

ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА В РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА

Сборник с доклади
от международна научна конференция

Том II



Издателство "Наука и икономика"
Икономически университет - Варна

**ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА
В РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА**

**Сборник доклади от международна
научна конференция
Том II**

ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА В РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА

**Сборник доклади от международна
научна конференция
Том II**

2012

Издавателство “Наука и икономика”
Икономически университет – Варна

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Председател:

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

Членове:

Доц. д-р Слави Генев – декан на Финансово-счетоводен факултет
Доц. д-р Данчо Данчев – декан на Стопански факултет
Доц. д-р Марин Нешков – декан на факултет „Управление”
Доц. д-р Тодорка Атанасова – декан на факултет „Информатика”
Доц. д-р Стоян Маринов – директор на Колеж по туризъм – Варна
Доц. д-р Светлозар Стефанов
Доц. д-р Теменуга Стойкова
Доц. д-р Мария Станимирова
Доц. д-р Юлиан Василев

НАУЧЕН СЪВЕТ

Председател

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

Членове:

Проф. д-р ик. н. Калю Донев
Проф. д-р ик. н. Бойко Атанасов
Проф. д-р ик. н. Йордан Коев
Проф. д-р Светла Ракаджийска
Проф. д-р Зоя Младенова
Проф. д-р Стефан Вачков
Доц. д-р Румен Калчев

Тази книга или части от нея не могат да бъдат размножавани, разпространявани по електронен път и копирани без писменото разрешение на издателя.

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

ISBN 978-954-21-0600-5

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

„ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА В РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА”

Докладите от конференцията са събрани по секции, както следва:

Том I

Пленарни доклади

Секция I Финансовата и дълговата криза – състояние
и алтернативи

Секция II Съвременни бизнеспрактики
и антикризисни реакции

Том II

Секция III Стабилизационни икономически политики
и възстановяване на икономически системи

Секция IV Правителствени политики и интеграция

Том III

Секция V Иновации, инвестиции и тенденции за растеж

Секция VI Състояние и алтернативи в отрасловата
и регионалната икономика

Том IV

Секция VII Организационно-управленски аспекти
и стратегии

Секция VIII Математически и статистически методи
в съвременната икономика

Секция IX Език и култура

СЪДЪРЖАНИЕ

Секция III

СТАБИЛИЗАЦИОННИ ИКОНОМИЧЕСКИ ПОЛИТИКИ И ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИ СИСТЕМИ

1. **Проф. д-р Константин Калинков (ИУ – Варна),
Проф. д-р а. н. арх. Атанас Ковачев – чл. кор.(ЛГУ –
София)**
Градовете – основа за икономически растеж и устойчиво
развитие на Европейския съюз 17
2. **Проф. д-р Надежда Николова (УНСС – София)**
Актуални проблеми на краткосрочното
финансиране на бизнеса 25
3. **Assoc. prof., PhD Cristina-Mihaela Lazăr
("Ovidius" University of Constanta, Romania)**
Romania's Transition to Knowledge Economy 33
4. **Assoc. prof., PhD Nicoleta Ramona Bundr
("Ovidius" University of Constanta, Romania)**
Recent Developments in the Analysis of Institutional Change
39
5. **Доц. д-р Христо Мавров (ИУ – Варна)**
За връзката между пазара на жилища и безработицата . 47
6. **Доц. к. эк. н. Татьяна Димитрова
(Оренбургский государственный университет, Россия)**
Теоретические основы модернизации:
институциональный аспект 56

- 7. Проф д-р эк. н. В. В. Корнеев**
(Институт экономики и прогнозирования НАН,
Украины)
Поведенческие финансы и выбор инвестиционных предпочтений 62
- 8. Доц. д-р Силвия Благоева,**
гл. ас. д-р Петя Данкова (ИУ – Варна)
Зелените вериги на доставка – възможности и перспективи 73
- 9. Доц. д-р Лилия Йотова (УНСС – София)**
Публичните разходи в България: фискална устойчивост и социални функции 82
- 10. Assoc. prof., PhD Petia Tanova, Assoc. prof., PhD John Violaris**
(Frederick University of Cyprus)
The Myth of the European Social Model 90
- 11. Доц. д-р Десислава Стоилова, докт. Николай Патонов**
(ЮЗУ „Неофит Рилски” – Благоевград)
Данъчно облагане в страните от европейския съюз 98
- 12. Доц. д-р Евгений Стоянов**
(Колеж по икономика и администрация - Пловдив)
Актуализиране на финансовите функции на съвременната организация 106
- 13. Гл. ас. д-р Весела Бандакова (ИУ – Варна)**
Оценка и анализ на финансовата и дълговата криза в износа на Република България 114

- 14. Доц. д-р Антон Маринов (Академия на МВР - София)**
 Съвременни заплахи за икономическата
 сигурност на България..... 122
- 15. Гл. ас. д-р Гергана Славова (ИУ – Варна)**
 Институционална рамка за развитие
 на растителната защита в България..... 130
- 16. Lecturer Selzuk Duranlar**
(Trakya University, Edirne Social Sciences, Turkey)
PhD Valentina Ilieva Staneva
(Todor Kableshkov University of Transport)
 The Transportation Passages of the European Union and the
 Roles of Balkan Countries..... 138
- 17. Гл. ас. д-р Надежда Благоева**
(АУ - Пловдив)
 Екологичните данъци в Република България – състояние
 и перспективи 146
- 18. Гл. ас. д-р Иван Килимперов**
(АУ - Пловдив)
 Дизайнът на селския туристически продукт като
 инструмент за постигане на устойчив селски туризъм 153
- 19. Ас. д-р Маргарита Николова**
(СА „Д. А. Ценов” – Свищов)
 Перспективи пред организацията и развитието
 на здравното осигуряване в България 164
- 20. Д-р Ивелина Жечева-Радева (Сметна палата)**
 Проблемни области при одити на средства от ЕС 172
- 21. Докторант Петранка Костова (ИУ – Варна)**
 Тенденции и предизвикателства пред фискалната

политика на Европейския съюз в условията на криза .. 178

- 22. Ас. Емилия Кирина (ИУ – Варна)**
За корпоративната социална отговорност на банките
в България 187
- 23. Ас. Корнелия Димова (ИУ – Варна)**
Отражение на глобалната рецесия върху фискалната
стабилност в България за периода 2007 – 2014 г. 197
- 24. Докт. Марина Семерджиева
(СУ „Св. Климент Охридски” – София)**
Кривата на доходността- предвестник
на бъдещата икономическа активност 205
- 25. Ас. Николай Величков (УНСС – София)**
Стабилизационни ефекти на фискалните дискреции
в България 213
- 26. Ас. Константин Велчев (ИУ – Варна)**
Влияние на креативните счетоводни практики при
изготвяне на финансовите отчети..... 224
- 27. Ас. Аника Петкова (УНСС – София)**
Устойчивост на текущата сметка на платежния баланс.
Сравнителен анализ на избрана група страни
от централна и източна Европа..... 233
- 28. Докторант Антония Лазарова (УХТ– Пловдив)**
Балансово - функционална методика за определяна на
конкурентоспособността на малки и средни предприятия
в България – като страна – членка на Европейския съюз240

Секция IV

ПРАВИТЕЛСТВЕНИ ПОЛИТИКИ И ИНТЕГРАЦИЯ

- 29. Доц. д-р Маргарита Бъчварова
(ИУ – Варна)**
Съвременни тенденции за регулиране на
публично-частното партньорство 247
- 30. Доц. д-р Маргарита Филева
(ИИИ при БАН – София)**
Нови визии на образователната политика
в духа на европейските решения 253
- 31. Доц. д-р Христина Благойчева (ИУ – Варна)**
Социалните помощи под условие – алтернативна форма
за редуциране на детската бедност 259
- 32. Prof. PhD Elena Condrea
(“Ovidius” University of Constanta, Romania)**
Mechanisms of Money Laundry in Romania 267
- 33. Assoc. prof. PhD Margarita Matlievska,
assoc. MSc. Elena Nikolova
(University “Goce Delcev”- Stip, Macedonia)**
“Legal Aspects of Environment Policies
in the Republic of Macedonia” 274
- 34. Доц. Д-р Тихомир Личев (СА „Д. А. Ценов” – Свищов)**
Необходимост от промени в
административно-териториално деление 283
- 35. Доц. д-р Теменуга Стойкова (ИУ – Варна)**
Роля на задължителната сертификация за

- осигуряване безопасността на стоките..... 294
- 36. Гл. ас. д-р Силвия Пантелеева**
(СА „Д. А. Ценов” – Свищов)
 Държавната политика в областта на социалното осигуряване в България – проблеми и решения 302
- 37. Доц. д-р Надя Костова**
(ИУ – Варна)
 Проблеми на нормативното уреждане на оценителската практика в България..... 309
- 38. Assoc. prof. PhD Riste Temjanovski**
(University “Goce Delcev”- Stip, Macedonia)
 The Railway Connection Between Macedonia and Bulgaria: Mode of Strengthening Economic Collaboration..... 317
- 39. Гл. ас. д-р Боряна Илиева**
(СА „Д. А. Ценов” – Свищов)
 Индустриално и дигитално поколение – противопоставяне и приемственост 335
- 40. MSc. Emilija Miteva-Kacarski**
(University “Goce Delcev”- Stip, Macedonia)
 CEFTA 2006 – Effects, Challenges and Opportunities 345
- 41. Ас. Калин Илиев**
(ИУ – Варна)
 Ролята на субсидираната заетост в борбата с безработицата в България..... 353
- 42. Ас. Галина Събчева**
(ИУ – Варна)
 Прозрачността във финансовите отчети на концесионерите 360

- 43. Гл. ас. Диян Димитров**
(ИУ – Варна)
 Процеси на институционализация на българския
 трудов пазар след 1989 г. 372
- 44. Гл. ас. Веселка Георгиева**
(СА „Д. А. Ценов” – Свищов)
 Социалната политика на България – част от
 европейската политика за социално сближаване 380
- 45. Гл. ас. Маргарита Дакова**
(СА „Д. А. Ценов” – Свищов)
 Още нещо за настоящето и бъдещето на българския
 пенсионен модел 388
- 46. PhD Student, Lia Davitadze**
(University of Ruse, Erasmus Mundus Project)
 Sustainable vet Education for Sustainable
 Economy of Georgia 408
- 47. Докт. Кристина Петрова**
(УНСС – София)
 Европейският социален модел и неговите разновидности
 416
- 48. Докт. Галина Т. Годорова**
(СА „Д. А. Ценов” – Свищов)
 Регулаторна рамка за използване на възобновяеми
 енергийни източници у нас 424
- 49. Докт. Мирослава Христова**
(СА „Д. А. Ценов” – Свищов)
 Предизвикателства пред здравноосигурителната
 система 432

50. Докт. Александър Тодоров (СУ „Св. Климент Охридски” – София) Закриване на задължителните частни пенсионни фондове като мярка за подобряване на развитието на икономиката в България	440
---	-----

Секция III

**СТАБИЛИЗАЦИОННИ ИКОНОМИЧЕСКИ
ПОЛИТИКИ И ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ
НА ИКОНОМИЧЕСКИ СИСТЕМИ**

ГРАДОВЕТЕ – ОСНОВА ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Проф. д-р Константин Калинков
Икономически университет – Варна*

*Проф. д-р а. н. арх. Атанас Ковачев – член кореспондент
Лесотехнически университет - София*

Градът има съществена роля в развитието на националната икономика. На територията на града в повечето случаи са концентрирани финансовите и стоковите пазари и се формират решенията, които имат значение и дават ход на икономическия живот на страната. Икономическата активност на градската територия е своеобразен посредник между потребителите, производителите и местните органи на управление. От тази гледна точка категорията „град“ е необходимо да се разглежда наравно с основополагащите категории на икономическия анализ като „потребител“ и „предприятие“.

Градът е самостоятелен икономически агент, който взема решения за осъществяване на делови операции за издръжката си и доходите на населението. Продължителната икономическа роля на града се проявява, когато от вътрешния анализ се премине към неговата пространствена структура, т.е. към изучаване функционирането на неговата структура. По този начин се включва и понятието „функции на града“¹, което е необходимо като инструмент за осъществяването на пространствения икономически анализ. Изучаването на тези функции позволява да се отрази спецификата на всеки град. В рамките на класическия икономически анализ, градът се разглежда преди всичко като производствена

¹ Виж по-подробно-Калинков, К. – Урбанистика, Варна ИК ”Геа-принт” - Варна, 2010 г.

система, като се акцентира на функциите и дейностите на предприятията на неговата територия. От разпределението на тези предприятия по основни секторни групи, се получава представа за преобладаващата ориентация на града към един или друг вид продукция и услуги.

В областта на пространственото развитие на градовете са се оформили две концепции – на компактния град и на линейния град. Привържениците на първата концепция (компактният град) извеждат като положителна страна икономическия резултат от застрояването на града, докато при втората концепция (линейният град) не се залага само на плановата структура на града, но и като модел за развитие на системата за заселване върху територия надминаваща далеч границите на селищната територия. Съществува още една концепция в градоустройствената теория и практика – на некомпактната или разчленена структурна форма на планова-простран-ствената композиция на градовете. Икономическият резултат от застрояването и цялостното устройство и развитие на територията при тази структурна форма е съпоставим с концепцията на линейния град.²

Градът може да се разглежда като място, където се формират и преразпределят стойности. На територията на града всички входни потоци по определен начин се групират, сумират и наново се преразпределят. В града се създават сложни взаимодействия между предишните и новосъздадените потоци от различно естество. По този начин градът се явява мястото на преразпределение и на икономическата информация. Той се явява транслятор, а в определени случаи и генератор на иновациите. По този начин градът има специфична роля в сферите на производството, потреблението и управлението.

В съвременните условия протичат сложни обществени процеси, които са съпроводени от необходимостта от дългосрочна специализация на дейностите. Увеличената международна

² Виж по-подробно Ковачев, Ат. – Териториално устройство, София. Изд. "PENSOFT", 2009 г.

конкуренция налага и остра конкуренция на националните пазари на работна сила. По този начин нараства и икономическата несигурност на много предприятия. Това обстоятелство налага търсенето на нови форми на организация на труда, ориентирани към по-голяма гъвкавост в заплащането на труда.

Тази усложнена икономическа ситуация налага необходимостта от промяна на съществуващата специализация на градските територии, както и в мащаба на системата от градове. Особено внимание се отделя на тези производства, които осигуряват по-висок брутен доход на единица градска територия. Тези икономически дейности се локализират в стратегически важните големи градове. На територията на тези градове основните видове услуги с градско и районно значение се локализират в централната градска зона.

Това обстоятелство се явява центробежна сила на дезурбанизацията, която изменя функционалната ориентация на града и съответно разпределение на пазара на труда, като поражда миграция. По този начин в града възниква проблем и необходимост от преквалификация на работната сила. Тези процеси рязко променят ситуацията в сферата на заетостта, което определя заинтересоваността на градските власти в определянето на перспективния функционален профил на града.

Повече от две трети от населението на ЕС живее в градски райони, като създава 75% от БВП. Градовете са места, където възникват проблеми, но се намират и решения. Те създават благоприятни условия за науката и технологиите, за културата и иновациите, за индивидуалното и колективното творчество и за устойчиво развитие на градската среда. Европа е един от най-урбанизираните континенти в света. Развитието на градовете определя какво ще е икономическото и социалното бъдеще и териториално развитие на Европейския съюз през XXI век. Градовете имат основно значение като двигател на икономиката, като места за изграждане на връзки, прояви на творчество и иновации и като центрове на предлагане на услуги за прилежащите на тях райони.

От тази гледна точка градовете са от основно значение за успешното прилагане на стратегията „Европа 2020“³. Общата визия на европейския град на XXI век го определя като - притегателно място и двигател на икономическия растеж, среда за устойчиво развитие на градската територия. Градовете имат ключова роля за териториалното развитие на Европейския съюз което е свързано с : балансиран икономически растеж и териториална организация на дейностите с полицентрична градска структура, силни метрополни региони и други градски зони, които могат да осигурят добър достъп до услуги от общ икономически интерес.

Европейските градове следват различни пътища на развитие и тяхното многообразие трябва да бъде използвано. Конкуренцията в глобалната икономика трябва да се съчетае с устойчиви местни икономики чрез въвеждане на основни умения и ресурси в местните икономически структури и подпомагане на социалното участие и иновациите. Необходимо е създаването на устойчива и приобщаваща икономика базирана на сегашния модел на икономическо развитие, при който икономическият растеж не е равнозначен на повече работни места. Динамичните малки и средни градове трябва да изиграят важна роля за благополучието не само на своите жители, но и на околното селско население. Тези градове са от съществено значение за избягване на обезлюдяването на селата и миграционните процеси към града. Устойчивият европейски град трябва да стимулира устойчива, приобщаваща и благоприятстваща здравето мобилност.

Иновациите в европейските градове трябва да се насърчават, за да се подпомогне преходът им към XXI век. Градовете на XXI век трябва да се отличават с многообразие, атрактивност, конкурентоспособност и устойчива и приобщаваща икономика. Стратегиите за приобщаващ градски растеж трябва да създадат условия за преодоляване на отрицателните последици от

³ Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Метрополните области и градовете-региони в стратегията „Европа-2020“ - Брюксел, 21 септември 2011 г.

прекъсването на връзката между икономическия растеж и социалното развитие на града и да ограничат демографския и икономическия упадък пред който ще бъдат изправени една част от европейските градове. На градовете с намаляващо население може да се наложи да преразгледат своята икономическа база и да управляват преходните процеси чрез нови форми на икономическа, социална и пространствена организация.

Ускорената урбанизация увеличава значението на конкурентно способните градове в глобалната икономика. Факторите които са свързани с предимствата на тези градове, са: създаването на по-висок БВП на човек от населението и по –висока производителност на труда. Икономистите от мащаба дават възможност големите градове да привличат централите на мултинационални или регионални корпорации, предлагат голямо разнообразие от ресурс, като концентрират по-специализирани бизнес-услуги и инфраструктура. Тази специфичност на икономиката на големите градове се потвърждава от положителната корелация между големината на града и неговия доход, особено когато допринася за повишаване на БВП на държавата.

Големите градове предлагат предимства на специализация и разнообразна икономика. Размерът на градските трудови пазари и разнообразието от фирми позволява съществуването на конкуренция и специализация, което от своя страна увеличава икономическата ефективност. По –благоприятната структура на индустриалния микс в големите градове е свързан с тяхната възможност да концентрират научноизследователски дейности и да генерират иновации. В големите градове съществува по-голям потенциал на човешкия капитал. Нивото на знанията и уменията на трудовия ресурс в големите градове е над средното за съответната държава. Големите градове разполагат и с по-голям физически капитал, изразен чрез оборудването на фирмите и сградите и инфраструктурните съоръжения. От особено значение за конкурентоспособността на големите градове е наличието в тях на университетски и изследователски центрове.

Европейските градове на XXI век е необходимо да са силно

свързани на икономическо равнище и да предизвикват създаването на силно взаимозависима финансова система с голяма ефективност и продуктивност, запазвайки високи нива на заетост и осигуряване на необходимата конкурентоспособност на световния пазар, адаптирайки се динамично към промени на външните и вътрешни условия. Икономическите дейности се влияят от две главни сили - глобализация и специализация (местна или регионална). В икономическо отношение успешни ще бъдат градовете, които успеят да капитализират конкурентните си предимства. Успешното развитие на града зависи от ефективното използване на най-доброто от неговите съществуващи атрибути, явяващи се както ендеогенни, така и екзогенни за града, за да се локализируют икономическите дейности.

