести време на клиента и промяна на позицията на директора – от дъното в центъра на пространството.

Изпращане - съпровод на клиента до изхода от филиала и покана да се върне отново и възможност за незабавна обратна връзка чрез гласуване с жетони.

Консултантската компания Capgemini Consulting предвижда, че ще се появят четири основни типа банкови филиали на бъдещето като ги разграничава въз основа на възприетото ниво на дигитализация и интегрирането на онлайн и офлайн елементи във филиала. Отделните филиални модели ще се разграничават не само по асортимента предлагани услуги, но и по нивото на близост с клиента и комплексността на съветите.

The Shop

При този модел нивото на дигитализация е ниско като са на разположение щандове, изпълняващи ролята на центрове за продажби и услуги. Клиентите имат възможност да се самообслужват като намерят необходимият им продукт или услуга. Този тип филиал е подходящ за стандартизирани продукти и услуги като например откриване на сметка или кандидатстване за заем. Банката ги предоставя и по онлайн каналите, но все още клиентите посещават филиалите с цел извършването им.

Целта на модела The Shop е да направи финансовите услуги по-осезаеми като ги пакетира в кутии и ги продава на щандовете във филиала. Персоналът в този тип клонове е ограничен, ограничени са и консултантските услуги и дигиталните инструменти, поради което онлайн-офлайн координацията е на ниско равнище.

Моделът е отражение на повечето от онлайн услугите и е подходящ за студенти, хора, които за първи път ще използват банкови услуги или за съществуващи клиенти със стандартизирани банкови потребности. Тоест целевият сегмент са клиенти, които не се нуждаят от високоперсонализирана среда и предпочитат близостта, която осигурява филиала.

Структурата на The Shop-филиала³ дава възможност на банките да наемат по-малоброен персонал и да използват по-малко активи, което води до намаляване на оперативните разходи в сравнение с филиалите, предлагащи пълната гама от услуги. Недостатък на този модел е, че не може да предложи специализирани и направени по поръчка услуги и продукти.

The Lounge

Този модел банкови филиали имат ниско ниво на дигитализация и са ориентирани към модела на самообслужване с предоставяне на минимална подкрепа от страна на персонала при клиентски запитвания. Служителите имат познания само за основните банкови продукти и не притежават компетенции за комплексни съвети. Въвеждането на елементи от онлайн каналите в рамките на банковия филиал резултира в средно ниво на координация между онлайн и офлайн каналите.

Предназначението на този тип филиали е най-вече изградена на силни взаимоотношения с клиента като му се предоставя спокойна атмосфера, при която да се запознае с банката и едновременно с това да получи базисно подпомагане, ако му е необходимо. The Lounge предлага високо ниво на клиентска интимност като фокусът е върху предоставянето на безплатни услуги и клиентското обвързване. Таргет клиентелата са индивиди с относително високи доходи. Целта на този модел филиал не е да се „продава“, а да се изградят такива взаимоотношения с клиента, които да позволят кръстосани продажби.

The Digital Pod

При този модел филиали на бъдещето се прилагат широко дигиталните инструменти и технологии – видеоконференции, онлайн съхранение на документите, дигитални подписи и четци на карти.

³ Датската банка Jyske променя 119 от клоновете си като прилага този модел. Резултатите са позитивна обратна връзка, получена от клиентите и 8000 новопривлечени клиенти за 6 месеца, като преди това за постигането на тези резултати е била необходима цяла година. <<http://thefinancialbrand.com/2893/jyske-bank-branch/>>

Филиалът се превръща във физическо допълнение на онлайн и мобилното банкиране.

Основният фокус при този тип модел е да се предостави на клиента пълно дигитално „изживяване”. Филиалите от типа Digital Pod⁴ дават на клиентите свободата да изпълняват всички видове транзакции в рамките на филиала като използват софистицирана дигитална технология.

За въвеждане на този модел филиали се изискват сериозни инвестиции в технологиите. Таргет сегментът са предимно клиентите от „поколението Y”, които са отворени към използването на новите технологии и желаят да могат да извършват транзакции навсякъде.