Глобализацията на икономиката увеличава влиянието на външните фактори над градското развитие. Икономиката, базирана на науката, има определящо място в развитието на градовете пред традиционните сектори и с оптимизирането на градските дейности. Физическата среда на града под силното въздействие на неговите икономически дейности, оказва влияние на: урбанизационните процеси, намаляването на градската земя и разширяването на инфраструктурата. В икономически смисъл процесът на глобализация се изявява в световно разпространение на производството, както и чрез концентрация на функции и управление на големите градове. Този процес води до бърз икономически растеж на столичните градове и техните региони за сметка на останалата селищна мрежа. Новото технологично развитие в комуникациите, информационните системи и транспорт се прилага по начин от който обществена полза ще имат основно гражданите на големите градове.

Градът, освен че е фактор на икономически растеж, е и фактор за устойчиво развитие. Стратегията за устойчиво развитие на Европейския съюз идентифицира ключови приоритетни области за действие, като за целта обосновава рамка за превръщането на градовете в по-добро място за живеене. Тази рамка включва: промени в климата и чиста енергия в градовете, качество на

градския въздух, градски шумови нива, устойчив градски транспорт, устойчиво градско потребление и производство, съхраняване и управление на природните ресурси, съхраняване на биоразнообразието и зелените площи, използване и съхраняване на водните ресурси и управление на градските отпадъци.

Концепциите за устойчиво развитие, градска идентичност, обществен живот, сигурност, образование и здравеопазване стават ключови елементи в градската планиране. Растящата нужда от градска среда, която предполага по-високо качество на живот, поставя ново предизвикателство пред европейските градове, което ще доведе до едно бъдещо устойчиво развитие на градската територия на основата на балансирана икономическа, социална и екологична устойчивост.

България се намира сред страните, които преминават през много бърз урбанизационен процес. През 1950 г. градското население е било едва 25% от общото население на страната, като в момента този относителен дял е 69% с тенденция на увеличаване. Очаква се този процент за градовете в Западна Европа до 2030 г да достигне 87%, а за страните от Централна и Източна Европа 75%.

От 1985 година до сега населените места в България са намалели с 81, но за сметка на това градовете са се увеличили с 18. В териториален аспект най-много градове в България има в Бургаска област - 20, следвана от Софийска и Пловдивска област по 14. По-различно стои въпроса с концентрацията на населението в големите градове на България. Столичният град София е с население - 1 359 520 жители, Вторият по-големина град Пловдив - 331 796 и третият по-големина град Варна с население – 330 486 жители. Трите града са с общо население от 2 010 742 жители, което прави почти една трета от населението на България.

В териториален план София се явява икономически център на страната. Столицата като елемент от системата европейски градове от първи ранг налага „отварянето си” във всички посоки. Устойчивото развитие на град София се реализира чрез привличане на корпоративни и институционални инвеститори. Преките чуждестранни инвестиции в София достигат до 69% от тези за

страната. БВП на човек от населението за София е 2 пъти по-висок от средния за страната. В тази насока са и очакванията на Европейския съюз, градовете в България да създадат условия за повишаване на БВП на човек от населението 2 пъти над средния за страната, а столицата 4 пъти. Този процес може да бъде активиран само чрез увеличаване на икономическия растеж на районите за планиране.

Областните градове влизаци в състава на съответния район за планиране ще се превърнат в силни икономически центрове влияещи положително на прилежащата територия в икономически план. По този начин ще се намали негативното икономическо въздействие от проблема „Център-периферия” на основата на действието на сегашните областни градове. Необходимо е да се отбележи че от 300 региона в Европейския съюз, българските райони за планиране отговарящи на второ ниво (NUTS 2) на европейските региони по стандартите на Европейския съюз са на последно място по създаден БВП на човек от населението. На последно място от Европейските региони е Северозападния район за планиране. На първо място от българските райони за планиране е Югозападния, благодарение на това че в него е включен столичния град-София.

В заключение трябва да се отбележи, че България като страна членка на Европейския съюз за да отговори на предизвикателствата на XXI век за икономически растеж и устойчиво развитие на нейните градове е необходимо:

- да създаде условия за премахване на негативното икономическо влияние от действието на проблема „Център-периферия” изразен чрез икономическото действие на областните градове,

- да промени основния закон на страната - Конституцията и районите за планиране от териториални единици да станат административно-териториални единици,

- на основата на тази промяна да се създадат условия за прилагане на Европейската харта за регионално самоуправление,

- да се създадат условия университетските градове да станат

центрове на научноизследователска, развойна и иновационна дейност.

АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА КРАТКОСРОЧНОТО ФИНАНСИРАНЕ НА БИЗНЕСА

Проф. д-р Надежда Николова
Университет за национално и световно
стопанство - София

Въведение

Въпреки че в България глобалната финансова криза се усети с известно закъснение, предизвиканата от нея икономическа рецесия нанесе силни поражения върху бизнес активността и жизнения стандарт на населението. Това влоши условията за финансиране на бизнеса и затормози процеса на възстановяването и растежа на националната икономика.

В доклада се акцентира върху проблема с краткосрочното финансиране на бизнеса в България, породен от глобалната финансово-икономическа криза и разразилата се впоследствие дългова криза в Европа. Изтъква се, че драстичното повишаване на риска в периода на рецесията силно е ограничило достъпа на бизнеса до финансиране, което се е отразило негативно върху производството, продажбите и заетостта. Същевременно се обръща внимание върху обстоятелството, че вследствие повсеместното прилагане на търговския кредит за стимулиране на продажбите и краткосрочно финансиране междуфирмената задлъжнялост е достигнала критични нива и представлява реална заплаха както за възстановяването и растежа на националната икономика, така и за стабилността на финансовия сектор в страната. На базата на критичен анализ на данни се застъпва хипотезата, че на пазара на финансовите продукти се е отворила значителна като обем пазарна ниша и се обосновава предположението, че в близко бъдеще може да се очаква чувствително разрастване и активизиране на сделките по изкупуване на вземания с нетрадиционни финансови инструменти. В заключение се изразява виждането, че ако не

възникнат още някакви непредвидени шокове, това в крайна сметка би следвало да повлияе позитивно върху решаването на финансовите проблеми на бизнеса, да повиши ликвидността в сектора и да способства за редуциране на риска в националната икономика.

Факторна обусловеност и основни признаци на проблемното финансиране на българския бизнес

Повратна точка за рецесията в България бе отбелязана през третото тримесечие на 2010 г., когато за пръв път от началото на кризата по данни на Националния статистически институт българската икономика регистрира растеж на годишна база. Като главна и фактически единствена причина за този макар и минимален растеж на икономиката обаче, националната статистика сочи увеличеният износ, който в преобладаващата си част е предназначен за страни от Европейския съюз. Именно през третото тримесечие на 2010 г. Националният статистически институт отчете нарастване на брутния вътрешен продукт до 50,8 млрд. лв., което беше с 0,3% повече спрямо предходното тримесечие и с 0,2% спрямо третото тримесечие на 2009 г. Анализаторите обаче останаха твърде предпазливи в оценките си дали България излиза от кризата. Основанието за това бе, че според националната статистика главна и единствена причина за посочения минимален растеж на икономиката бе увеличеният износ, в преобладаващата си част насочен към страните от Европейския съюз.

В противовес на данните за нарастващия износ обаче Националният статистически институт продължи да отчита свиване на инвестициите и задълбочаващ се спад на вътрешното потребление. Проучване на Българската стопанска камара към 31 декември на 2010 г. констатира увеличение на задълженията на предприятията от нефинансовия сектор към персонала и доставчиците, както и нарастване на данъчните им задължения. Същото проучване сочи че към края на 2010 г., взети в съвкупност,

задълженията на бизнеса възлизат на 157 626 млрд. лв., което е почти 2,3 пъти повече от БВП на страната за същата година. По-конкретно задълженията за заплати на персонала през с.г. са със 7% повече, отколкото през предходната 2009 г., задълженията по невнесени осигуровки на работници и служители са се увеличили със 17%, задълженията към доставчиците са нараснали с 11%, а данъчните задължения съответно с 13%. През 2010 г. продължават да нарастват и задълженията на бизнеса към финансовите институции, макар и с по-бавен темп в сравнение с периода 2008-2009 г., а приходите от продажби забележимо изостават в сравнение с ръста на задълженията.

През 2011 г. фирмите продължиха да съкращават служители и националната статистика изнесе тревожни данни за влошаващо се състояние на пазара на труда у нас. Стана ясно, че през първото полугодие на 2011 г. безработицата в страната е продължила да се увеличава. По-конкретно според националната ни статистика през второто тримесечие на същата година тя е била 11,2% и безработните са били 369 800 души, което е ръст от 8,1% на годишна база.

Третото тримесечие на 2011 г. отново беше белязано от серия шокове за бизнеса. Някои от тях бяха генерирани от тенденциите в движението на световната икономика, а други - от финансово-икономически проблеми в няколко европейски държави вследствие възникналата там криза с държавните дългове. Като резултат Европейската комисия коригира прогнозата си за увеличение на БВП с 0,5% на спад в еврозоната с 0,3% през настоящата година, и визира очакване за нулев растеж за Европейския съюз. Осем страни от еврозоната се очаква да бъдат в рецесия. Към това се прибави и очерталата се вследствие политическата нестабилност в Близкия изток изключително негативна за българския бизнес тенденция за ръст на цените на енергоносителите.

В средата на 2011 г. БНБ за пореден път алармира за повишаване на риска в икономиката поради необичайно високия процент на необслужваните кредити. По-конкретно данните показаха, че през юли лошите и реструктурираните кредити са се

увеличили с 334 млн. лв., като общият им размер е достигнал рекордните 6,2 млрд. лв., или 15,94% от всички кредити. При това от м. юли на текущата година за пръв път делът на лошите и реструктурираните фирмени кредити възлезе на 16,54% и превиши този при потребителските (16,06%). Същевременно по данни на БНБ в края на юни 2011 г. брутният външен дълг на България е възлязъл на 37,095 млрд. евро, като е отбелязал ръст от 0,2% на годишна база и спад от 1,6% от началото на годината. В контекста на разглеждания проблем особено показателен е фактът, че към посочения по-горе момент 39,7% от брутният външен дълг са се падали на вътрешнофирменото кредитиране, като ръстът му е бил 5,3% на годишна база. През септември Международният валутен фонд предупреди, че световната икономика се намира в опасна фаза и намали прогнозата си за нейния ръст през 2012 г. на 4%, вместо обявените през април 5%. В унисон с това в средата на октомври двата основни германски института за икономическа конюнктура излязоха с прогноза за значително забавяне на икономическия растеж на Германия, чиято икономика е основен двигател на ръста в Евронзоната, а именно от очакваните 2,9% през тази година на 0,8% през следващата 2012 г.

Статистическите данни показват, че новопоявилите си негативни тенденции почти веднага са се отразили върху българския бизнес. През третото тримесечие на 2011 г. вече е налице сериозно свиване на поръчките за европейските пазари към нашите фирми от текстилния бранш, машиностроенето и металургията. Проучване на Асоциацията на индустриалния капитал показва, че през миналата година с 10% са се увеличили компаниите, чиито бизнес е останал в застой. Безработицата в страната продължава да се увеличава и през месец февруари на настоящата година вече е 12,4%, което е най-високото й ниво от осем години насам. Засилва се и спадът в търговията на дребно, като през февруари обемът ѝ е с 2% по-малък от този за януари и с 6,4% по-малък от този през февруари на миналата година.

Особено показателен е фактът, че за пръв път от над две години насам през януари на настоящата година износьт отчете спад с

10,2% на годишна база. Увеличава се и броят на тези, чиято бизнес активност бележи спад. Заедно със свитото вътрешно потребление това за пръв път от почти две години насам причини спад с 3,6% на годишна база на българската индустрия. Успоредно с това по предварителни данни на БНБ преките чуждестранни инвестиции в България са намалели с 48,3% за периода януари – ноември 2011 г. спрямо същия период на 2010 г. Официалните данни на БНБ показват свиване през януари 2012 г. спрямо декември 2011 г. и при всички видове банкови заеми – корпоративни, жилищни и потребителски, като при последните спадът е и на годишна база. Причината за това са песимистичните нагласи на домакинствата и бизнеса за обозримото бъдеще, както и фактът, че банките затягат условията за кредитиране, а банковите заеми продължават да поскъпват.

Вследствие посочените по-горе проблеми на бизнеса, породени от финансово-икономическата криза, от 2009 г. започва сериозно нарастване на просрочените междуфирмени задължения. Данни на информационната система за междуфирмена задлъжнялост ДебНет сочат, че през споменатата година броят на фирмите с просрочия в плащанията е скочил с 50%. В следващите години е регистрирано лавинообразно нарастване на междуфирмената задлъжнялост – един общо взето закономерен резултат от по-нататъшното задълбочаване на глобалната финансово-икономическа криза и рецесията на българската икономика. Резултатите от едно проучване на Българската стопанска камара, проведено към началото на 2011 г. сочат, че обемът на междуфирмената задлъжнялост у нас вече е някъде между 190 и 220 млрд. лева. По експертна оценка около 17 млрд. лева от тях представляват просрочени междуфирмени задължения.

Проучванията на Българската стопанска камара сочат, че през 2009 г. фирмите с дългове са били 57%, през 2010 г. дялът им е нараснал на 62%, като негативната тенденция продължава и през настоящата година относителният дял на фирмите с дългове вече е над 90%. Много фирми декларират, че в рамките на една година техните несъбрани вземания са се увеличили двойно, а това е

рефлектирало негативно върху тяхното производство, заплатите на техните служители и възможностите им за инвестиции. Заради несъбраните вземания от техните клиенти фирмите на свой ред затъват в дългове към своите доставчици, банките и държавата, т.е. самите те се превръщат в длъжници. Този факт е изключително тревожен и показва, че междуфирмената задлъжнялост може сериозно да затормози забелязващия се у нас процес на икономическо оживление и растеж. Всичко казано по-горе внушава извода, че процесът на възстановяване на бизнес активността ще бъде продължителен и колеблив, и вероятно ще генерира нови финансови трудности и шокове за българския бизнес.

(Не)традиционните финансови инструменти и проблема с (не)финансирането на бизнеса

Проблемът с устойчивото възстановяване на бизнес активността в настоящите условия не може да бъде решен радикално с банкови кредити и с традиционния инструмент на междуфирменото финансиране – търговския кредит. Причината е, че нарасналият обем на просрочени фирмени задължения, съчетан с високата задлъжнялост на фирмите и населението към банките повишава нивото на риска в икономиката, а по принцип това обуславя свиване на кредитирането (търговско, банково). В страните с развити икономики за преодоляване на проблема с финансирането на бизнеса способства факторингът - един модерен финансов продукт, доразвиващ търговския кредит.

Като инструмент на фирменото финансиране факторингът има много сходни и разграничаващи характеристики с други финансови инструменти. Основното негово предимство е, че при използването му не се увеличава кредитната задлъжнялост на клиента и същевременно не е необходимо да се блокират активи. Сумата, получена чрез факторинг се трансформира от краткосрочно вземане от клиенти (пасив) в парични средства (актив), което подобрява незабавната ликвидност на фирмата и нейните балансови позиции.

Въпреки, че при дефинирането на факторинга ударението пада

върху неговата финансираща функция, той изпълнява още две важни функции по отношение на фирмените вземания - административно-счетоводна и осигурителна. Компанията фактор поема изцяло административно-счетоводната дейност по следене на плащанията, следене на падежите на фактурите, както и необходимата проверка на реквизитите на първичните документи, и др. Това намалява потребността от наемането на специализиран персонал, който да се занимава с това във фирмата клиент по факторинга и същевременно намалява разходите за канцеларски материали, офис оборудване, софтуер и др. Осигурителната функция на факторинга се проявява само в случай, че факторът поема риска от несъбираемост на вземанията. Това е валидно за т.нар. факторинг с клауза „делкредере”, при използването на който клиентът по факторинга изцяло прехвърля риска върху фактора срещу една по-висока цена на услугата (по-голям дисконт на фактурираните вземания). Практиката показва, че със своя имидж и репутация компанията фактор оказва респектиращо въздействие върху платците, което е от особена полза за по-малките фирми доставчици. Част от техните платци стават по-дисциплинирани когато разберат, че срещу тях вече стои специализирана в събиранията на вземания финансова институция. Тук обаче следва специално да се отбележи, че изкупуването на бъдещи вземания (факторингът) е сфера на бизнеса изцяло контролирана от частни компании, водещият мотив на които е извличането на печалба. Именно поради тази причина факторингът представлява преди всичко финансов продукт за оптимизиране на работещи бизнес активности, и не може да се очаква да бъде средство за спасяване от банкрут на фирми с изпаднали в неплатежоспособност длъжници.

Факторингът може да бъде едно ефективно решение на проблема с финансирането на бизнеса, отпушването на каналите на междуфирмения оборот и по-нататъшно увеличаване на икономическата активност. Разрастването на факторинговия пазар у нас може да донесе значителна полза за икономиката в периода на следкризисното възстановяване на икономиката. Според едно проучване на Българската стопанска камара у нас средният срок на

отложените плащания е някъде между 60 дни и няколко месеца. В случай, че през това време фирмите ползват факторинг, през този период те биха могли да работят със свежи пари, с които да произвеждат, продават, търгуват и следователно да печелят повече. По такъв начин факторингът може ефективно да способства за решаване на проблема с финансирането на бизнеса и увеличаване на brutния вътрешен продукт на страната.

Литература

1. Bakker, M., L. Klapper, Financing Small and Medium – size Enterprises with
2. Factoring: Global Growth in Factoring – and its potencial in Eastern Europe, World bank, 2004.
3. Klapper, L., The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. World bank, May 2005.
4. www.bnb.bg
5. www.pari.bg
6. www.bia-bg.com
7. www.iki.bas.bg
8. www.nsi.bg
9. www.investor.bg
10. www.profit.bg
11. www.bia-bg.com
12. www.bica-bg.org

ROMANIA'S TRANSITION TO KNOWLEDGE ECONOMY

*Assoc. prof. PhD Cristina-Mihaela Lazăr
“Ovidius” University of Constanta, Romania*

Abstract

This paper aims to highlight the position of the Romanian economy versus the knowledge based economy. For Romania, the transition to knowledge based economy requires a change of paradigm in terms of human capital and research-development-innovation. Transition induced emergence of concerns about the manner of managing intangible assets, appearance characterized by a high degree of novelty and complexity. This process must have the support and participation intense economic forces, social and related political trends in Europe..

1. About the knowledge economy

Classical theory of knowledge has its origins in the works of Plato (427-347 BC), that The aetetus and the Republic. Laurence Prusak add to production factors labor and capital nature, the fourth factor of production distinct and particular knowledge.

A study published in 2002 inference: “the weakness or even complete absence of definition is actually pervasive in the literature... this is one of the many imprecisions that make the notion of the knowledge economy so rhetorical rather than useful” (Smith, Kevin, What is the Knowledge Economy? Knowledge Intensity and Distributed Knowledge Bases, Institute for New technologies Discussion Paper 2002/6, the UN University, June 2002.

The changes in recent decades occurred in the new economy leaves a place increasingly lower to the old economy. These changes occurred in the late twentieth century led to the transition from industrial age to the post industrial, to knowledge based economy. This was the moment when economic analysts have noticed that econo-

mic continuous growth rates of western economies could not be explained anymore in terms of traditional economic factors such as land, labor and capital. The role played by knowledge in economic growth has no novelty.

Schumpeter was the first to recognize the importance of knowledge in the economy by sending it to “new combinations of knowledge” in the centre of innovation and entrepreneurship (Schumpeter, 1911, p. 57). Schumpeter also considers economic dynamic requires constant innovation and volatility, the idea being followed by other scholars such as Galbraith, Goodwin and Hirschman. Knowledge-based economy has gradually replaced industrial society, which is far from disappearing of the “industry”

2. Means for Romania transition to knowledge economy

Benefits from the knowledge revolution might see in our country if the focus should be on practical strategies to help the precession of the transition to knowledge-based economy such as population properly educated and equipped to generate and use knowledge, systems innovation in enterprises and research centers. Also, interest in intangible values should grow and transform them into the most important sources of competitive advantage. Traditional factors of production (material resources, labor, capital) has to gradually reduce weight.

Romanian concerns in the current crisis are hardly geared toward science and technology and industry leading advanced and high technology that would lead our country towards a knowledge-based economy, but only out of crisis measures.

Romania's economy is an economy in the early stages of development. They sometimes raise questions about the need to promote the Knowledge Economy [...]. Policymakers wonder whether Romania should be so concerned with the concept of knowledge economy as long as not even a developed industrial economy (almost half of the population is located in rural areas). Knowledge economy has often been presented as being based on science and advanced technology and leading high-tech industries. However, Romania is still lagging behind in

these areas. Current priorities are focused mainly on providing jobs and developing a survival firms salable production volume to allow a minimum of profit. For some experts, more conservative seems pointless to worry about Romans managers the knowledge economy. They estimate that Romania would be better to focus on high consuming industries workforce”⁴.

Evolution in an knowledge based economy nation is conditioned by the ability to create and exploit scientific and technological knowledge, scientific basis and a well developed information infrastructure. This is difficult especially for relatively small economies, like Romania. Radu Popescu author believes that change is necessary to promote the development of links between producers and consumers of research, increasing concerns for providing highly qualified workforce and quality of government policy is important in this direction. In his opinion, Romania growing needs systemic capacity to create and exploit scientific and technological knowledge and necessary for their development: creating a scientific and education, high level comparable to that world, promoting patterns of behavior directed toward entrepreneurial and innovation and encouraging lifelong learning by individuals SII organizations.

On the other hand the transition to knowledge economy for Romania would be a great opportunity because when there is a shift from the production system to another, there are changes in the hierarchy of world power and then the chance that in 10 years to catch that would otherwise take decades or are recovered.

3. Romania's position in knowledge economy

In the knowledge based economy there is a positive correlation between learning and performance. Romanian workforce is in the process of integration in a market where competition is the fundamental rule. The political and economic break down barriers, owner of skills, knowledge and skills enter into fierce competition with local human

⁴ Radu Popescu, “ Intellectual Property Management ”, Economic Tribune Magazine, No. 5, February, pp. 88-89

capital in economic area great performance. Romania has serious deficiencies in the management of this precious resource. Especially in recent years, the budget allocation for education was down from the 1.08% (5.53 billion lei) in 2010 to 1.03% of GDP (5.59 billion lei) in 2011 and will return to growth in 2012 (6.4 billion lei, 1.08% of GDP) and 2013 (8.4 billion lei, 1.29% of GDP). These values place Romania on the last places among European Union countries. All the same position we find ourselves in terms of research and development expenses (0.47% of GDP) and reported the number of researchers per million inhabitants. Moreover, Romania has the lowest rate in terms of IT equipment spending in GDP, compared to EU-25 (ten times lower and in terms of Internet penetration in households, Romania has a gap huge compared to the countries studied.

The classification made according to the Knowledge Economy World Bank index (KEI), Romania ranks 44, with an index of 6.82, the first position being occupied by Sweden with a score of 9.43 out of a total of 145 countries analyzed . Knowledge-based Economy Index (Knowledge Economy Index - KEI), developed Institute World Bank to assess the development level of a country or region on the knowledge economy.

4. Measures to be taken by Romania for the transition to knowledge economy

To be competitive, the organization of the knowledge economy must be based on an educated population and qualitative information infrastructure developed an innovative and effective economic and institutional systems that support this approach. Competitiveness of the organization is determined largely by its ability to acquire, disseminate and exploit knowledge and information

Measures would lead to a Romanian economy based on knowledge:

- Support economic forces, social, educational and political;
- Establishment of indicative methods of knowledge management in the Romanian society.

- Propose measures on the character of society sustainable knowledge society.
- Identify functional vectors which outlines the rise of the knowledge economy of decentralization of decision, creativity and flexibility in business;
 - Need for greater information-processing capabilities and better coordination of business systems (knowledge management);
 - Changing the paradigm in terms of public investment development based on innovation, research and development, investment in human capital
 - Creation of economic incentives and institutional;
 - An innovative system effectively consists of companies, research centers, universities that will boost global stock of knowledge

Acknowledgment: This work was supported by the project "Post-Doctoral Studies in Economics: training program for elite researchers - SPODE" co-funded from the European Social Fund through the Development of Human Resources Operational Programme 2007-2013, contract no. POSDRU/89/1.5/S/61755.)"

5. Conclusions

Romania has serious gaps in competitiveness in relation to the absolute majority of European countries, all elements that determine the competitive ability, and in particular - in terms of innovation and R&D. The Romanian economy continues to bezeze extensive use of production factors, the cheap labor Romanian competitive mentality lack flexibility and adaptability to changing conditions of the economic system. Dea resemble investments in education and research should be recognized as a priority and a primary direction of development. After the materials studied can be seen that the Information and Communication Technologies, is closest to the knowledge economy, this area with a high competitive potential.

Bibliography

1. Mursa G. - Investment in human capital. Some considerations with regard to Romania, Scientific Annals of University „Alexandru Ioan Cuza” Iași, Tomul LII/LIII Științe Economice 2005/2006.
2. Lazar C. - The knowledge stage of economy based on knowledge, “Ovidius” University Annals, Economic Sciences Series ,Volume XI, Issue 2 /2011.
3. Drăgănescu M.- Information society and knowledge. Vectors knowledge society. Romanian Academy.
4. Rosca I.G. – A challenge for Romania - the knowledge economy, Theoretical and Applied Economics No. 4/2006(499).
5. Belostecinic G. – The knowledge economy as a source of sustainable growth, Annals Academy of Economic Studies of Moldova, editia a IX-a, Chisinau 2011.
6. Haralambie G. A. - Knowledge Economy A Challenge For Romania, Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 1/2009.
7. Staicu G., Moraru L. – Endogenous growth paradigm. Implications for theory and policy economic, Theoretical and Applied Economics No. 4/2006(499).
8. Dobrescu, E: Macromodels of the Romanian Transition Economy, Expert Publishing House, Bucharest, 1996.

RECENT DEVELOPMENTS IN THE ANALYSIS OF INSTITUTIONAL CHANGE

Assoc. prof. PhD Nicoleta Ramona Bundă
“Ovidius” University of Constanta, Romania

Introduction

Since the collapse of the Soviet Union in 1989, scientists of comparative political economy turned their attention to diversity within capitalism. The ‘varieties of capitalism’ (VoC) approach has risen to become the dominant institutional approach to the study of comparative capitalism with the publication of a seminal work by Hall and Soskice (2001).

An overview of the Varieties of Capitalism approach

In the book ‘Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage’, Peter A. Hall and David Soskice analyze two distinct types of capitalist economies: liberal market economies (LME) and coordinated market economies (CME). They considered 5 spheres which firms must develop relationships with (industrial relations and wage and productivity; vocational training and education; corporate governance; inter-firm relations; and employees) and categorized capitalism of different countries into the two types. Varieties of capitalism is a new framework for understanding the institutional similarities and differences among the developed economies since national political economies can be compared by reference to the way in which firms resolve the coordination problems they face in these five spheres. This binary classification gives rise to a spectrum along which many nations can be arrayed. i.e.) even within these two types, there are significant variations.

According to Hall and Soskice, institutions are shaped not only by legal system but by informal rules or common knowledge acquired by

actors through history and culture of one nation. Institutional complementarities suggest that nations with a particular type of institution develop complementary institution in other spheres. Firms of LME and CME respond very differently to a similar shock and institutions are socializing agencies and go through a continuous process of adaptation. Institutional arrangements of a nation's political economy tend to push its firms toward particular kinds of corporate strategies. Thus, two types of economies have different capacities for innovation and tend to distribute income and employment differently.

The varieties-of-capitalism approach offers fresh and intriguing insights into differences among the developed economies, but it can hardly be considered viable if it cannot also address processes of institutional change. Many of the criticisms suggest that the equilibrium elements of the new economics of organization analysis are inimical to dynamic analysis and that rationalist approaches understate the chaotic quality of institutional change or the contribution unintended consequences make to it. These concerns have significance for the analysis of institutional change more generally.

In this paper, institutions are conceptualized as sets of regularized practices with a rule-like quality in the sense that the actors expect the practices to be observed; and which, in some but not all, cases are supported by formal sanctions. They can range from regulations backed by the force of law or organizational procedure, such as the rules that apply when a worker is laid off, to more informal practices that have a conventional character, such as the expectation that firms will offer a certain number of apprenticeships.

Although some institutions rely on sanctions for their operation, the VoC approach moves away from a view of institutions purely as factors that constrain action towards one that sees them also as resources, providing opportunities for particular types of action, and especially for collective action.

Also, the VoC framework emphasizes that the political economy is replete with a multiplicity of institutions, many of which are nested inside others. Some can serve as functional substitutes for other institutions, at least for some purposes. Thus, any strategy adopted by

a firm or other actor is likely to be conditioned, not by one, but by a number of institutions. Emphasizing institutional interaction effects, the VoC approach argues that firm strategies are conditioned simultaneously by multiple institutions, often in different spheres of the society (Hall and Soskice, 2001, pp.21–36).

There are important points of tangency between this perspective and some other well-known approaches to institutions. From the ‘logic of appropriateness’ approach favored by some new institutional theoreticians, this perspective accepts the point that institutions may sometimes influence action because they define behavior seen as appropriate to the endeavor at hand from the perspective of a particular cultural worldview (March and Olsen, 1989). From the ‘institutions as equilibrium’ approach advanced by Calvert (1995) and others, it accepts the observation that the stability of a particular pattern of strategic interaction often rests on the absence of Pareto-improving alternatives apparent to the actors under current conditions.

Conclusively, the VoC approach is a good “synthesis” of the major approaches, having consolidated half a century of works and used them as building blocks. According to Hall and Soskice (2001, p.65), the VoC is “an approach to political economy designed not only to identify important patterns of similarity and differences across nations, but also to elucidate the processes whereby national political economies change. It anticipates institutional change in all the developed democracies, as they adjust to contemporary challenges, but provides a framework within which the import of those changes can be assessed.”

Complementarity and institutional change

As shown before, the theory of Hall and Soskice (2001) divides advanced capitalist economies into two primary types – CMEs and LMEs – and predicts that when confronted with pressures for change, liberal market economies will get ‘more liberal’ and coordinated market economies will resist liberalization in order to sustain complementarities. The core idea of complementarity is that the co-existence of two (or more) institutions together affects the strategic choices of actors and/or

will enhance the ability of actors to achieve their objectives. Indeed, it is the very existence of complementarity that makes the whole notion of distinct systems or models of capitalism plausible, since complementarity presumes that there are a limited number of ways to combine institutional elements successfully.

While the basic argument of complementarity is appealing due to the enhancement of actors' capacities, in reality its utility for explaining change is less than straightforward. To be useful for theories of change, the concept of complementarity should lead to testable hypotheses. Here we begin by identifying five general hypotheses about the role of complementarity into the process of change (Deeg, R., 2007, pp. 622-3).

1. *The most obvious hypothesis is that if complementarities among institutions exist, then change in one institution should precipitate change in complementary institutions.* If one also subscribes to the concept of institutional hierarchies (e.g. Boyer 2005; Amable 2003), this knock-on effect should be even stronger if the change occurs in the hierarchically dominant institution. Conversely, if hierarchies exist, then changes in subordinate institutions or domains should have little or modest effect on the dominant institution and more generally the whole set of complementary institutions. This hypothesis does not predict the direction of change, i.e. the secondary responses to the initial change may restore the prior functional complementarity, or they may constitute a shift in the whole system to new complementarities.

2. *The stronger the complementarities among a set of institutions, the more likely those institutions are to remain stable.* This hypothesis rests on the assumption that actors will actively resist changes to the institutions that deliver increased returns or functionality to them. Actors will only support institutional change if the potential payoff from an alternative institutional system is relatively high (Hall and Gingerich 2004).

3. *If central coordination of actors engaged in changing a complementary set of institutions is absent, change in one or more of the institutions will weaken complementarity of the system as a whole.* At the micro level of an individual firm, it is easier to imagine that a central coordinator (management) can coordinate change across the set of

institutions that generate complementarities for it. However, if we move to the sectoral or macro level, it is equally easy to imagine the difficulty of coordinating change (Boyer 2005). The potential for central coordination at this level will depend, inter alia, on the role of state actors and the structure of the decision-making process for reform.

4 *In a system of complementary institutions, once change begins, the upward (strengthening of complementarities) or downward (weakening) movement tends to continue.* This hypothesis derives from the notion of complementarity as ‘supermodularity,’ i.e. when raising the value of one variable (institution) raises the returns to increasing the value of a complementary variable (institution) (Milgrom and Roberts 1995). Thus once change is introduced into the set of complementary institutions, self-reinforcing processes will strengthen that direction of change unless otherwise counteracted.

5 *If complementarities are strong, then actors promoting change from one system to another must achieve a critical mass of change across the relevant set of institutions within a relatively short period of time if the change effort is to succeed* (Schmidt and Spindler 2002; Milgrom and Roberts 1995). This presumes that actors will accept temporary reductions in complementarities (functionality) if they believe that the new, superior system will be in place within an acceptable time period. If change is too slow and piecemeal – a typical pattern when change involves political processes – actors are more likely to abandon the effort to move from one system to another. An example of this might be taken from contemporary efforts in Europe to transform corporate governance systems from continental ‘insider’ systems to Anglo-Saxon ‘outsider’ systems. Many countries have altered or shifted elements/pieces of their corporate governance system, but few have shifted all; accordingly the process and direction of institutional change in many cases remains ambiguous and politically contested.

Coming back to Hall and Soskice (2001), we stress that they hypothesize such strong complementarity that systemic transformation of advanced capitalist systems is very unlikely, even under conditions of Europeanization and globalization. This view allows for two possible

patterns of institutional change, either marginal institutional change or wholesale change in the system. The latter scenario comes into play if one subsystem, say the financial system, is so radically altered (breaks down) that – because of strong complementarity – it brings on radical institutional changes in other subsystems in order to establish new institutional equilibriums and complementarities.

Conclusions

As political economy and mainstream economics appear to have rapidly made a transition from institutional blindness to institutional determinism this highlights the more general point that our tools for understanding institutional differentiation and persistence are more developed than those for explaining institutional change. The VoC literature brings in the issue of institutional change the concept of complementarity. However there are some requirements to utilizing effectively this concept. The first is that the existence of complementarities should be deduced based on general theoretic or game theoretic arguments: but then the existence and strength of complementarity between two institutions needs empirical verification before it can be used to explain change (or stability). Second, it must also be recognized that the same set of institutions may produce different complementarities for different actors. Change in these institutions is thus likely to reflect different aims of different actors and institutional change will be shaped by the political struggle to determine ‘whose complementarity’ gets sustained or created. Third, complementarities may erode gradually over a longer period of time through endogenous changes, thus institutions exhibiting high complementarity at one point in time may not do so at a later point, even without obvious large-scale institutional change. Finally, it must be theorized and investigated from the outset that complementarity is likely to be only one (and perhaps a secondary) consideration that drives institutional choices by actors. Nonetheless, complementarities are central to institutional analysis and further progress in measuring and conceptualizing complementarity will do much to help answer a variety of important questions currently faced

in the comparative study of political economies.

Acknowledgement

This work was supported by the project "Post-Doctoral Studies in Economics: training program for elite researchers - SPODE" co-funded from the European Social Fund through the Development of Human Resources Sectorial Operational Programme 2007-2013, contract no. POSDRU/89/1.5/S/61755).

References:

1. Amable, B. (2003). *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
2. Boyer, R. (2005). 'Coherence, diversity and evolution of capitalisms: the institutional complementarity hypothesis', CEPREMAP, *Evolutionary and Institutional Economics Review* 2(1), pp. 43-80.
3. Calvert, R. (1995). 'The Rational Choice Theory of Institutions: Cooperation, Coordination and Communication'. In Banks, J. S. and Hanushek, E. A. (eds) *Modern Political Economy*, New York, Cambridge University Press, pp. 216–268.
4. Deeg, R. (2007). 'Complementarity and institutional change in capitalist systems', *Journal of European Public Policy* 14:4, pp. 611–630
5. Hall, P.A. and Gingerich, D.W. (2004). 'Varieties of capitalism and institutional complementarities in the macroeconomy: an empirical analysis', *MPIfG Discussion Paper* 04/5.
6. Hall, P.A. and Soskice, D. (eds) (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press.
7. March, J. G. and Olsen, J. P. (1989). *Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*, New York, Free Press.

8. Milgrom, P. and Roberts, J. (1995) 'Complementarities and fit: strategy, structure, and organizational change', *Journal of Accounting and Economics* 19, pp. 179–208.
9. Schmidt, R. H. and Spindler, G. (2002) 'Path dependence, corporate governance and complementarity', *International Finance* 5(3), pp. 311–33.

ЗА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ПАЗАРА НА ЖИЛИЩА И БЕЗРАБОТИЦАТА

Доц. д-р Христо Мавров
Икономически университет - Варна

Безработицата е един от най-важните и трудни за разрешаване макроикономически проблеми. От една страна високата безработица води до намаляване на произведения БВП под неговия потенциал. От друга страна безработицата е важен социален проблем, защото намалява разполагаемия доход и жизнения стандарт и поради това засяга цялото общество. В този смисъл изучаването на причините, пораждащи безработицата и определянето на мерки и политики за нейното намаляване е сред главните приоритети и на теорията и на макроикономическата политика.

В съвременните условия безработицата се оказва едно от тежките проявления на глобална криза от 2008 г. (най-дълбоката и най-дългата световна рецесия след Втората световна война). Особеност на тази рецесия е, че започна от пазара на жилища и ипотечния пазар в САЩ. Поради това **главната цел на доклада** е да изследва в теоретичен и емпиричен план връзката между жилищния пазар и трудовия пазар. Основната хипотеза, която се проверява е наличието на положителна връзка между нормата на жилищна собственост и коефициента на безработица. Освен изследване на тази емпирична зависимост на основата на макроикономически данни за европейските и някои други развити страни в теоретичен план се открояват и основните канали, чрез които си взаимодействат жилищният и трудовият пазар.

През 1996 г. Andrew Oswald⁵ на основата на крос-секшън данни

⁵ Oswald, A.J. "A Conjecture on the Explanation for High Unemployment in the Industrialized Nations: Part I", Warwick Economics Research Paper, №475, 1996.

и анализ на динамични редове за страни от ОИСР и регионален анализ за САЩ и някои европейски страни като Великобритания, Франция, Швеция и Италия, издига тезата за права зависимост между нормата на жилищна собственост⁶ и безработицата. Той изчислява, че ако нормата на жилищна собственост се увеличи с 10% пункта, то безработицата се повишава с 2% пункта. Този ефект е значителен, и според А.Освалд точно той, а не „стандартните обяснения за нарасналата сила на профсъюзите, или за щедрите компенсации за безработица, или за твърде високите данъци върху труда”⁷ обясняват нарастването на безработицата в страните от ОИСР от 2% през 50-те години до около 10% в края на 90-те години на 20 век. Липсата на достатъчно мобилност на трудови пазар се обяснява с негъвкавостта на жилищния пазар – собствениците на жилища не проявяват голяма склонност при безработица да приемат работа извън тяхното населено място.