The Pharmacy

Този модел също притежава високо ниво на дигитализация. The Pharmacy-филиалът предоставя цялата гама от банкови услуги като включва всички аспекти на самообслужването и онлайн банкирането. Дигиталните инструменти, използвани в този модел филиали са киоски за самообслужване, банкомати, обслужващ персонал, оборудван с iPad-и за бързо извличане на информация и терминали за онлайн банкиране. При този модел се постига високо ниво на канална координация, тъй като не присъстват единствено дигиталните канали, но има и персонал, който е предназначен за комплексни и персонализирани съвети.

The Pharmacy-филиалът се използва за привличане на нови и съществуващи клиенти като се демонстрират иновативни инструменти и се предостави висок стандарт на обслужване. Целевият пазар са средно и много богатите банкови клиенти, които желаят близостта на физическия филиал. Този модел филиал се използва за изграждане на имидж на банката като иновативна и пионерска. Опе-

⁴ Bradesco Bank в Бразилия е изградила футуристични технологични филиали, в които има роботизирани водачи, дигитализирани „аватари”, предоставящи персонализирани финансови съвети, екранни консултанти и биометрични интерфейси. Филиалите от този тип представят на клиентите следващото поколение банкови технологии. Клоновият персонал е съвсем ограничен, но нивото на дигитализация е изключително високо, поради което нивото на онлайн-офлайн координация е ниско.

ративните разходи ще са по-високи от обикновен филиал, предоставящ всички услуги, поради по-големият размер, персонала и дигиталните технологии. Също така трябва да се позиционира на оживени улици с цел привличане на максимален брой посетители⁵.

Заключение

Филиалите на бъдещето са една непрекъснато еволюираща конструкция с безспорна роля в банковото дело. Те не конкурират традиционния клон, а го допълват и доусъвършенстват, отчитайки дигитализацията и технологичния напредък, като отличителен белег на съвременната реалност.

⁵ На този етап последните два модела – Digital Pod и Pharmacy се възприемат по-скоро като концептуални. Въпреки това с тоталното „абсорбиране“ на дигиталните технологии се очаква да бъдат и реално приложени.

ЕФЕКТИВНОСТ В АВИОТРАНСПОРТА

Х.ас. докт. Лилия Милева
Икономически университет – Варна

Цел на доклада: да представи критериите за измерване на ефективността в системата на въздушния транспорт.

Ключови думи: въздушен транспорт, ефективност, критерии

Ефективността показва отношението на постигнатия на етапа планиране резултат спрямо поставената цел или група от цели. Чрез ефективността се дава отговор на въпроса, дали се вършат "правилните" неща.

Дълго време ефективността се определя като „степената, в която организацията постига целите си”¹. Тук обаче трябва да се отчетат и множество други фактори, когато се прави оценка на ефективността. Това е самият отрасъл, в който се намира организацията, видът и размерът ѝ, спецификата на работата ѝ.² Т.е. тук трябва задължително да отчитаме вида на целите, нивото на развитие на организацията, етапа от жизнения ѝ цикъл, факторите и критериите, които ѝ влияят.

Според официална дефиниция в българското законодателство³ **ефективност** е степента на постигане на целите при съпоставяне на действителните и очакваните резултати от дейността на разглеждания обект. Ефективността⁴ в теорията по мениджмънт разглежда само постигнатите резултати, без да се отчетат средствата за това. Но при всички случаи, за да измерим тази ефективност трябва да включим множество критерии. Така ще можем да направим оценка на резултатите.

¹ Станчева, А. „Организация на управлението”, Издателство „Стено”, с. 99.

² Станчева, А. „Организация на управлението, Освен това се смята (Станчева), че първоначалната дефиниция за ефективност не отчита от какъв вид са целите, които трябва да бъдат постигнати „дългосрочни или краткосрочни...официални или действителни...”.

³ Закон за сметната палата (допълнителни разпоредби) , Обн. ДВ, бр.12 от 13 Февруари 2015 г.

⁴ Станчева, А. „Организация на управлението”, Издателство „Стено”, с. 101.