Връзката между жилищния и трудовия пазар и макроикономическите ѝ проекции е нова и интересна област за изследване. Подобно на кривата на Филипс и тази емпирична зависимост предизвиква значителен интерес сред икономистите – предоставя се възможност да се обясня значително високата безработица в европейските страни. Затова през следващите години се извършват значителен брой проучвания, повечето от които потвърждават хипотезата на Освалд – Грийн и Хендершот през 2001г.⁸ и Партридж и Рикмън през 1997 г. анализират анализират регионални данни за САЩ, докато Пеконен през 1997 г. използва данни за Финландия, а Найкъл и Лейард през 1999 изследват страни

<http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/academic/oswald/unempap.pdf>
11.04.2012

⁶ Това е процентът на жилища, собственост на живеещите в тях в общия брой на обитаваните жилища.

⁷ Oswald, A. The Housing Market and Europe`s Unemployment: A Non-technical Paper. in Homeownership and the Labour Market in Europe, Edited by Casper van Ewijk and Michiel van Leuvensteijn, Oxford University Press, 2009, p.49.

⁸ Green, R., Hendershott, P. Home-ownership and the duration of unemployment: a test of the Oswald hypothesis. 2001, p.18.

http://cura3.sbs.ohiostate.edu/roundtables_page/hendershott1.pdf, 10.04.2012

от ОИСР⁹.

Основният аргумент на Освалд за наличието на положителна зависимост между нормата на жилищна собственост и коефициента на безработица е, че собствениците на жилища са по-немобилни от тези, които живеят като наематели. В опит да обясни откритата емпирична зависимост Освалд посочва пет възможни причини¹⁰, които тук ще обобщим в три основни такива – повишаване на транзакционните разходи, намаляване ефективността на трудовия пазар и пречки пред предприемачество.

Първо, поради високите разходи по продажба и покупка на жилище изгубилите работа предпочитат да пътуват до други населени места, където им предлагат работа. Стремешът на безработните да запазят жилището си и да пътуват на дълги разстояния до местоработата си повишава техните разходи, намалява реалната им заплата и има същият ефект върху желанието за работа, както и високите и продължителни компенсации за безработни. Поради това, собствениците на жилища са по-немобилни и по-уязвими при рецесия от тези, които са наематели на жилища. В някои страни като Испания и Англия проблемът е особено остър за млади хора, които живеят в дома на родителите си и не могат да се преместят в регион, предлагащ работа, поради липса на средства за покупка и поради неразвитостта на пазарът на наемни жилища.

Второ, в икономика с немобилна работна сила, хората често извършват работа с по-ниска от тяхната квалификация или изобщо несъответстваща на специалността им. На практика това води до неефективност на трудовия пазар, която води до неефективност в цялата икономика – по-високи производствени разходи и цени и по-ниски брутни реални доходи.

Трето, в страни с висока норма на жилищна собственост могат

⁹ Вж. Havet, N. and A. Penot. Does Homeownership Harm Labour Market Performances? ASurvey. GATE, WP 1012, 2010, p.7
<http://hal.inria.fr/docs/00/49/10/74/PDF/1012.pdf> 10.04.2012

¹⁰ Oswald, A. The Housing Market and Europe`s Unemployment: A Non-technical Paper. 1999, pp.47-49.

да се създадат пречки пред предприемачеството поради законодателни ограничения (често на регионално равнище) свързани със собствеността върху земята.

Впоследствие, към тези обяснения за положителната връзка между нормата на жилищна собственост и безработицата се добавят и други. Например, в проучване на Р.Грейн и П. Хендершот¹¹ се посочват допълнителни причини, свързани с начина на ипотечно финансиране на жилищната собственост. При рецесия, цените на жилища падат и превръщат жилищата в силно неликвиден актив. Ако собственик на жилище, с ипотечен заем остане безработен, неговото задължение към банките-кредитори ще надхвърли цената на жилището. Единственият начин за преместване в регион с подходяща работа е да се продаде жилището и за да се върне част от заема или да се обяви фалит (опцията да се запази жилището и дълга и да се плаща наем в населено място, където има работа е икономически неизгоден, макар ме е възможен). Това са трудни и неатрактивни решения, които се проточват във времето. Фалитът е по-атрактивен вариант, но в някои страни не е добра нормативната регулация на фалит за домакинства.

В крайна сметка изчакването за обръщане на негативните икономически тенденции води до увеличаване на продължителната безработица. Освен това, има значение и кой член на домакинството е загубил работа –собственикът на жилището и ипотеката или друг член на домакинството. Ако това е собственикът , то склонността към преместване в друго населено място е по-голяма. Ако друг член на семейството стане безработен, в повечето случаи се предпочита продължаване на плащане на ипотечния заем и търсене на работа в същото населено място. Този подход, разбира се увеличава безработицата.

Освен теоретични основания основни аргументи за валидността и необходимостта от използване на една зависимост при вземането на политически решения е нейната устойчивост както

¹¹ Green, R., Hendershott, P. Home Ownership and Unemployment in the U.S., 1999
<http://www.nmhc.org/files/ContentFiles/ResearchReports/labor.pdf> - 12.04.2012.

във времето, така и за различни страни. Поради това в доклада се извършва регресионен анализ в няколко направления: *първо*, възпроизвеждане на оригиналния регресионен анализ на Освалд за извадка от същите страни, но със съвременни данни; *второ*, регресионен анализ (крос-секшън) въз основа на налични данни за нормата на жилищна собственост и нормата на безработицата за 41 страни; и *трето*, регресионен анализ на връзката между нормата на жилищна собственост и нормата на безработица, неускоряваща инфлацията (NAIRU)

Регресионният анализ на Освалд за връзката между нормата на жилищна собственост (HOR, независима променлива) и коефициента на безработица (U, зависима променлива) включва еднофакторен крос-секшън регресионен модел за страни от ОИСР на основата на данни за 1960 година и 1990 г. Страните включени в анализа за 1960 г. са 12, а тези от 1990 г. – 18¹². Оригиначните уравнения на Освалд за страните по извадките от 1960 и 1990 г. и възпроизведените от автора на доклада регресионни уравнения за същите страни, но с данни за 2009 и 2010 година са представени в таблица 1¹³.

¹² Вж: цит.съч. Oswald, A.J. A Conjecture on the Explanation for High Unemployment in the Industrialized Nations: Part I, Warwick Economics Research Paper, № 475, 1996. Освалд прилага и други регресионни модели – по региони за Франция, Швеция и Италия за 1990 г., крос секшън анализ за същите страни и периоди на основата на измененията в двете основни променливи, както и анализ на панелни данни за региони на САЩ (1986-1995) и Великобритания(1973-1994). Тези резултати не се възпроизвеждат в доклада.

¹³ Данните за HOR са от JOINT COMMITTEE ON TAXATION, JCX-50-11, September 30, 2011, Table 2 International Homeownership Rates, Latest Data; Данните за безработицата на европейските страни са от Eurostat; Данните за безработицата на страните, които не са членки на ЕС, а членуват в ОИСР са от Economics: Key tables from OECD - ISSN 2074-384x - © OECD 2012

Таблица 1

Регресионни уравнения на А. Освалд и тяхното възпроизвеждане с данни от 2009 и 2010 година

Оценени уравнения	R ²	Извадка	Безработицата
Оригинални уравнения на Освалд ¹⁴			
$y = - 3.4010 + 0.14006x$	0.830	12 страни*	без лаг
$y = - 5.0876 + 0.22084x$	0.455	18 страни**	без лаг
Оценени от автора уравнения			
$y = - 2,6171 + 0.1718x$	0,268	12 страни*	без лаг
$y = - 6,3427 + 0.2339x$	0,385	12 страни**	с 1 г. лаг
$y = - 1,8101 + 0,092x$	0,079	18 страни*	без лаг
$y = - 1,5379 + 0.144x$	0,149	18 страни**	с 1 г. лаг

Забележка: * Канада, Ирландия, САЩ, Италия, Белгия, Испания, Дания, Великобритания, Франция, Нидерландия, Германия.

** Австралия, Белгия, Канада, Финландия, Франция, Германия, Ирландия, Италия,, Япония, Нидерландия, Нова Зеландия, Норвегия, Португалия, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания.

Сравнението на получените нови резултати с тези, представени от Освалд в неговата първа публикация по темата води до следните изводи.

Първо, Съществува положителна зависимост между нормата на собственост на жилищата и нормата на безработица;

¹⁴ Вж: цит.съч. Oswald, A.J. A Conjecture on the Explanation for High Unemployment in the Industrialized Nations: Part I, 1996, p.17, p.19.

Второ, Коефициентът на детерминация е значително по-нисък за крос-секшън анализа с данни от 2009 и 2010 г. в сравнение с данните от 1960 и 1990 г.

Трето, При резултатите с лаг на независимата променлива от 1 година, коефициентът на детерминация е по-висок.

Четвърто, Като цяло, от 4-те нови уравнения не може да се направи категоричен извод за силата на изследваната зависимост. В едно от уравненията над 38% от вариацията в нормата на безработица може да се обясни с вариацията на нормата на жилищна собственост. В другите три уравнения коефициентът на неопределеност се колебае от 85% до 92% - т.е други фактори, а не нормата на жилищна собственост имат по-голямо значение за коефициента на безработица.

Извършеният регресионен анализ на изследваната зависимост на основата на данни за 41 страни¹⁵ от 2009 и 2010 г. потвърждава направените вече изводи за извадката от 12 и 18 страни. Новите резултати са обобщени в таблица 2.

Таблица 2

Резултати от регресионния анализ на зависимостта между нормата на жилищна собственост и безработицата за 2009 и 2010

Г.

Оценени уравнения	R ²	Извадка	Безработицата
$y = 0,9447 + 0,0997x$	0,1384	41 страни	Без лаг
$y = - 1,8495 + 0,1448x$	0,2135	41 страни	Лаг 1 година
$y = - 1,8101 + 0,092x$	0,1375	ЕС-27	Без лаг
$y = - 4,7815 + 0,1945x$	0,2396	ЕС-27	Лаг 1 година

1. Потвърждава се изводът за положителна зависимост между нормата на жилищна собственост и коефициента на безработица.

2. При уравнения с лаг на независимата променлива от 1 година, коефициентът на детерминация е по-висок;

¹⁵ Към европейските страни, членки на ЕС са добавени още Австралия, Канада, Грузия, Исландия, Израел, Япония, Киргизстан, Нова Зеландия, Норвегия, Русия, Швейцария, Турция, Украйна и САЩ.

3. Няма значителна разлика в коефициента на детерминация за извадката от 41 страни и страните от ЕС.

4. Коефициентът на детерминация и в четирите уравнения не надхвърля 25%. Това означава, че повече от 75% от вариацията на зависимата променлива U се обяснява с други фактори, а не с вариацията на независимата променлива HOR .

В крайна сметка проведенният регресионен анализ, чиито резултати са представени в таблици 1 и 2 показва, че увеличаването на жилищната собственост води до нарастване на коефициента на безработица. На 10% нарастване на нормата на жилищна собственост, коефициентът на безработица нараства средно между 1% и 2%. Тези стойности съответстват на изведените количествени зависимости от А.Освалд. Разликата е, че според него нормата на жилищна собственост е твърде значим за безработицата фактор. Извършените от нас анализи въз основа на новите данни не позволяват такава категоричност.

Тук е необходимо да се върнем към теорията за безработицата и концепцията за естественото равнище на безработица, въведена от М.Фридмън¹⁶. Основен компонент на естественото равнище на безработица е структурната безработица. В изследванията на ОИСП дори се поставя знак за равенство между структурната безработица и $NAIRU$ (нормата на безработица, неускоряваща инфлацията). В структурно отношение има два вида неефективност, която влияе върху естественото равнище на безработица – пространствено несъвпадение между безработния и свободното работно място и несъвпадение, породено от липса на умения. Нормата на жилищна собственост влияе върху пространственото, географското несъвпадение. В този смисъл е по-коректно да се търси връзка между нормата на жилищна собственост (HOR) и естественото равнище на безработица ($NAIRU$).

Таблица 3

Резултати от регресионния анализ на зависимостта

¹⁶ Фридмън, М. Ролята на паричната политика. Икономическа мисъл, 1995, бр.3.

между HOR и NAIRU¹⁷ за 2009 и 2010 г.

Оценени уравнения	R ²	Извадка ¹⁸	NAIRU
$y = -1,1608 + 0.1189x$	0,2314	29 страни	без лаг
$y = - 1,904 + 0.1323x$	0,2458	29 страни	с лаг 1 година
$y = - 3,7638 + 0,1643x$	0,3504	ЕС-20	без лаг
$y = - 5,0498 + 0,1855x$	0,3676	ЕС-20	с лаг 1 година

Представените в таблица 3 резултати насочват към следните изводи:

1. Връзката между HOR и NAIRU е положителна във всички уравнения и е по-силна за страните от ЕС и при лаг 1 година за независимата променлива.

2. Увеличаване на HOR с 10% води до нарастване на NAIRU от 1% до 2%. (подобно е съотношението и от предходни изследвания)

3. За европейските страни, членки на ОИСП до 1/3 от вариацията на NAIRU може да се обясни с вариацията на HOR.

4. Нормата на жилищна собственост влияе по-силно върху естествено равнище на безработица отколкото върху цялата безработица.

В заключение, е необходимо да се подчертае, че представеният доклад има за цел преди всичко да постави проблема за връзката между жилищния пазар и трудовия пазар и техните макроикономически проекции. Ако хипотезата на А.Освалд е верна, то това означава, че правителствената политика насочена към развитие на пазара на наемни жилищни отношения и създаване на условия за намаляване на транзакционните разходи при продажба и покупка на жилище ще повиши гъвкавостта на жилищния пазар, оттук ще подобри мобилността на работната сила, ще намали естественото равнище на безработица и ще повиши ефективността

¹⁷ Данните за NAIRU са от: OECD Economic Outlook, Volume 2011, Issue 2 - No. 90 - © OECD, 2011, Statistical Annex, Table 22. Structural unemployment and unit labor costs.

¹⁸ Към ЕС-20 спадат страни от ЕС (без Люксембург), членки на ОИСП плюс Естония и Словения. Останалите 9 страни са Австралия, Канада, Исландия, Израел, Япония, Нова Зеландия, Норвегия, Швейцария и САЩ.

на икономическата система. В този смисъл изследванията за връзката между двата пазара трябва да продължат както в емпиричен, така и в теоретичен план, както в макроикономически, така и в микроикономически аспект

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

*Доц. к. эк. н. Татьяна Димитрова
Оренбургский государственный университет, Россия*

Экономический и социальный прогресс не гарантирован всем странам в любой период их истории и при любых обстоятельствах. История постоянно демонстрирует нам и застой в развитии, и регресс. Даже самые динамично развивающиеся страны время от времени сталкиваются с проблемой невозможности обеспечить дальнейшее развитие на основе прежних механизмов. Тогда возникает необходимость в модернизации. Необходимость в модернизации встала в настоящее время перед российским обществом. Чтобы осуществить такой переход необходимо модернизировать все отрасли и сферы хозяйственной жизни. Теоретические аспекты модернизации рассматривались различными направлениями экономической мысли. Значительный научно - исследовательский вклад в изучение проблем, связанных с модернизацией экономики внесли как западные, так и отечественные экономисты. Классические работы по модернизации принадлежат М. Веберу, В. Зомбарту, П. Штомпке. Становление теории экономической модернизации в 60-е гг. связывается с именами Р. Нурске, Х. Лейбенстайна, А. Хиршмана, Г. Зингера, Х. Ченери, У. А. Льюиса, Г. Мюрдаля, К. Поланьи, которые являются представителями разных направлений теории экономической модернизации: неокейнсианского, неоклассического и институционального. Современные теоретические концепции модернизации в большей степени фокусируются на процессах, протекающих в развитых индустриальных странах. Результатом исследований в этом направлении стали теории: постиндустриального общества, постмодернизации, постмодерна, общества знаний, информационного общества и т. д.

Модернизационная парадигма зародилась в середине XX в. как методологическая основа перехода молодых государств в Азии, Африке и Латинской Америке, образовавшихся в результате распада колониальной системы, к состоянию развитых западных стран. Целевая составляющая этого теоретического направления определила фокусирование исследовательского интереса на проблематике развития, факторах и механизмах перехода к современному индустриальному обществу, положительной оценке самого процесса модернизации как прогрессивного и перспективного, существенно расширяющего потенциал человеческих возможностей. Термин «модернизация» в переводе с английского означает осовременивание и обладает рядом характеристик, свойственных современному обществу. По мнению А. Бузгалина и А. Колганова, модернизация – это процесс совершенствования экономических, политических и иных социальных механизмов развития общества с точки зрения критериев западной цивилизации¹⁹⁾.

Многоплановость процесса модернизации породила различные дисциплинарные подходы к его изучению: социологический, культурологический, политологический и экономический. Экономический подход связан с изучением инновационной, технологической, инвестиционной, распределительной, структурной, внешнеэкономической, институциональной политики для целей развития. Проблема модернизации – это одна из проблем общественного развития. Соответственно, теория модернизации – одна из теорий общественного развития. Разработанная в ней проблематика экономического, культурного, технологического роста, социального изменения, революции производительных сил, прогресса стала теоретической основой современной идеологии развития. Вместе с целой гаммой посткейнсианских экономических учений, социологических и политических исследований теория модернизации образовала обширное исследовательское поле, на котором отработывалась историческая практика нескольких

¹⁹⁾ Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. Теория социально-экономических трансформаций. - 2003. - 17 с.

послевоенных десятилетий.

При модернизации современное государство решает задачи как экономического развития, так и сочетания реализации универсальных механизмов координации с использованием конкурентных преимуществ, связанных с национальной культурой. Модернизация проводится на нескольких уровнях: институциональном, экономическом и социальном. Согласно методике мирового экономического форума, инструменты, применяемые на разных уровнях должны использоваться в определенном порядке в зависимости от стадии модернизации.

По мере перехода от одного уровня модернизации к другому меняется содержание политики. Отсутствие универсальных рецептов означает, что институт или политика, эффективные в развитых странах, не обязательно окажутся таковыми в развивающихся, поскольку рациональная стратегия экономического управления является функцией экономических, институциональных и культурных параметров системы. Возникает опасность механического копирования положительного опыта других стран. Как показывает практика второй половины XX в., это почти никогда не приносило успеха, поскольку заимствовались конкретные институты, а не проектировались иные, с теми же функциями, но совместимые с национальными культурными традициями. Ф. Хайек, Д. Норт, Э. де Сото отмечали, что эксперты из развитых стран, как правило, не знают, как были сформированы действующие в них институты, и формулируют рекомендации, исходя из состояния институтов на данный момент без учета истории их возникновения.

Становление рыночных институтов в развитых странах прошло несколько этапов. На начальной стадии формирования рыночной экономики, общество придерживалось традиционного и религиозного мировоззрений. С переходом общества на более высокую ступень развития, формируются институты частной собственности, экономической активности индивидов, создается нормативно – правовая база, необходимая для совершения сделок и заключения контрактов. Проблема модернизации по-разному возникает, с одной стороны, для стран с более высоким уровнем

развития, а с другой – для стран, менее развитых по технологическому и экономическому потенциалам, по зрелости социальных и политических институтов. В трансформационных экономиках присутствует эффект блокировки, когда положительные изменения не поддерживаются большинством агентов по причине преследования своих частных интересов. Из представленных специфических черт трансформационных экономик вытекают выводы о возможных путях преодоления указанных проблем.