В литературата по управление намират място различни критерии за измерване на ефективността, които имат общ характер:⁵

1. Цялостна ефективност.
2. Производителност.
3. Ефикасност.
4. Печалба.
5. Качество.
6. Повреди.
7. Растеж.
8. Неявяване на работа.
9. Оборот.
10. Удовлетворение от работата.
11. Мотивация.
12. Морал.
13. Контрол.
14. Конфликти/ сплотеност.
15. Гъвкавост/ адаптация.
16. Планиране и определяне на цели.
17. Консенсус по целите.
18. Разпространение на целите в организацията.
19. Съвместимост между ролите и правилата за поведение.
20. Управленски умения в междуличностното общуване.
21. Управленски умения по задачите.
22. Управление на информацията и комуникациите.
23. Готовност.
24. Използване на средата.
25. Оценка на другите организации.
26. Стабилност.
27. Доколко са ценни човешките ресурси.
28. Участието в управлението и „разпределено” влияние.
29. Внимание към обучението и развитието на персонала.
30. Акцент върху достиженията.

⁵ Станчева, А. „Организация на управлението”, Издателство „Стено”, с. 99-107.
Drucker, P. , “The new society of organizations, Harvard business review, 1992.

Това са основните критерии, които могат да бъдат следвани при оценка на ефективността на една организация. Като за всяка организация могат да бъдат разглеждани и оценявани критериите за ефективност по различен начин. Част от критериите биха могли да отпаднат, а други да се допълнят. Тук трябва да се отчита и по какъв начин ще оценяваме ефективността, тъй като е възможно оценяване както на цялата организация, така и на елементи от нея. Въздушният транспорт е сложна и многофункционална част на общата авиация, който включва самолетни (авио) компании⁶, летища, контрол на системата на въздушния трафик и др. Въздушният транспорт намира приложение в развитието на икономиката на всяка една държава, като за превоз на пътници се използва също за различни цели. Въздушният трафик в България се оформя от туристите, идващи на почивка или екскурзия в страната, като най-силен е летния сезон и очакваните туристи са най-вече от руски, украински и немски произход.

Въздушният транспорт, е в процес на постоянно развитие и усъвършенстване. Предметите на неговата ефективност са не само с общонационално, но и с международно значение. Информация за това се съдържа в документацията и данните на ИКАО и Евроконтрол.

Някои по-конкретни примери са оценката на методологията на въздушния транспорт върху Единно европейско небе (SES), и на реализацията на програмата Single Research европейско небе ATM (SESAR).

Целта на функционалността на въздушния транспорт се крие в удовлетворението на държавата, населението и бизнес предприятията. Развитieto на въздушния транспорт, представя редица икономически задачи, които участват в дейността на въздушния транспорт.

Пътническият въздушен транспорт изпълнява функцията за превоз на пътници, като той притежава предимствата за високата скорост и за пространственото движение в труднодостъпни точки на света.

⁶ авиокомпани

Като особен обект на управление системата на въздушния транспорт се влияе от фактори, малко по-различни от тези на останалите системи. Използвайки изброените 30 критерия е направена схема на критериите, които влияят на ефективността на системата на въздушния транспорт.

В развитието на системата на въздушния транспорт е необходимо да се предвиди и ефикасността на нейната експлоатация. Нивото на реалното изпълнение се контролира в процеса на експлоатация и неговото съответствие с определените изисквания, които също се дефинират. Количествената оценка на ефективното функциониране на тези системи е с множество критерии. Познаването на нивото на изпълнение позволява развитието на управлението на работата на системата, за да се гарантира, че ефективността на въздушния транспорт се изисква или е близо до възможно максималната си. При оценката на ефективността във въздушния транспорт трябва да се отчете и обема на производителността, който се определя от обема на пътническия и товарния трафик по време на определен период от време и икономическият резултат от дейността му.