Во-первых, снятие или последовательное разрешение противоречий, характерных для трансформационных экономик, связано с поиском и использованием уникальных конкурентных преимуществ страны, в том числе и в институциональной среде.

Во-вторых, если такие преимущества выявлены, начинает работать общая схема, которая соответствует рекомендациям Всемирного экономического форума. Наряду с модернизацией институциональной среды функционирования бизнеса, направленной на снижение общего уровня транзакционных издержек и повышение роли институтов, которые обеспечивают защиту собственности и развитие конкуренции, необходима модернизация экономической и социальной политики. Одна из ее ключевых целей – диверсификация экономики страны с учетом соответствующей внешнеэкономической и промышленной политики, политики регионального развития и создания привлекательного имиджа за рубежом.

В-третьих, постепенно формирующиеся качественные институты позволят экономике частично вернуть утраченные позиции. Открытая экономика может успешно развиваться, если она включена в диверсифицированные международные цепочки создания стоимости.

Для российской экономики было характерно несколько циклов модернизации, последний из которых - современный цикл модернизации (XXI в), предполагающий переход российской экономики с рентоориентированной направленности к инновационной экономике. В этих целях была разработана Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации. Цель ее разработки - определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008 – 2020 гг.)

устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

Особенность перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно достичь уровня развитых стран по показателям благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающее развитие тех секторов российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировой системе хозяйствования и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные пре-имущества. Модернизация рассматривается российскими экономистами как одно из направлений развития отечественной экономики. Под стратегией развития понимаются сознательные действия правительства, направленные на обеспечение экономического и социального прогресса страны. Российскими экономистами разработаны следующие стратегии развития России: «сверхиндустриальная модернизация», «бросок в глобализацию», «экономический изоляционизм» и «энергетический аутизм», «инерция», «рантье», «мобилизация», «модернизация». Переход российской экономики на рельсы научно-инновационного развития зависит от выбранной стратегии развития.

Результативность модернизации обеспечивается посредством:

- создания институциональной среды, благоприятной для развития бизнеса и некоммерческих организаций и выполнения ими своих функций по отношению к гражданам, на основе качественно нового способа формулирования правил, который обеспечивал бы стимулы к производительной деятельности по созданию общественного богатства, а не к его перераспределению;

- сосредоточения усилий государства на опережающем развитии производственно – финансовой, научно – образовательной, информационной, транспортной и социальной инфраструктуры, способствующей максимально полному использованию как ресурсных и территориальных преимуществ страны, так и

творческого потенциала ее населения.

Создание институциональных предпосылок модернизации предполагает существенное повышение уровня защищенности прав частной собственности и контрактных прав, обеспечение квалифицированности и подлинной независимости судов, радикальное снижение административных барьеров, усложняющих хозяйственную деятельность, сокращение коррупции. Сегодня перед российским обществом стоит сложная задача: с одной стороны, необходимо восстановить производственный потенциал, который был утерян в результате неэффективных действий правительства, с другой стороны, необходимо осуществить перевод российской экономики с рентоориентированной направленности к инновационной экономике. Данный перевод сдерживается из-за институциональных проблем, которые необходимо решить в ближайшее время: во-первых, это неразвитость институциональной инфраструктуры инноваций, во-вторых, теневая экономика и коррупция как ее основная составляющая.

Проблема невосприимчивости инновационных решений и новых технологий российской экономики рассматривается в настоящее время как одно из главных препятствий модернизации. В условиях рыночной экономики новизна, конкурентоспособность технологий и продукции имеют решающее значение для обеспечения успеха предприятия на рынке. От этого напрямую зависят цены и объемы продаж. Однако на начальном этапе реформ многие механизмы рыночной экономики еще не были созданы, а условия конкуренции нарушались неконтролируемой монополией, поддерживаемой коррупционными чиновниками и криминалом. Все это привело к тому, что активные стратегии развития использовались ограниченно, а стратегии выживания преобладали.

Оценивая влияние всех уровней коррупции на экономический рост, можно видеть, что происходит значительное перераспределение ресурсов в пользу потребления между слоями общества за счет накопления как государства, так и бизнеса. Снижается эффективность принятия управленческих решений и государственной политики в целом. Таким образом, модернизация – это сложная и многогранная

проблема. Ее решение возможно лишь тогда, когда все субъекты экономики будут к этому готовы. Финансовые ресурсы необходимо направить в нужное русло и поэтапно решать проблемы, связанные с внедрением инноваций, созданием необходимой институциональной инфраструктуры, коррупцией, административными барьерами, а также с воспроизводством неформальных правил, противоречащих формальным.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ И ВЫБОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ²⁰

*Проф. д-р эк. н. В. В. Корнеев
Институт экономики и прогнозирования НАН,
Украины*

Рассмотрены вопросы формирования поведенческих финансов, раскрыты особенности и примеры их проявления в разных сферах. Детерминация социокультурных и экономических компонентов на основе взаимного доверия между участниками рынка обоснована как важный фактор развития процесса инвестирования.

Утверждение, что функционирование финансовых рынков и распространение инвестиционных услуг в значительной мере зависит от поведения людей и их предпочтений, давно уже перестало быть гипотетическим. Значимость этого явления подтверждается практикой и соответствующими исследовательскими разработками на стыке разных отраслей знаний (апелляции к отдельным из них содержатся ниже). В этом русле кульминационным является, учитывая признание, присуждение Нобелевской премии по экономике Р.Лукасу в 1995 г. за разработку теории рациональных ожиданий с констатацией последних как одного из определяющих факторов в деятельности субъектов хозяйствования²¹. В совокупности с предыдущим теоретическое

²⁰ Статья подготовлена в рамках выполнения научной темы ИЭПр НАН Украины "Структурно-функциональные деформации банковской системы Украины и ее развитие в посткризисный период" (№ госрегистрации 0110U000309).

²¹ Теория рациональных ожиданий использует сценарный подход прогнозирования изменений и "базируется на постулате о том, что каждый отдельный субъект рационально действует на рынках в собственных интересах", использует наиболее "полную и самую широкую информацию" по анализу и оценкам будущих событий, то есть является ни "что иное, как предвидение экономических событий" –

течение бихевиоризма (от англ. "behaviour" – поведение) также имеет достаточно чёткую социально-психо-логическую направленность обоснование проявления разных экономических интересов²².

Согласно общественным запросам постепенно формируется и развивается такое направление исследований как поведенческие финансы со всё более акцентированной ролью профессиональных инвесторов и домохозяйств в экономических процессах.

"Человеческая деятельность есть целенаправленное поведение," – отмечал Л. фон Мизес²³. Соответственно проблемные вопросы, вызвавшие написание статьи, сводятся к определению факторов влияния на формирование такого поведения в экономической сфере и выяснения, всегда ли экономический интерес является первичным при становлении того или иного сегмента финансового рынка. Значительное увеличение в последние годы в Украине объёмов соглашений по индивидуальному обслуживанию финансовыми учреждениями населения и стремительное формирование рынка ритейла, в частности, до видимого начала последних спекулятивных катаклизмов, также актуализирует отмеченный вопрос.

Исследования в данной сфере, несмотря на ряд логических допущений, актуализируются вследствие имеющегося и ещё не преодоленного экономического кризиса, характер которого

см. подробнее в работе *Lucas Jr. R. On the Mechanism of Economic Development. Journal of Monetary Economic*, 1988, № 22, pp. 3–42.

²² См.: *Eggertsson T. Economic Behavior and Institution.* – Cambridge, 1995; *Торндайк Э., Уотсон Дж.Б. Бихевиоризм.* – М., 1998. – 704 с.; *Kindleberger Ch.P.*

Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises. N.Y., 1989; *Grauwe P. The Banking Crisis: Causes, Consequences and Remedies* // CEPS (Centr for Europe an Policy Studies), 2008 // http://shop.ceps.be/downfree.php?item_id=1758; *Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества.* – М., 2007. – 528 с.; *Ясин Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей.* – М., 2003. – 82 с.; *Бэрнхэм Т. Подлые рынки и мозг ящера: как заработать деньги, используя знания о причинах маний, паники и крахов на финансовых рынках.* – М., 2008. – 400 с.

²³ *Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории.* – Челябинск, 2005. – С. 14.

недостаточно раскрывается обращением только к наследию классических и неоклассических теорий. Последний кризис отчётливо акцентирует внимание на психологических аномалиях принятия инвестиционных решений на финансовых и других рынках. Современные экономические неурядицы являются не столько кризисом ликвидности, а скорее кризисом доверия.

Выделяются новые вопросы, ответ на которые вряд ли является однозначным как во времени (ныне или в будущем), так и пространственно (для разных стран и регионов). В частности, насколько инвестиционные решения участников рынков – в зависимости от их мотивации и ожиданий – являются рациональными (правильными) или иррациональными (ошибочными) и достаточно ли ограничивают регуляторные рестрикции спекулятивные злоупотребления на финансовых рынках, в т.ч. с инсайдерской информацией? И каким образом такие решения на микро- и макроуровнях определяют динамику экономического развития? Поставленные вопросы раскрываются через изучение поведенческих финансов – понятия безусловно более высокого институционального, а не только экономического уровня обобщения²⁴. Специфику формирования поведенческих финансов А.Дворецкая объясняет как своеобразный "бихевиористский переворот"²⁵.

Сущность поведенческих финансов раскрывается через финансовые отношения – между организациями и между ними и гражданами, между гражданами непосредственно по поводу

²⁴ В противовес неоклассической ортодоксии, институциональное направление экономической мысли использует более целостный подход к объекту изучения, человеческий фактор признаётся одной из основных движущих сил, процессы и явления рассматриваются в динамике. Ретроспективно, вероятно, впервые сомнения в универсальности "всесильной руки рынка" А.Смита и "закона рынков" Ж-Б.Сея возникли во время кризиса 30-х годов прошлого века, после которого (и до кризиса нынешнего) вопросы выбора в условиях несовершенной конкуренции и асимметричной информации приобрели чрезвычайную актуальность. С тех пор распространяются исследования влияния неэкономических факторов на экономическое развитие.

²⁵ Дворецкая А. Ресурсы рынка капитала как источник финансирования реального сектора экономики // Вопросы экономики. – 2007 – № 11. – С. 97.

инвестирования, привлечения и перераспределения финансовых ресурсов соответственно экономическим потребностям заинтересованных сторон²⁶. Инвестиционная составляющая в формировании интересов, активов и пассивов участников таких соглашений является основной.

Поведенческие финансы всегда индикативно сфокусированы на конкретных лицах (действующих в собственных или иных интересах) и следовательно не могут быть обезличенными, даже если центр принятия решения неизвестен или постоянно смещается. Поведенческие финансы базируются на платформе самоменеджмента (для физических лиц) и соединены с последним на соблюдении рестрикционных норм регуляторных актов (для юридических лиц). Одновременно поведенческие финансы имеют некоторую размытость и/или неопределённость – в них сливаются положения разных экономических теорий, нормы разных кодексов – хозяйственного, гражданского, корпоративного управления, а также стохастические модели ценообразования и оценки стоимости денег во времени. Ю.Ольсевич называет человеческое поведение "источником фундаментальной неопределённости"²⁷.

Практическая значимость поведенческих финансов заключается в том, что их изучение даёт возможность оценивать и прогнозировать инвестиционные предпочтения институциональных инвесторов (финансовых учреждений – профессиональных участников рынка) и инвестиционные возможности домохозяйств (непрофессиональных, однако потенциально массовых инвесторов). При этом оценивается и уровень экономического образования, финансовой культуры и осведомлённости граждан.

Становление поведенческих финансов всё больше нуждается в

²⁶ Н.Рудык даёт несколько обобщённое определение поведенческих финансов как "сферы финансовых отношений с точки зрения поведенческой теории" – см.: Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью. – М., 2004. – С. 9. Однако поведенческие финансы проявляются именно на практике и не могут быть описаны только теоретически.

²⁷ Ольсевич Ю. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным? // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 33.

участии государственных институтов – не только в обычной регуляторной плоскости, но и для формирования "антиспекулятивной" психологии с приоритетностью долгосрочного размещения свободных ресурсов. Бесспорно, что "государственная инвестиционная политика является эффективным антициклическим инструментом"²⁸.

Государство в постоянно обновляемой экономической архитектуре должно быть не только финансовым, но и организационным агентом. Это касается комплекса вопросов по повышению роли государственного бюджета как финансовой основы социально-экономического развития, регулирования финансовых потоков между институциональными секторами экономики, а также реформирования взаимоотношений с бизнесом и домохозяйствами. Государство всё более чётко позиционирует себя как субъект поведенческих финансов (пассивный или активный), что и засвидетельствовали особенности проявления последнего кризиса в разных странах.

В отношениях между участниками рынка всегда присутствует в большей или меньше мере сакральная и даже сокрытая, а не только меркантильно-калькулятивная составляющая. Последняя обычно является более зримой в экономической среде, однако без учёта проявления ряда неэкономических особенностей поведения участников рынка "продвижения" новых финансовых продуктов постоянно сталкивается с непонятными на первый взгляд преградами. К отмеченным особенностям принадлежат именно психологические, религиозные, этические и другие рассуждения относительно выбора тех или иных норм поведения индивидуумов. Доверие и репутация финансовых учреждений при соответствующем раскрытии необходимой информации формируются и сохраняются как самый важный невещественный актив.

Сущность теоретической платформы трудов М.Вебера

²⁸ *Санир Ж.* Насколько тяжело, насколько долго? // Экономика Украины. – 2008. – № 10. – С. 81.

заключается в обосновании того, что экономические ценности берут начало от религии. "Дух капитализма" как исторический феномен, по М.Веберу (см. книгу "Протестантская этика и дух капитализма"), сформировался вследствие неумолимого и аскетического нагромождения предпринимателями личного богатства, что отобразилось в совокупности соответствующих убеждений и ценностей. Именно протестантский религиозно-этический комплекс обеспечивает трудолюбие, бережливость и осмотрительность предпринимателей и вместе с ними экономическое развитие западных стран. Отклонение от этических норм хозяйствования, которое стало распространённой современной повседневностью, есть ни что иное, как "... стремление к обогащению, лишённое своего религиозно-этического содержания, которое получает ... характер безудержного азарта, временами близкого к спортивному ..."²⁹.

В аналогичных поисковых источниках С.Роузфилд отмечает, что "экономические системы ... подвержены влиянию истории, культуры, психологии, этики, политики и разных других ... факторов, что требует более сложного подхода, в рамках которого возможно объединить разнообразие мотивов и дисгармоничных действий со сравнимыми экономическими характеристиками", и дальше, – "экономические системы ... можно подать в виде саморегулируемых и культурно-регулируемых"³⁰.

Ретроспективно "доклассический капитализм показал, что традиция имеет значение, а рынки – только новый рыночный механизм. Классический либеральный капитализм показал, что рынки и экономика имеют подавляющее значение и переподчиняют себе общество. Неоклассический организованный капитализм XX века попробовал высвободить общество, поставить его над или наряду с рынками и экономикой. Трансформация к постнеоклассическому капитализму направлена на

²⁹ Вебер М. Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика. – К., 1998. – С. 379.

³⁰ Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: культура, богатство и власть в XXI веке / Пер. с англ. – М., 2004. – С. 25–26,32.

высвобождающее общества вместе с выдвижением на значимые места политики, этики и культуры"³¹.

Д.Канеман (Нобелевская премия по экономике 2002 года) углубил изучение влияния психологических факторов на принятие инвестиционных и закупочных решений³². Применение психологических методов к экономическому анализу показало, что доходы инвесторов на фондовом рынке зависят не только от рисков операций с ценными бумагами и соответствующих инвестиционных ошибок, но и от реакции на входную информацию, оценка которой меняется в зависимости от психологического восприятия. Отмеченное дало основания С.Пястолову позже при анализе "теории перспектив" Д.Канемана (или "теории проспектов" – в дословном переводе приведенного в сноске названия книги последнего) назвать экономическую психологию "вполне уважаемой наукой"³³.

Рост роли поведенческих мотивов при выборе типа финансирования отмечает А.Дворецкая: "...пользователи капитала часто пользуются не только объективными экономическими параметрами ..., но и интуитивными преимуществами. Они базируются на учёте неформализованных факторов, включая репутационные и имиджевые аспекты, инвестиционные ожидания, неколичественную оценку рисков"³⁴. Созвучной является и точка зрения Г.Пилягиной, – поскольку современные проблемы экономики и политики в значительной степени вызваны психологическим кризисом, и при этом "экономическая основа не является первопричиной ... социально-экономических катаклизмов, она лишь следствие или какой-то сопутствующий фактор, зона

³¹ Федотова В.Г., Колтаков В.А., Федотова Н.Н. Глобальный капитализм: три великие трансформации. Социально-философский анализ взаимоотношений экономики и общества // Вопросы философии. – 2008. – № 8. – С. 12.

³² Kahneman D. Prospect theory: An analysis of decisions under risk. 1979.

³³ Пястолов С. Перспективы теории перспектив // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 43.

³⁴ Дворецкая А. Ресурсы рынка капитала как источник финансирования реального сектора экономики. – С. 97.

проявления"³⁵.

Учёт установившихся этических норм, рыночной психологии и особенностей поведения разных групп населения при осознании ими приемлемости новых бизнес-предложений имеет решающее значение и для развития узких до этого сегментов финансового рынка. Например, ретроспективное изучение В.Зелизер³⁶ процесса становления рынка страхования жизни в США в XIX веке показало, что преодолеть начальное психологическое сопротивление калькулятивно-актуарному измерению жизни человека во время продажи соответствующих страховых полисов невозможно только экономическими факторами, связанными со структурой рынка и характером предлагаемых услуг. Это удалось только после учёта тонкостей социокультурных ценностей населения, когда подсознательное стремление поддерживать и сохранять приобретённый "статус семьи в локальном содружестве" позволило стандартизировать в форме рыночного страхового контракта связь между деньгами и жизнью. Бесценные вещи стали подвластны количественной оценке.

Ключ к решению указанного щепетильного вопроса заключался в психологическом восприятии допустимого ретуширования денежной рационализации немеркантильных до этого аспектов социального поведения человека, поскольку "... именно в страховании жизни денежные интересы пересеклись с объектами, которые были носителями сакрального содержания"³⁷. Постепенная переоценка экономических процессов вызывала изменения в понимании природы и необходимости дальновидного накопления капитала.

Этот пример показывает, как денежные транзакции могут использоваться для определения и укрепления социальных отношений, а сознательные действия и потребности людей формируют новые

³⁵ *Пилягина Г.Я.* Потребительская ржавщина // Газета «Зеркало недели» – 2008. – 16 февраля. – № 6 – С. 20.

³⁶ *Зелизер В.* Социальное значение денег / Пер. с англ. – М., 2004.

³⁷ См.: *В.Радаев.* Предисловие научного редактора к вышеуказанной книге В.Зелизер. – С. 9.

финансовые инструменты и рынки. Вместе с этим, пока "... одни рынки достигают необходимой степени стандартизации, постоянно происходит процесс возникновения новых рынков, а другие рынки перераспределяют свои границы"³⁸.

Дж.Синки при исследовании развития банков отмечал, что конкуренция в индустрии финансовых услуг имеет место, наряду с другими, и на уровне доверия общества, а собственно доверие к банковской системе при отсутствии правительственных гарантий можно описать в виде: "Доверие = f (чистая стоимость, стабильность прибыли, качество информации)"³⁹.

Эффект повышения уровня доверия между экономическими контрагентами может быть не только массовым, но и узконаправленным. В современных условиях установление особенных доверительных отношений при персонализации финансового обслуживания клиентов проявляется при формировании сегмента эксклюзивного VIP-сервиса путём предоставления услуг "премиум-класса". Категория VIP-клиентов выделяется селективным причислением их к особенной группе участников рынка.

В банковской деятельности международная практика обслуживания VIP-клиентов имеет разные, но фактически тождественные названия: Private Banking (обслуживание частных клиентов); Affluent Banking (обслуживание зажиточных клиентов); High Net Worth Individual Banking (индивидуальный банкинг для лиц с крупным капиталом). Отечественная статистика по обслуживанию VIP-клиентов как сегментарно, так и обобщённо практически отсутствует, поскольку является закрытой информацией. В международном масштабе соглашения типа Private Banking сопровождают движение капиталов ориентировочным объёмом 34,4 млрд евро, причём ежегодные темпы роста этого

³⁸ Зелизер В. Социальное значение денег. – С. 274.

³⁹ Синки Дж. Финансовый менеджмент в банке и индустрии финансовых услуг. – М., 2007. – С. 846–847.

рынка до кризиса составляли 8–10%⁴⁰.

Одновременно вместе с позитивными последствиями установления необходимого доверия между участниками-контракторами соглашений в случае расширения той или иной бизнесовой ниши имеет место и противоположный негатив манипулирования сознанием и доверием инвесторов с целью однополюсного мошеннического обогащения. Примерами отмеченных злоупотреблений являются построение разных финансовых пирамид и сетевых MLM-схем⁴¹ продажи товаров/продуктов населению с внедрением моно- и многоканальных вариантов их реализации.

Ажиотажные финансовые спекуляции и кредитная экспансия в предкризисные годы, "обвалившие" сначала рынок ипотеки, а в дальнейшем и другие рынки, также были психологически обусловленными, что особенно обнаружилось в потребительской сфере. Согласно данным ОЭСР (OECD), в годы перед кризисом уровень задолженности домохозяйств постоянно рос. Так, в конце 2006 года самым высоким этот показатель был в Великобритании – 159% ВВП (или 1,278 трлн ф. ст., из которых 83% обеспечивалось жильём, а 17% не имели закладной или гарантий), в США – 135% ВВП, в Канаде – 126% ВВП⁴². В отличие от образцов пуританской этики М.Вебера, формирование специфической современной "культуры желаний" поддерживалась кредитными программами, которые, по словам Д.Кортена, "создают видимость того, что яркую жизнь можно легко купить"⁴³. Однако массовое потребление в долг даёт только временный эффект и не является производительным даже в среднесрочной перспективе.

При инвестиционной эйфории вложений в быстрокупаемые проекты спекулятивные квазиинвестиции не используются для финансирования потребностей реального сектора, а

⁴⁰ *Шабаева В.* Стратегии банковских услуг по управлению капиталом частных клиентов // Банковские услуги. – 2006. – № 6. – С. 31.

⁴¹ MLM – от англ. "multi level management" – многоуровневый маркетинг.

⁴² БИКИ – 2007. – № 10. – 27 января. – С. 4.

⁴³ *Кортен Д.* Когда корпорации правят миром.– СПб., 2002. – С.140.

самовоспроизводятся в собственном кругообороте до начала обвала рынка и наступления кризиса. Сформированная и искусственно поддерживаемая кредитованием субкультура недальновидной спекуляции в итоге оказалась антиплатформой инвестирования.

Выводы. Поведенческие финансы базируются и развиваются на кумулятивной институциональной основе и в практическом проявлении становятся всё более значимым элементом-катализатором финансовых рынков.

В условиях развивающейся экономики инвестиции в значительной степени продуцируются вне границ организованных рынков. Но, с другой стороны, индивидуальное и групповое следование более-менее чёткому тренду инвестиционной конъюнктуры наблюдается достаточно отчётливо. Установившиеся стандарты финансового поведения не всегда приемлемы даже для профессиональных инвесторов – финансовых институтов, что и показал нынешний кризис. Инвестиционные предпочтения непрофессиональных участников рынка и выбор финансовых инструментов их удовлетворения базируются не столько на знаниях, а по большей части являются стохастическими. Поэтому формализация правил поведения всех участников рынка необходима одновременно как средство и как направление посткризисного менеджмента.

Не только сугубо экономические, но и психологические, религиозные, этические, культурные и другие факторы играют роль всё более важного побудительного мотива отказа или согласия пользоваться предлагаемыми для общества финансовыми услугами, а поиск и проявление чёткой детерминации социокультурных и экономических компонентов финансовых новаций на основе взаимного доверия приобретает решающее значение для их распространения.

Уроки последнего мирового экономического кризиса показали также, что важным субъектом поведенческих финансов становятся государства, причём согласованность именно межгосударственных действий воспринимается как обязательное условие преодоления кризиса (свидетельством этого является, например, саммиты

лидеров группы стран G-8 и G-20, ежегодные экономические форумы в г. Давос и др.).

ЗЕЛЕНИТЕ ВЕРИГИ НА ДОСТАВКА – ВЪЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ

*Доц. д-р Силвия Благоева, гл. ас. д-р Петя Данкова
Икономически университет – Варна*

През последните четиридесет години идеята за устойчиво развитие се превърна от призив на писатели идеалисти в императив за оцеляване на планетата, в условията на ограничени природни блага и бързо увеличаващо се население. Динамичната бизнес среда и забързаните темпове на развитие на пазарите през последните години правят все по-актуална идеята за участие на фирмите във вериги на доставка, което се свързва с редица конкурентни предимства за участниците. Целта на настоящия доклад е на основата на изясняване същността на концепциите за устойчиво развитие и за управление на веригите на доставка, да се изведе идеята за формиране на «зелени» вериги на доставка.

1. Концепцията за устойчиво развитие

Концепцията за устойчиво развитие се свързва с предизвикателството за икономическо и обществено развитие в рамките на способностите на околната среда да се самовъзстановява. Лъмли и Армстронг откриват корените на тази концепция в произведенията на икономистите класици от XIX век, в т. ч. Адам Смит⁴⁴. През 1968 г. Хардин⁴⁵ пише за „трагедията на обществените блага”, като твърди, че неограниченото ползване на ограничени ресурси довежда до тяхната свръх-експлоатация и цялостното им изчерпване. Тази идея е последвана от размисли за

⁴⁴ Lumley, S. and Armstrong, P. (2004), “Some of the nineteenth century origins of the sustainability concept,” *Environment, Development and Sustainability*, vol. 6, no. 3, pp. 367-378.

⁴⁵ Hardin, G. (1968) *The Tragedy of the Commons*. *Science*. Vol. 162, No. Dec, pp. 1243-1248.

„границите на растежа“⁴⁶, свързани с въпроса дали икономическият растеж може да бъде цел, оправдаваща всички средства.

На политическата сцена проблемът за устойчивото развитие на планетата се повдига за пръв път през 1972 г. на конференция по проблемите на околната среда⁴⁷. През 1987 г. от Световната комисия по околна среда и развитие публикува доклада „Нашето общо бъдеще“ като глобална стратегия за промяна, в центъра на която стои концепцията за устойчивото развитие на планетата, дефинирано като „развитие, което създава възможност за задоволяване потребностите на днешното поколение без да застрашава възможността на бъдещите поколения да задоволяват своите потребности.“⁴⁸



Фиг. 1. Концепцията „тройна ефективност“ (3P)

На ниво бизнес организация реализирането на устойчиво развитие се представя чрез концепцията „тройна ефективност“, според която устойчивото развитие се свързва с постигане на баланс

⁴⁶ Meadows, D., Meadows, D., Randers, J., Behren, W. (1972) The Limits to Growth. Universe Books. New York: NY.

⁴⁷ В рамките на този форум са отправени сериозни предупреждения за негативното въздействие на стопанската дейност върху природата. Вж. Report of the United Nations Conference on the Human Environment, Stockholm, 1972

⁴⁸ Our Common Future, Report of the World Commission on Environment and Development, 1987

между икономически, социални и екологични цели. Концепцията е известна също като 3P, т.е. стремеж към баланс между печалба (profit), природа (planet), хора (people) (фиг. 1). В основата на концепцията „тройна ефективност” стои въпросът за постигането на „икономически просперитет, качество на околната среда и социална справедливост”⁴⁹. Редица автори изтъкват, че придържането на организацията към принципите на устойчиво развитие има позитивно влияние върху нейния имидж и конкурентоспособност⁵⁰.

2. Концепцията за управление на веригата на доставки

Темповете на изменение и несигурността в развитието на пазара през последните години правят все по-актуална идеята за участие на фирмите в т.нар. вериги на доставка⁵¹. По принцип те обхващат компании и бизнес дейности, свързани с проектирането, производството, доставката и използването на продукти или услуги. Фирмите, които успяват да изградят и/или да се включат в силна верига на доставки получават съществени конкурентни предимства. Причината е, че във веригата на доставки клиенти, доставчици и фирми, които предоставят логистични услуги си обменят информация, която е по-точна и подробна в сравнение с традиционните отношения “продавач – клиент”, когато страните се разглеждат по-скоро като противници, отколкото като партньори⁵².

Автоматизирането на бизнес процесите и прилагането на

⁴⁹ Elkington, J. (1997) *Cannibals with Forks: The triple bottom line of 21st century business*. Capstone: Oxford. p. ix

⁵⁰ Savitz, A. and K. Weber (2006) *The Triple Bottom Line: How Today's Best-Run Companies Are Achieving Economic, Social, and Environmental Success – and How You Can Too*. John Wiley & Sons.; Epstein, M.J., Roy, M.J. (2003) *Improving Sustainability Performance: Specifying, Implementing and Measuring Key Principles*”, *Journal of General Management*, vol.29, No1, pp. 15-31.

⁵¹ Причината за съществуването на веригата на доставки е разделението на труда между организациите, свързани с производството и реализацията на крайните продукти. Следствие от това е нарастването на специализацията на отделните участници, създаващи стойност за потребителите. На практика тези организации стават зависими помежду си.

⁵² Ellram Lisa. *Supply Chain Management, Partnerships and Shipper-Third Party Relationships*. *International Journal of Logistics Management*, 1999, p.1.

различни техники за управление на веригата на доставки дава възможност на фирмите, вместо да концентрират усилията си само върху собствените си разходи и цените на продуктите, да работят успешно с бизнес партньорите си за снижение на общите разходи във веригата, за по-бърза реакция на направените поръчки, за минимизиране на пропуснатите ползи и за повишаване удовлетвореността на клиентите. С успешното прилагане на концепцията компаниите се стремят да подобрят обслужването на клиентите, да повишат точността на прогнозите, да намалят запасите и да съкратят времето за пускане на нови продукти на пазара. Именно поради това през последните години концепцията за управление на веригата на доставки (Supply Chain Management) сериозно навлиза в практиката на значителен брой фирми.

Може да дефинираме веригата на доставки⁵³ като съвкупността от организации и процеси, взаимно свързани по линията на създаване на продукти или услуги и довеждането им до крайните потребители. Следователно веригата на доставки включва организациите, които са обвързани помежду си чрез материалните и информационните потоци, движещи се между първичния източник и крайния потребител. Но тя включва и цялата съвкупност от процеси и дейности, изпълнявани при производството и доставката, които преобразуват материалните и съпътстващите ги потоци. Освен това, решенията които вземат участниците във веригата оказват влияние не само върху собствената им дейност, но и върху дейността на останалите участници, поради взаимната им обвързаност.

Споделяме мнението на специалистите⁵⁴ в областта, че веригите на доставка са обективна реалност, т.е. организациите осъзнавайки или не, участват в различни вериги на доставка. Преминаването към управление на веригите на доставка е процес, който изисква осъзнаване на тази необходимост. Нещо повече,

⁵³ Димитров, П. и др. *Логистични системи*, ИУ „Стопанство”, София, 2010, стр.26.

⁵⁴ Пак там, стр.28.

задължително е наличието на възможност във вид на знания, технологии и готовност от страна на участниците във веригите на доставка да преминат към взаимодействие и сътрудничество.

3. „Зелени” вериги на доставка

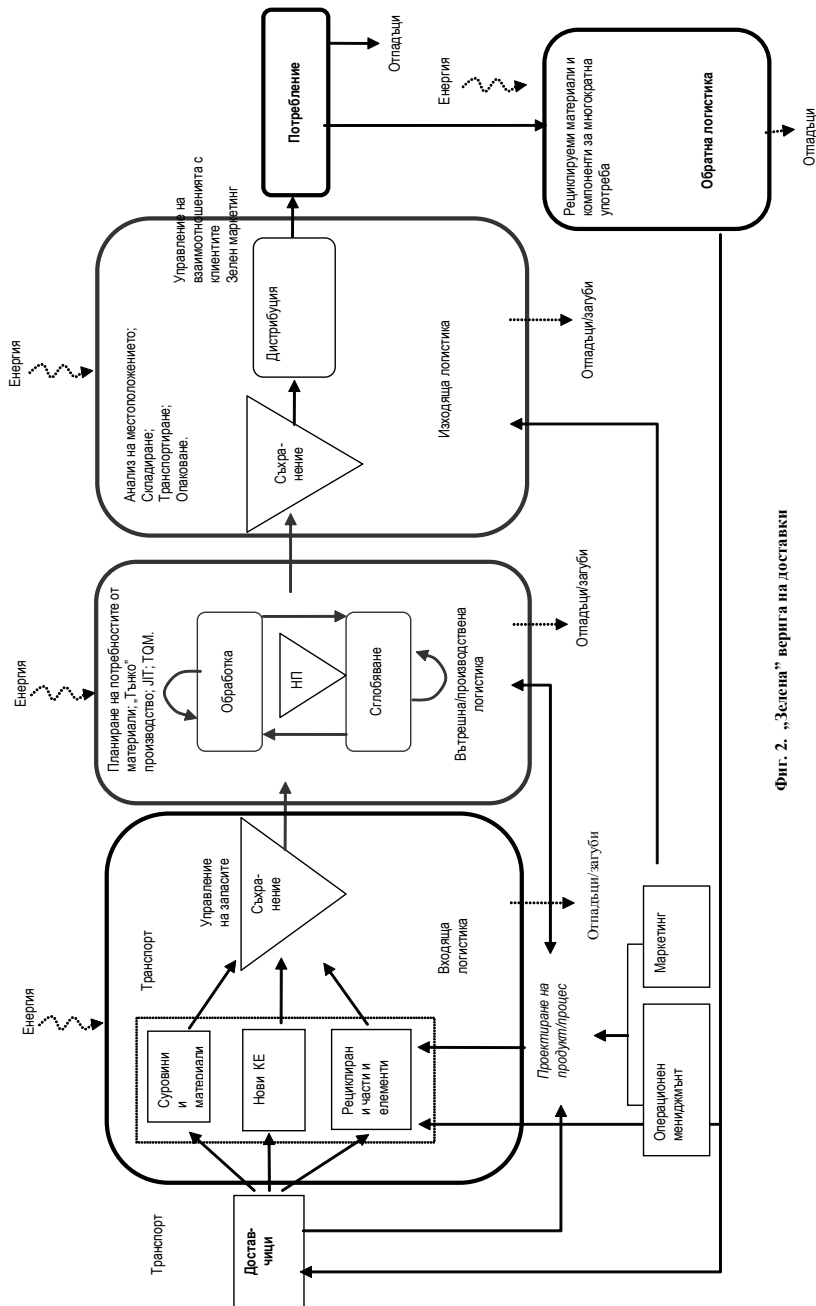
Възникването на идеята за „зелени” вериги на доставка се свързва с търсенето на пътища за по-ефективно използване на ресурсите и опазването на околната среда, което стои в основата на концепцията за устойчиво развитие. Това е една изключително актуална концепция, акцентираща върху сериозните предимства, които предоставя управлението не само на правите, но и на обратните материални и свързаните с тях потоци.

„Зеленото” управление на веригата на доставки може да се дефинира като „интегриране на загриженост за околната среда в управлението на веригата на доставки, в т.ч. дизайн на продукта, избор на материали, производствен процес, доставка на крайния продукт до клиента и управление на продукта след приключване на срока на неговата употреба.”⁵⁵ „Зелената вълна” в управлението на веригата на доставки⁵⁶ акцентира върху проектиране на продукти изцяло от рециклирани материали, постигане на „нулеви” отпадъци от продуктите в края на жизнения им цикъл и използване на по-малко гориво при снабдяването и дистрибуцията (фиг. 2).

През последните години все повече стопански субекти базират дейността си на логистичния подход към управление на материалните потоци. Резултатът е непрекъснато увеличаване мощността на товарните потоци, придвижващи се между отделните участници във веригата на доставки. Интензивната транспортна дейност е един от най-значимите източници на замърсяване на околната среда.

⁵⁵ Srivastava, K. S., Green Supply-Chain Management: A State-of-the-art Literature Review, *International Journal of Management Reviews*, Vol. 9, Issue 1, 2007, pp. 53–80.

⁵⁶ Раковска, М. *Управлението на веригата на доставките в България в контекста на световните тенденции*, Сб. „Логистиката настояще и бъдеще”, Издателство ИБИС, София, 2011, стр. 37–49.



Фиг. 2. „Зелена“ верига на доставки

Вредното въздействие на транспорта върху околната среда се проявява не само чрез емисията на различни замърсители във въздуха. То е налице и при ремонта, почистването, товаро-разтоварните работи и другите спомагателни операции, при които също се отделят големи количества вредни вещества и твърди отпадъци. Източник на замърсяване⁵⁷ са и резервоарите за съхранение на горивата и смазочните материали и отработени продукти, като в зависимост от техническото им състояние те могат да доведат до унищожаване на почвите и растителността около себе си. Ето защо, първостепенна задача при осъществяване на тази логистична функция следва да бъде прилагането на различни технологични решения, съчетано с използването на икономически инструменти, насочени към най-пълното опазване на природните дадености.

За да се промени негативната картина, в ЕС целево и приоритетно се инвестира в железниците, морския и вътрешния воден транспорт. Целта е изграждане на мрежа за комбинирани превози, която да покрива общеевропейските транспортни коридори. Комбинираните превози се налагат като високоефективни и екологични технологии, позволяващи транспортирането на унифицирани транспортни единици с използването на различни видове транспорт - автомобилен, железопътен, морски и речен.

Върху състоянието на околната среда компанията може да упражни положително влияние, като чрез обучения и други мероприятия формира у работещите отношение към съхраняването на природата, предприемат се стъпки за повишаване на енергийната ефективност, икономично ползване на хартия и др. Позитивни ефекти могат да се търсят и в разработването и / или въвеждането в предприятието на технологии и / или материали, щадящи околната среда, въвеждането на производствени процеси, консумиращи по-малко ресурси и използващи затворен цикъл, както и технологии за

⁵⁷ Бакалова, В., В. Македонска. Състояние и тенденции в развитието на европейския транспорт, [електронен ресурс] - последен достъп 10.04.2012 г. - <http://www.unwe.acad.bg/research/br10/v-bakalova.pdf>, както и **Минков, Т.** Железницата – екологична алтернатива на автомобила, Сп. «Железопътен транспорт», бр.4, 2009.

оползотворяване на отпадните продукти. Отделните участници във веригата на доставки могат да проектират продукти / услуги, както и да използват опаковки, щадящи околната среда, включително да формират у своите клиенти положително отношение към такива продукти и услуги. В тази връзка, изисквания за придържане към принципите на устойчивото развитие могат да се предявят към всички партньори по веригата на доставките.