Днес специално за целите на авиацията са разработени и използвани различни видове въздушен транспорт:⁷

1. Въздушен транспорт според целите на пътуването (пътнически, товарен, комбиниран).
2. Според предназначението:
 - a. Авиация със специално предназначение за различни видове задачи (селскостопанска, за метеорологични наблюдения, за специална фотография, за надзор над газопроводи и тръбопроводи, както и горски масиви, наблюдение на движението по пътищата, геоложки проучвания, комуникация; за разузнаване, наблюдение на електромагнитно и радиационно поле и т.н.);
 - b. Военната авиация за различни цели;

⁷ Zheleznaia, E., „Air transport effectiveness.“, National Aviation University, Kiev, Ukraine.

- c. космически-въздушен транспорт;
- d. Спортно въздухоплаване и др.

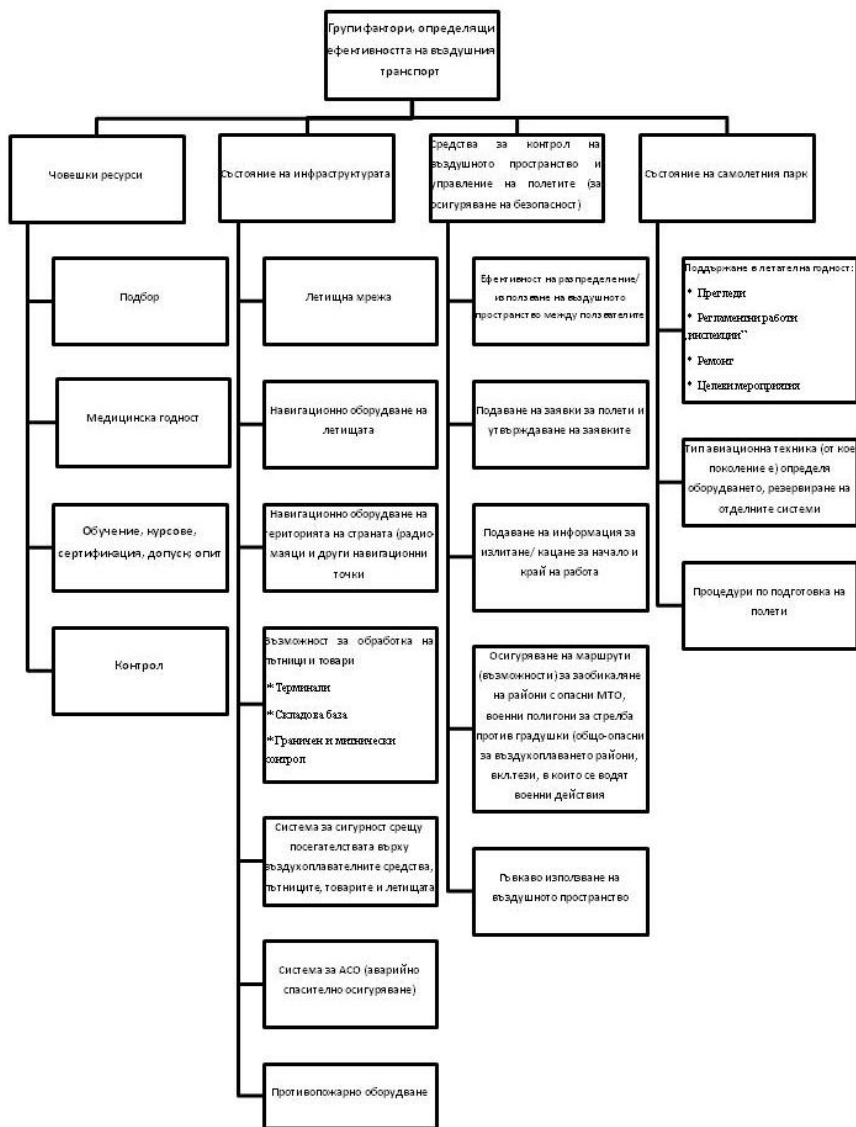
Всеки тип авиация е проектиран да изпълнява определени функции. Разработени са различни хибридни самолети, които се използват за целите на аеродинамиката. Специфични критерии се използват за оценка на всеки тип авиация. Възможността да изпълнява своята функция се определя като функционална надеждност. Ако нивото на сигурност в работата на всяка от тези функции съответства на изискванията на заданието, това означава, че потенциално ниво на ефективност може да се очаква, в случаите, когато условията за това изпълнение са благоприятни. При неуспех на изпълнението на някои функции или при неблагоприятни условия съответно намалява нивото на ефективност.