Добавянето на „зелен” компонент към концепцията за управление веригата на доставки е свързано с познаване и управление на взаимодействието между природната среда и веригата на доставки. Основни области за подобно взаимодействие са: количеството на използваните суровини и материали; количеството на използваните горива и енергия; количеството на отпадъците от дейността и вредните емисии. В тези области следва да се търси възможност за минимизиране на съответните количества. Подобрения могат да се търсят и от въвеждане на технологии, осигуряващи максимално използване на суровините и материалите и получаване на максимална добавена стойност.

Считаме, че при „зелените” вериги на доставка положителни въздействия съществуват както в посока отделни участници във веригата на доставки (икономически ползи за компаниите в резултат на намаляване на разходите за суровини и материали, включително и за гориво), така и по отношение на клиентите (получаване на качествени стоки на достъпна цена), включително в посока опазване на околната среда. Налице са и възможности за подобряване имиджа на компаниите, които формират или участват в „зелени” вериги на доставка, които се представят като компании, допринасящи за устойчивото развитие на планетата.

Заклучение

Може да се обобщи, че екологизацията на веригата на доставки предполага внедряване на „зелени” цели и определяне на необходимите за тях ресурси в рамките на корпоративната стратегия на всеки от участниците; предполага екологизация на транспортните схеми и схемите за дистрибуция; екологизация на производствените

процеси (минимизиране на разходите за суровини и материали, ограничаване на потребяваната енергия и намаляване на отпадъците и вредните емисии). Нещо повече, необходимо е стимулиране на доставчиците, клиентите и логистичните посредници за преминаване към „зелено” управление на веригата на доставки.

ПУБЛИЧНИТЕ РАЗХОДИ В БЪЛГАРИЯ: ФИСКАЛНА УСТОЙЧИВОСТ И СОЦИАЛНИ ФУНКЦИИ

Доц. д-р Лилия Йотова
Университет за национално и световно
стопанство - София

Публичните разходи могат да бъдат разглеждани като инструмент на фискална политика, но и като средство за осигуряване на дейности в публичния и частния сектор, пряко свързани с обществено и лично благосъстояние. Чрез тях (освен чрез данъците) се реализират на практика трите главни функции на съвременната държава – алокативна (разделяне на използването на общите ресурси между частния и публичния сектор), разпределителна (адаптиране на разпределението на дохода към приетите норми за справедливост) и стабилизационна (осигуряване на макроикономическа стабилност и растеж).⁵⁸

В условията на нови глобални, регионални и национални предизвикателства, осъществяването на тези функции едновременно и непротиворечиво е задача, чието решение зависи от избора на приоритети. За България политическият избор определи като водеща стабилизационната функция на публичните финанси, което до голяма степен предопредели процесите, свързани с равнището, структурата и динамиката на публичните разходи. Силен тласък в тази посока даде икономическата криза, която наложи преоценка на основни макроикономически показатели и определи последвалите бюджетни решения. Възприемането на фискални правила (Пакт за финансова стабилност) и институционализирането им чрез националното законодателство⁵⁹ намалява възможностите за

⁵⁸ Мъсгрейв Р., Мъсгрейв П., Държавни финанси – теория и практика, Изд. „Отворено общество“, С., 1998, с.7.

⁵⁹ С промени в Закона за устройството на държавния бюджет се залагат цифрови фискални правила за максимален размер на разходите по консолидираната

фискална дискреция и дава предимство на действието на автоматичните стабилизатори в икономиката и тяхната антициклична роля.

Намалението на степента на фискално преразпределение се потвърждава от формулировката на основната цел на политиката по публичните разходи – „спазване на твърди бюджетни ограничения и ефективен контрол за целевото, целесъобразното и икономично изразходване на бюджетните ресурси“.⁶⁰ От другата страна на така формулираната политика по публичните разходи стои декларираната визия на правителството, че „спазването на определени фискални цели, изграждането на модерна инфраструктура и акцентирането върху развитието на регионите, образованието и културата на нацията имат водеща роля за създаването на заетост, растеж на икономиката и подобряване на качеството на живот“.⁶¹ Изпълнението на основни социални отговорности на държавата в условията на фискална рестрикция и консерватизъм е трудна задача, особено ако се отчетат и рисковете от намаленото вътрешно и външно търсене, протичащите демографски процеси в страната и неререформирания социален сектор.

Като показател за степента на фискално преразпределение обикновено се приема дела на държавните разходи в БВП на страната. Данните показват, че в България същата може да се определи като нивисока в сравнение със средното равнище за ЕС.

Таблица 1

Държавни разходи в България и ЕС27 (% от БВП) *

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕС27	46.8	44.7	46.1	46.6	47.2	46.8	46.8	46.3	45.6	47.1	51.0	50.6
България	40.0	41.3	40.6	39.6	39.1	38.6	37.3	34.4	39.8	38.3	40.7	38.1

фискална програма до 40% от прогнозната БВП; максимално допустима граница на бюджетен дефицит на касова основа 2% от БВП.

⁶⁰ Доклад към проекта на Закон за държавния бюджет на Република България за 2012 г., с.4.; <http://minfin.bg/document/9991:2>

⁶¹ Пак там, с. 95.

* По данни от Евростат; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

След 2001 година делът на държавните разходи в БВП на страната не надхвърля 40% с изключение на кризисната 2009 година, през която реалния БВП се понижи с 5,5%. За 2011 г. делът на публичните разходи в БВП по прогнозни данни е 36,5% ; такъв беше предвиден и за 2012 г. Промените в глобалната макросреда наложиха корекции в посока на по-песимистичен (но и по-реалистичен) сценарий за динамиката на БВП, а оттук и корекции за размера и относителния дял на публичните разходи в него. За 2012 г. този дял се предвижда да бъде 37,9%; за 2013 г. – 37,0%; за 2014 г. – 34,5%, а за 2015 г. (през която се предвижда постигането на балансирана фискална позиция) – 33,1%.⁶² Желанието за намаление на дела на публичните разходи в БВП е в унисон с препоръките на някои представители на икономическата теория, според които в страни с по-ниска степен на икономическо развитие фискалното преразпределение трябва да бъде в границите на 25-30%. Но потребностите от финансиране на публични политики, чрез които се реализират общи за ЕС стратегии, както и необходимостта да се ускорят реформите в социалния сектор, очевидно не позволяват в условията на бавно излизане от кризата да се постигнат такива равнища. Алтернативното обяснение за корекцията може да бъде обвързано и с политическия цикъл.

Проследяването на промените в относителния дял на публичните разходи в БВП е един от възможните начини за достигане до изводи относно степента на фискално преразпределение. Друг, сравнително по-малко използван метод е анализа на промените в еластичността на публичните разходи от БВП. Същата се определя като степен на изменение на публичните разходи отнесена към степента на изменение на БВП за даден период и се измерва чрез коефициент на еластичност на публичните разходи от БВП. Методът има редица предимства. Той дава възможност да се установи дали динамиката на публичните разходи

⁶² Конвергентна програма на Република България 2012 – 2015 г., април 2012, с.56; <http://minfin.bg/document/10706>

е в съответствие с тази на БВП; по стойностите на коефициента на еластичност на публичните разходи косвено се съди и за посоката на промените в относителния дял в БВП; същия може да се приложи за различни времеви диапазони, като получените стойности са валидни и при номинални, и при реални стойности на двете величини.

Конкретните стойности на коефициента на еластичност на публичните разходи от БВП ги характеризират като: нормално еластични (коефициент е равен на единица); еластични (коефициентът е по-голям от единица) и нееластични (коефициентът е по-малък от единица. Отрицателни стойности на същия индикират разнопосочни изменения в двете величини. За България са характерни всички теоретично възможни стойности (за различни периоди – краткосрочни, средносрочни, дългосрочен).

Таблица 2

Коефициент на еластичност на публичните разходи от БВП*

Период (г/г.)	99/98	00/99	01/00	02/01	03/02	04/03	05/04	06/05	07/06
Стойност на коефициента	2.06	1.30	0.66	0.62	1.33	0.72	0.68	0.70	1.29
Период (г/г.)	08/07	09/08	10/09	11/10**	12/11**		08/98	12/08	12/98
Стойност на коефициента	0.96	-0.97	1.34	0.57	0.99		0.96	1.00	0.96

* Изчислено по данни от МФ; <http://minfin.bg/document/3043:6>

**По данни от Приложение №26 към Доклада по Закона за държавния бюджет на Република България за 2012 г.; <http://minfin.bg/document/9991:2>

За начало на краткосрочните периоди е избрано съотношението между измененията в посочените величини за 1999 г. спрямо предходната 1998 г., в която се почувстваха първите ефекти на стабилизационната политика и се постигна икономически растеж. Публичните разходи са еластични спрямо БВП (това е и най-високата стойност на коефициента за целия разглеждан период).

Относителният им дял в БВП нараства с 2 процентни пункта.⁶³ Същата характеристика те имат и през следващата 2000 г. (еластични и с повишен дял в БВП от 41%). Изпреварващият ръст на публичните разходи пред този на БВП не е свързан с формиране на бюджетен дефицит, а през 2000 г. дори има бюджетен излишък от 0,6% от БВП.

Следват два периода, в които публичните разходи са нееластични, т.е. техният темп на изменение е по-нисък от този на БВП. За 2001 г. и 2002 г. относителният им дял в БВП се намалява съответно на 39,7% и 38,4%, а бюджетното салдо отново е положително. През 2003 г. в сравнение с предходната, публичните разходи са еластични спрямо БВП и има повишаване с 1 процентен пункт на дела им в него, а бюджетното салдо е нулево. Следващите три периода имат сходна характеристика – публичните разходи са нееластични спрямо БВП и относителния им дял в него намалява, като през 2006 г. достига 37,2%. През 2007 г. те отново са еластични, но намаляват дела си в БВП и се постига най-високата стойност на бюджетен излишък за целия изследван период – 3,3% от БВП. За 2008 г. коефициентът на еластичност е почти единица, делът им се запазва почти същия като в предходната година и отново има бюджетен излишък от 2,9% от БВП.

С настъпването на икономическата криза през 2009 г. публичните разходи не се намаляват в номинално изражение, а коефициента на тяхната еластичност е отрицателен поради спада на БВП. Повишаването на дела им в БВП до 37,6% е свързано с консервативни потребности (здравеопазване), плащания по поети в предходен период ангажименти, както и с действието на бюджетните стабилизатори (повишени социални трансфери). Това, заедно с намалелите приходи в бюджета води до формирането на отрицателно бюджетно салдо от 0,9%. Въпреки слабия растеж на БВП през 2010 г., публичните разходи нарастват по-бързо и са еластични спрямо него, но главно поради чувствителния спад в

⁶³ За промените в относителния дял на публичните разходи в БВП тук и в по-нататъшния анализ се ползват данни в съответствие с националната методология: <http://www.minfin.bg/document/3043:6>

приходите, дефицитът вече е 4% от БВП. Доказателство за твърда фискална рестрикция през 2011 г. е ниската еластичност на публичните разходи (най-ниска стойност за целия разглеждан период) и планирания относителен дял под 37% от БВП. Тази промяна може да се свърже и с налагащите се мерки за свеждане на дефицита под 2% от БВП. Ако се постигнат заложените за 2012 г. стойности на БВП и на публичните разходи, то същите ще се характеризират с почти единична еластичност, при леко намаление на относителния им дял в БВП до 36,5%. Неустойчивата макросреда и повишените рискове за фискална стабилност вероятно ще коригират тези показатели.

Вълнообразно променящите се стойности на коефициента на еластичност на публичните разходи в краткосрочните периоди водят до извода за преобладаваща фискална дискреция с антициклична насоченост, но с противоречиви резултати. Дискусионен е въпросът за това, дали смяната на фискалните правила и интензивност на въздействие не провокира в по-голяма степен проциклични ефекти.

Интересни резултати се получават, когато сравнението между изменението на публичните разходи и това на БВП се направи в средносрочен и дългосрочен период. За целта са сравнени три периода: 2008 г. спрямо следкризисната 1998 г.; 2012 г. спрямо предкризисната 2008 г.; следкризисната (с известна условност) 2012 г. спрямо 2008 г. Въпреки различните стойности на коефициента на еластичност на публичните разходи от БВП в отделните краткосрочни периоди, в средносрочен и дългосрочен период чрез него публичните разходи се определят като нормално еластични. Разнопосочните краткосрочни ефекти на фискалната дискреция се изглаждат в дългосрочен период.

Във функционален аспект, чрез публичните разходи се осигурява предлагането на широк кръг публични, смесени и частни блага за колективно и индивидуално потребление, а чрез социалните трансфери се преразпределят доходи към целеви групи. Разходите за образование, здравеопазване и социално осигуряване, подпомагане и грижи са с типично социална насоченост и са пряко

свързани с реализацията на Стратегията за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, по която България актуализира поетите ангажименти и разработва пакет от конкретни програми.⁶⁴ Делът на социалните разходи в общо публичните разходи е в границите на 50% -55%, но темповете на изменението им по отделни групи не е в синхрон с тези на общо публичните разходи. Доказателство за това са силно вариращите стойности на коефициента на еластичност на разходите за образование, здравеопазване и социално осигуряване за различни периоди.

Таблица 3

**Коефициент на еластичност на основни социални разходи
спрямо общо публични разходи ***

Период (г./г.)	99/98	00/99	01/00	02/01	03/02	04/03	05/04	06/05	07/06
Образование	1.18	0.88	0.79	2.27	1.06	1.22	1.01	0.72	0.59
Здравеопазване	1.28	0.29	3.20	3.39	1.73	0.52	1.39	0.07	0.83
Соц. осиг., подпомагане и грижи	1.27	1.82	0.91	1.31	1.02	1.12	0.76	1.08	0.46
Период (г./г.)	08/07	09/08	10/09	11/10**	12/11**		08/98	12/08	12/98
Образование	1.85	1.85	-1.33	-0.72	1.14		1.13	-0.04	1.25
Здравеопазване	1.32	-5.10	3.28	1.57	0.06		1.29	0.86	1.23
Соц. осиг., подпомагане. и грижи	1.09	11.14	1.26	0.28	0.66		1.09	1.59	1.22

* Изчислено по данни от МФ, <http://minfin.bg/document/3043:6>

**Изчислено по данни от Приложение №26 към Доклада по Закона за държавния бюджет на Република България за 2012 г.; <http://minfin.bg/document/9991:2>

В рамките на измененията във величината на общо публичните разходи, в определени години приоритетно са нараствали или са задържани разходите за образование или тези за здравеопазване. В кризисната 2009 г. разходите за здравеопазване са високо

⁶⁴ Виж: Европа 2020: Национална програма за реформи. Актуализация 2010, април 2012, София, България; <http://minfin.bg/document/10701>

нееластични, а през следващите две години подобна характеристика имат тези за образование. В дългосрочен период и двете групи разходи са еластични спрямо общо публичните разходи, но в средносрочния период 2012/2008 г. тези за здравеопазване са нееластични, а тези за образование – с отрицателна стойност на коефициента на еластичност. Налага се извода, че за последните четири години, тези два сектора са най-чувствителни към фискалните шокове и заплащат висока социална цена за кризата. За здравеопазването допълнителен негативен ефект провокират неустойчивите резултати от реформата. Ако образованието на нацията е приоритет в политическите ангажменти и има водеща роля за осигуряването на заетост и икономически растеж, то това би трябвало да бъде подкрепено и с промени в относителния дял на публичните разходи за него в БВП (същият остава под 3,5% от БВП).

Стойностите на коефициента на еластичност на разходите за социално осигуряване, подпомагане и грижи също варират в широк диапазон в отделните години. Следва да се отчете, че върху тяхното равнище оказват влияние обхвата на бенефициентите и размера на плащанията. В кризисната 2009 г. те бележат висок ръст в сравнение с изменението в общо публичните разходи (действие на вграден стабилизатор), но за следващите две години те са нееластични, което е белег за задържане на равнището и относителния им дял в БВП. България е сред трите държави в ЕС с най-нисък относителен дял на разходите за социална защита в БВП (17,2% у нас, при средна стойност за ЕС 29,5% за 2009 г.)⁶⁵. По абсолютна стойност на тези разходи на човек от населението за последните пет години твърдо стоим на последно място. През кризисната 2009 г. в ЕС27 средно на един човек се падат 6 934 евро, а в България – 792 евро. В повечето страни от ЦИЕ разходите за социална защита на човек от населението са в границата между 1600 и 2800 евро. Вярно е, че за последните пет години тези разходи за България бележат ръст с повече от 70%, но дистанцията от средното им равнище за ЕС

⁶⁵ Eurostat, Statistics in focus, 14/2012, p.6; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

остава чувствителна –те са едва 11% от равнището им средно в ЕС27.

Поддържането на фискалната устойчивост е безспорен успех за България, но тя има определена социална цена, която може да се превърне в сдържащ фактор за икономически растеж. При ограничени публични ресурси са необходими действителни реформи в социалния сектор, които да гарантират в по-голяма степен ефикасността и ефективността на тяхното използване.

THE MYTH OF THE EUROPEAN SOCIAL MODEL

*Assoc. prof. PhD. Petia Tanova
Assoc. prof. PhD John Violaris
Frederick University of Cyprus*

“The European Social Model exists, is now a pan-European concept...and has been recognised officially (and roughly defined) in EU summit conclusions.”

Anna Diamantopoulou⁶⁶

“The European social model has already gone, because it could no longer assure jobs for youths.”

Mario Draghi⁶⁷

Any model is a theoretical construction. Its purpose is to identify and structure the salient features of the studied subject in order to explain what is searched to be explained. Economists build and use models in order to examine theoretically and empirically the nature and prospects of social progress and clarify the essentials of economic activity of individuals and social groups.

In her statement on the European social model, A. Diamantopoulou remarks that “a 'model' is a notion often developed in order to explain what one is *not*, rather than what one is” and goes further in her analysis along the lines of comparing the European social model to the “Anglo-Saxon” and the Japanese ones.⁶⁸ The European Trade Union Confederation (ETUC), as well, emphasizes on differences as an argument for identifying the European Social Model: “European Union Member States share a common vision of how society should be organized, which is different from other parts of the world. This has come to be known as the

⁶⁶ Diamantopoulou A., former European Commissioner responsible for Employment and Social Affairs, *'The European Social Model – myth or reality?'* Address at the fringe meeting organised by the European Commission's Representation in the UK within the framework of the Labour Party Conference Bournemouth, UK, 29 September 2003

⁶⁷ La Tribune, Paris, 27. 02. 2012

⁶⁸ http://www.easesport.org/ease/fichiers/File/social-dialogue/ad290903_en.pdf

European Social Model.”⁶⁹

Scholars’ publications also outline the importance of defining the European social model (ESM) in contrast to models elsewhere. J. Crahl and P. Teague define the European social model as a specific combination of comprehensive welfare systems and strongly institutionalized and politicized forms of industrial relations”, as opposed to the U.S. welfare system⁷⁰. D. Vaugham-Whitehead defines the “ESM as a set of European Community and member-state legal regulations, but also as a range of practices aimed at promoting a voluntaristic and comprehensive social policy in the EU... The ESM also represents sharing common views and principles on different social issues and their importance within the European Union construction in contrast with the Anglo-Saxon model.”⁷¹

Therefore, by outlining the features of this model, we can distinguish it from any other social models. These features, however should apply to ALL member states, as claimed in the model’s identification. Thus, it is not surprising that both scholars’ research and “the official recognition” of this model as pan-European concept are quite vague in featuring its salient characteristics.⁷² In addition, A. Diamantopoulou argues that the term European Social Model is not limited to the social model in a narrow sense, but includes the employment policy as a cornerstone, assuming reform of labor markets as a must.⁷³ Going along

⁶⁹ "The European Social Model". European Trade Union Confederation. 21 March 2007.

⁷⁰ Grahl J. and Teague P. Is the European Social Model Fragmenting? *New Political Economy*, vol. 2, No 3, 1997, p. 405-406.