Ефективността на въздушния транспорт се оценява от неговата работа, която се изразява по обем на пътници и товарни превози, а също и от доходността, разликата на разходите за приходите и оползотворяването им. *Високото качество* на въздушните транспортни услуги е един от основните критерии.

Неблагоприятно върху ефективността на превозната дейност на въздушния транспорт се отразяват големите разходи за извършване на единица превозна работа, а също и неблагоприятната зависимост на редовността на полетите от метеорологичните условия и орнитологичната обстановка⁸. Производителността и качеството на услугите на въздушния транспорт са неразделни характеристики. Критериите на въздушния транспорт ефективност са взаимно зависими и са посочени по-долу. Във всички авиационни предприятия, независимо от предназначението им- превоз на хора, товари или специализирана авиация може да се наблюдава т.нар. „бизнес компонент“. Защото те се считат за бизнес организации. В този случай актуалния въпрос е: Каква е основната цел на бизнес организациите, които предоставят въздушен превоз и на каква основа са създадени те? Какви са основните им работни (бизнес) задачи?

⁸ Орнитологията (от гр.: ὄρνιθος /орнитос/ — птица) е дял от зоологията, който изучава птиците — тяхната анатомия, физиология, поведение, систематика. Орнитологичната обстановка е обстановката, която се създава във връзка с живота на птиците, живеещи в близост до летищата и застрашаващи полетите на въздухоплавателните средства.

3. Състояние на инфраструктурата (летищна мрежа, сгради, летищни площадки, наземно и летателно оборудване. Тук се включва и безопасността, риска от неизпълнение на задачите, тъй като поддръжката на инфраструктурата е от важно значение за безопасността и сигурността.
4. Управление на човешките ресурси (набор и подбор, обучение, социализация, кариера. За изпълнение на целите на системата е необходим специализиран персонал (мениджърски и изпълнителски, както и професионални летателни екипи.
5. Средства за контрол на въздушното пространство (гъвкаво използване на въздушното пространство, Единно небе, заявки за полети). За оценка на ефективността се изчисляват: обем на транспорта (брой пътници, товари на месец, сезон, година); фактически и практически превози, които определят трафика с товароподемност на въздушния транспорт; разходи за икономическите резултати (доходи, използване, печалба) на месец, сезон, година. Авиационна безопасност, възможен риск, актуални данни за качеството на обслужване на въздухоплаването, редовност, полетна ефективност, считано от полети на средата, където се предлага услугата за превоз по въздуха.



Фиг. 1. Критерии за ефективност⁹

⁹ Контролът, като елемент трябва да се отчита като част от всяка група критерии, тъй като той затваря управленският цикъл и чрез него правим проверка на работата на организацията.

**При публикуването на първите три тома
са допуснати следните технически грешки:**

Том I – с. 348 името на автора да се чете: ас. Аника Петкова=

Том III – в съдържанието: имената на авторите в доклад № 2 да се четат по следния начин: докт. Стефка Добрева Петрова (УНИБИТ – София), проф. д-р Георги Петров Димитров (УНИБИТ – София); в доклад № 7 името на автора да се чете: ас. Милена Бенева;

с. 21 имената на авторите да се четат по следния начин: докт. Стефка Добрева Петрова (УНИБИТ – София), проф. д-р Георги Петров Димитров (УНИБИТ – София);

с. 58 името на автора да се чете: ас. Милена Бенева.

**ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ:
НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ**

**Сборник с доклади
от международна научна конференция**

Том IV

Дадена за печат 13.08. 2015 г. Излязла от печат 13.09.2015 г.

Печатни коли 15,5 Издателски коли 14,7

Формат 60x90/16 Тираж 80

Предпечатна подготовка Мария Янчева

Издателство „Наука и икономика”

Икономически университет – Варна

ул. „Евлоги Георгиев” 24

Печатна база на ИУ – Варна

ISBN 978-954-21-0853-5 (т. 4)