⁷¹ Vaugham-Whitehead D. The Enlargement versus Social Europe: The Uncertain Future of the European Social Model. Edward Elgar Publishing Ltd., 2003, p. 4-5. At the moment, we will ignore the unclear basis for distinguishing the above models.

⁷² Diamantopoulou A. Future Perspectives for the European Social Model. PES seminar on the European Social Model. Bologna, 17 September 2003: “The European Social Model may be outlined as follows : a basic set of 'minimum standards' for the workplace and beyond the workplace, guaranteed by law (EU or national), for all people living in Europe and a set of principles, institutions, policy guidelines and policy follow-up agreed at EU level, in order to help Member States to reform employment policies, pension policies, anti-poverty policies and healthcare policies.”

⁷³ Diamantopoulou A., former European Commissioner responsible for Employment and Social Affairs, *'The European Social Model – myth or reality?'* Address at the fringe meeting organised by the European Commission's Representation in the UK

these lines, however, one of the most prominent analysts of the European social models, A Sapir, proves that “when thinking about such reforms the notion of a single ‘European social model’ is largely irrelevant” and instead, distinguishes four different European social models. The basis for this classification is “their performance in terms of efficiency and equity”.⁷⁴ A. Sapir divided the EU-15 countries into four groups based on their efficiency and equity: the Mediterranean model (low equity and low efficiency); the Continental model (high equity and low efficiency); the Anglo-Saxon model (low equity and high efficiency); and the Nordic model (high equity and high efficiency).

It is remarkable, that Spair’s classification almost reproduces the typology of models, proposed by the influential Austrian economist K. Aiginger, though the latter sets his approach on different criteria. Aiginger defines the European social model in terms of responsibility, regulation and redistribution and distinguishes the Scandinavian model, the Continental model (also known as corporatist model, and sometimes as the “Rhineland model”), the Anglo-Saxon (or the “liberal” model), the Mediterranean model and the “catching-up” model (of the new member-countries).⁷⁵ K. Aiginger himself gives his respects to the seminal work of the Danish sociologist G. Esping-Andersen, “Three Worlds of Welfare Capitalism” and his classification of welfare models into: Liberal (encompassing Anglo-Saxon countries), Conservative (or Corporatist-Statist, including continental and Mediterranean countries, the latter classified in a fourth model later) and Social Democratic (encompassing

within the framework of the Labour Party Conference Bournemouth, UK, 29 September 2003 , p. 4

⁷⁴ Sapir A. Globalization and the Reform of European Social Models. *JCMS*, 2006, Volume 44, No 2, p. 369.

⁷⁵ See: Aiginger K. Nowe Wyzwania dla Modelu Europejskiego i Jak im Sprostac. In: *Wzrost Gospodarczy czy Bezpieczenstwo Socjalne? W Strone Konkurencyjnego Modelu Społeczno-Ekonomicznego dla Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2010, p. 178-179. See also: Aiginger K., Guger A, Leoni T and E. Walterskirchen. Reform Perspectives on Welfare State Model in Global Capitalism, WIFO Working Paper 303, 2007.

Scandinavian countries), on the basis of the nature of state and state differences, as opposed to the anonymous market forces⁷⁶

What is noteworthy here is that we are confronted to a number of classifications of social models, based on different criteria, but coming to similar outcomes. It seems that a typology, based on geographical-cultural distinction comes to the same models as the one based on political fundament.⁷⁷

No doubt that any classification is abstract and it make sense only from the perspective of the purpose of scientific modeling. European social models have been distinguished for the sake of the achievement of decent social standards and sustainable economic growth. Comparative analysis of social models aims to identify the shortcomings of the different ways to organize welfare states, labor markets, financial systems, corporate governance, firms and industries. This is why K. Aiginger and Sapir argue that it is theoretically justified to talk of socio-economic models, instead of social models. On the one hand, economic institutions shape the social welfare system; on the other hand, social welfare rules and policies affect the performance of economic institutions. The current sovereign debt crisis in the EU and the Eurozone appeal for tough austerity measures, which will necessarily involve high opportunity cost in terms of social safety nets and job security. However, this cost and respectively the necessity of economic restructuring seems to vary tremendously among nations. Thus, theoretical socio economic modeling might be a tool for understanding and explaining the roots of poor and good economic performance not only during the current period of economic slowdown. It could be helpful in explaining the persistence of institutional and structural changes in different models and in shaping economic policies of “short run pains for the long run gains”.

From this perspective, we cannot be satisfied by the “national”, “geographical”, or “political”, or the mix of the above criterion set as a basis to distinguish socio economic models. One can bring a number of

⁷⁶ Esping-Andersen G. *Three Worlds of Welfare Capitalism*, New Jersey: Princeton University Press, 1990.

⁷⁷ We will put aside here the inconsistency of adding the Mediterranean model to the Liberal, Corporatist-Statist and Social Democratic models in Esping-Andersen’s classification and mixing the criteria.

counterarguments to oppose such an approach. Here we will give just a few examples.

It is broadly known that the vast majority of Cypriots belong to Greek culture and share Greek national traditions. Moreover, Cyprus belongs geographically to the Mediterranean region and if we accept the above given classifications of socio economic models, we will not be able to explain the economic performance and social standards in the country that significantly differ from those of Greeks, Italians, Spanish and Portuguese. So, in which model shall we classify Cyprus?

If we adopt the “political” approach, then how can we explain the persistence in the performance of economic and social institutions in Sweden or in France, for instance, no matter which ideological views prevail in their economic policies. Just to remind that French socialist party was the one to start and enforce the process of privatization in the early 1980s, and that the Swedish conservative cabinet has had the highest social spending as a percentage of GDP during the slowdown of the economy.

And just one more argument: it has been broadly recognized that during the last decade opposing political parties in many post communist countries have had almost identical economic and social proposals. Nowadays, it seems that whatever political party gets the vote in Greece, it will have to follow the path of severe austerity measures.

Therefore, it is necessary to propose a different approach to classifying socio economic models to explain differences in their economic performance and in its social opportunity cost during the current economic slowdown and to set the perspectives of institutional and structural changes.

Our proposal for modeling the versions of social and welfare systems is based on differences in the **social welfare function**.

The social welfare function reflects the subordination of economic and social priorities in the society that constructs the *coordination* mechanisms of the specific model of the market economy built in the country.

We adopt a fairly traditional approach to the nature and functions of the coordination mechanism of economic activities. We classify the core economic problems of the society along the lines of their sources. Name-

ly, these problems arise from scarcity of resources, technological changes and changes in taste and preferences. Thus, any economic and social system needs a specific coordination mechanism to achieve efficiency in resource allocation, efficiency in decision-makers motivation and efficiency in output distribution. While “the invisible hand” is the coordination mechanism under the modern market economy, its functional and social failures require relevant non market institutions to contribute to the achievement of efficiency in allocation, motivation and distribution. These institutions are both formal and informal and their establishment is shaped by the social welfare function.

Depending on the priority given to the functions of the coordination mechanism of the economy, we can distinguish three major models of the market economy in the industrialized world, and respectively in the EU:

- The *guided* market economy, raising resource allocation as a priority and building its institutions upon government intervention into this market function. The model is presented in France, Greece, Italy, etc. At the same time we identify it in Japan, South Korea, etc. in the Far East, thus, putting aside the “geographical” approach to model classification.

- The *modified* market economy giving a priority to incentives in motivation (the Irish and UK economies, for instance, but the US and Australia, as well.)⁷⁸;

- The *social* market economy, prioritizing efficiency in income distribution. The model is built in Germany, Scandinavian countries, Cyprus.

Each of these models has a very well articulated business system⁷⁹, financial system, structure of labor market institutions, social welfare regime, etc, fitting the chosen subordination of priorities in the social welfare function.

⁷⁸ the term *modified* market economy has been borrowed from M. Schnitzer (See: Schnitzer M. C., *Comparative Economic Systems*. Sixth Edition. South-Western Publishing Co Schnitzer, 1994) . We preferred it to the” Anglo-American model” in order to avoid the national element in economic and institutional classifications.

⁷⁹ Business systems are “distinctive configurations of firms and markets which have become established in particular institutional contexts as the dominant ways of structuring economic activities” Whitley, R. (1992, p. 7) ; See also: Pedersen T. and S. Thomsen (1999).

While case studies reveal specific features in economic and social institutions in individual countries, we can identify common driving forces of motivation in the countries classified under each model. They are not only self-sustaining but also self-proliferating.

We will not discuss here in details the salient features of each model. It is worth to outline just some of their core characteristics as regard the current European crisis and the opportunities of our social future.

Differences among successful, as well as less successful models both persist and change over time.

For instance, the guided market economy produced the Japanese and the French economic miracles in the second half of the 20th century when manufacturing was the leading sector in the economy, but the model came into contradiction to the main trends of economic development during the last two decades. Thus, we should not be surprised by the out spelled crisis in Greece, Spain and Portugal. Another salient feature of the guided market economy, which contributed to the current crisis in public finance and in the social welfare system, is derived from its “non-social nature”. The priority on resource allocation has shifted aside problems of equity, social safety nets, etc. Thus, every piece of social achievement has been achieved through usually desperate social struggle. As a result, welfare institutions have not been immanently incorporated into the model structures, but rather “attached” and often confronting its homeostasis. Until the current economic slowdown economic growth has been sustained sufficiently to finance the rising costs of providing social achievement. When growth alone has proved inadequate, guided market economies have run up debts to pay for social security, and as a result their welfare systems failed to handle the crisis in this domain.

The Europe 2020 Strategy “sets out a vision of Europe’s social market economy for the 21st century”. Even though the current crisis has revealed a number of deficiencies in the social market economies and some of their social commitments will have to be reconsidered, the model still demonstrates flexibility and adequacy to the current technological revolution.

As compared to the guided market economies, the social market economies demonstrate the best performance among the EU member

countries during the current economic slowdown and fiscal austerity. One of the reasons for their relative success is not only the sustainability of their welfare systems, but the contribution of the specific business system of this model. In the countries with a social market economy we can witness a much greater mobility of labor and capital and a decisive role of the medium size firms in the economy. Further, these countries have registered best success in promoting entrepreneurship as one of the main issues for the realization of the Lisbon agenda and Europe 2020.

In conclusion, the European social model has not gone, because there has never been such a model. The model of the social market economy however has a social welfare system as an asset, rather than a liability.

ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Доц. д-р Десислава Стоилова,
докторант Николай Патонов
Югозападен университет „Н. Рилски” – Благоевград*

1. Въведение

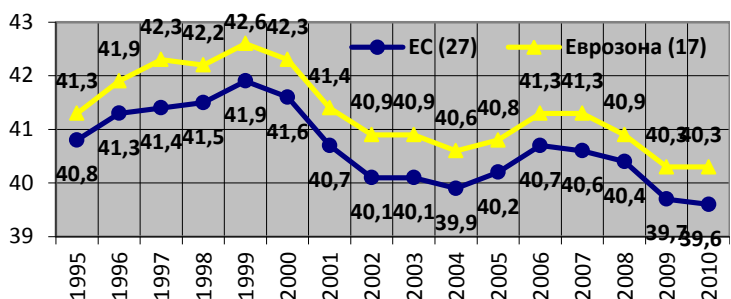
Разработката има за цел да изследва динамиката и промените в структурата на приходите от преки данъци, косвени данъци и социални осигуровки в страните от ЕС (27) в периода 1995-2010 г. Отчетено е влиянието на световната икономическа и финансова криза върху данъчно-осигурителната тежест. Анализирано е въздействието на данъчното облагане върху икономическия растеж.

2. Приходи от данъци и социални осигуровки в страните от ЕС

Данъчните приходи и социално-осигурителните плащания осигуряват 91% от консолидираните държавни приходи в страните от ЕС (27). В резултат на световната икономическа и финансова криза през последните три години данъчно-осигурителната тежест в ЕС намалява. Най-значителен спад в приходите от данъци и социални осигуровки е отчетен в периода 2008-2009 г., като стойността на този показател през 2010 г. достига най-ниската точка за целия анализиран период. По данни на Евростат през последната година посредством данъчните приходи и социалните осигуровки са преразпределени 39.6% от БВП в страните от ЕС (27) и 40.2% от БВП в страните от Еврорезоната.

Могат да се посочат много причини за значителните вариации на приходите от данъци и социални осигуровки през анализирания период, като причините за тези вариации в отделните страни са различни. Сред основните причини са промените в икономическата активност, които се отразяват върху равнищата на заетостта и

продажбите на стоки и услуги, промените в данъчното облагане, които засягат анатомията на данъците, както и промените в стойността на БВП.



Фиг. 1. Динамика на данъчно-осигурителната тежест в ЕС (27) и Еврозоната (17)⁸⁰ в процент от БВП, 1995-2010 г.

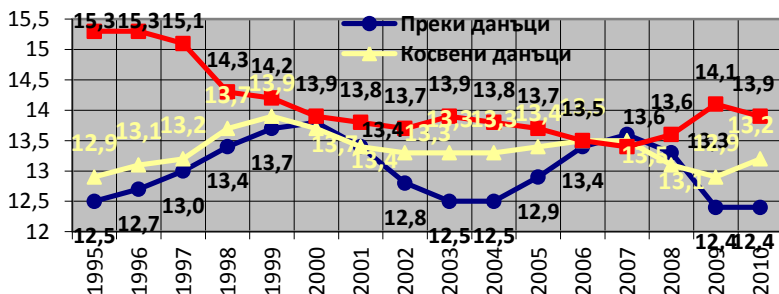
Световната икономическа и финансова криза, успоредно с мерките на антикризисната фискална политика, прилагани от държавите членки на ЕС (27) оказаха силно въздействие върху размера и структурата на данъчно-осигурителните приходи през последните три години от анализирания период.

В сравнителен план през 2010г. данъчно-осигурителната тежест, измерена като относителен дял от БВП, достига най-високи стойности в Дания (48.5%), Белгия (46.4%) и Швеция (46.3%). Новите страни членки традиционно отчитат по-ниски от средното за ЕС (27) равнища на данъчно-осигурителна тежест. Най-ниски стойности са регистрирани в Латвия (27.5%), Литва (27.4%) и България (27.4%). Най-високото равнище на данъчно-осигурителна тежест сред новите страни членки е отчетено в Словения (38.2%). Сред старите страни членки Ирландия (29.8%), Испания (32.9%) и Гърция (33.2%) отчитат най-ниски равнища на приходите от данъци и социални осигуровки.

През 2010г. данъчно-осигурителната тежест в ЕС (27) е разпределена сравнително равномерно между преките данъци (31.2%), косвените данъци (33.3%) и социалните осигуровки

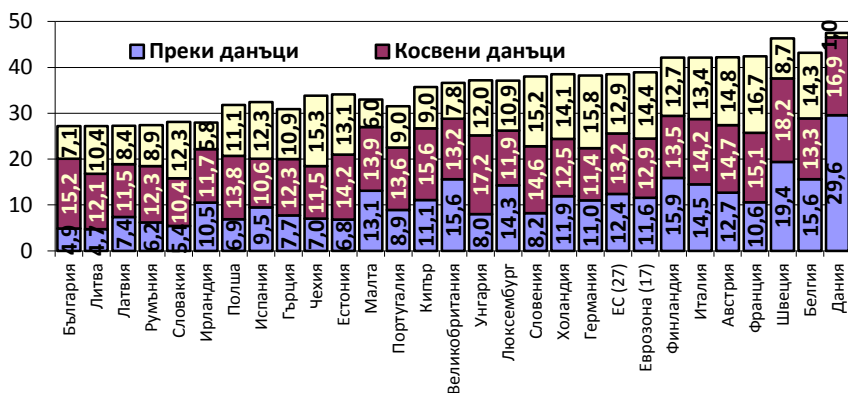
⁸⁰ Еврозоната включва съответно 11 държави през 2000 г., 12 - през 2006 г., 13 - през 2007г., 15 - през 2008 г., 16 - през 2010 г. и 17 - през 2011 г.

(35.1%). В периода 2007-2009г. приходите от преки данъци намаляват с изпреварващи темпове спрямо намалението на БВП, основно поради икономическата криза, която засегна печалбите на фирмите и доходите на населението. Като цяло, косвените данъци запазват сравнително постоянен дял от общата данъчно-осигурителна тежест през анализирания период.



Фиг. 2. Динамика на основните компоненти на данъчно-осигурителната система в ЕС (27), процент от БВП, 1995-2010 г.

През 2010 г. посредством косвени данъци в страните от ЕС (27) се преразпределят 13.2% от БВП, с помощта на преките данъци се изземва 12.4% от БВП, а внесените социални осигуровки представляват 13.9% от БВП. Поради различните данъчно-осигурителни системи, приходите от преки данъци, косвени данъци и социални осигуровки варират значително в отделните страни.



Фиг. 3. Структура на данъчно-осигурителната система в страните от ЕС (27) в процент от БВП, 2010 г.

Най-високи стойности на приходите от косвени данъци спрямо БВП са регистрирани в Швеция (18.2%) и Дания (16.9%) успоредно с високото общо ниво на данъчно облагане в тези страни. Също така високи са стойностите на приходите от косвени данъци в Унгария (17.2%), въпреки че общото данъчно бреме в страната намалява. Най-ниско равнище на приходите от косвени данъци като процент от БВП е отчетено в Испания (10.6%).

Най-високо равнище на приходите от преки данъци като процент от БВП е налице в Дания (29.6%), което се дължи на факта, че преобладаващата част от социалните разходи се финансират от данъците върху доходите. Сред страните с висок относителен дял на приходите от преки данъци се нареждат Швеция (19.4%), Финландия (15.9%), Белгия (15.6%) и Великобритания (15.6%). На другия край на скалата са Литва (4.7%) и България (4.9%), които акумулират в държавния бюджет изключително малка част от БВП посредством преки данъци.

3. Емпиричен анализ на въздействието на данъчното облагане върху икономическия растеж в страните от Европейския съюз

3.1. Концептуална рамка и емпирична методология

Подходяща концептуална рамка за целите на изследването на въздействието на данъчното облагане и бюджетните разходи върху икономическия растеж се явява ендогенния растежен модел на Баро⁸¹ и неговото доразвитие от Дейвуди и Зу. В изследването, в което моделът е доразвит, се стига до извода, че "в дългосрочен план нормата на нарастване на БВП на човек от населението е функция на данъчната ставка и дяловете на разходите, извършени на различните нива на управление"⁸².

На тази основа може да се построи регресионен модел, в който нормата на годишно нарастване на БВП на човек от населението е

⁸¹ Barro, Robert J., and Xavier Sala-I-Martin, (1992), "Convergence," *Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 2, April, pp. 223-251.

⁸² Davoodi, H., Zou, H., Fiscal decentralization and economic growth: A cross-country study, *Journal of Urban Economics* 43 (1998) 244–257, p. 247

възприета като зависима променлива, а като независими, съответно - приходите на консолидирания бюджет от данъци и социални осигуровки и извършените бюджетни разходи. Двете независими променливи са изчислени като процент от БВП. Така уравнението придобива следния вид:

$$(1) \quad y_{it} = b_1 + b_2 T_{it} + b_4 X_{it} + \varepsilon_{it}$$

където: с y_{it} е означена годишната норма на нарастване на БВП за всяка страна и година, с T_{it} са означени приходите от данъци, като в хода на изчислителната процедура на мястото на тази променлива се залагат: 1) приходите от основните преки данъци, 2) приходите от основните косвени данъци, и 3) съвкупните приходи от данъци и осигуровки, което е извършено с цел да се направи сравнение между ефекта от приходите от двата вида данъци. Бюджетните разходи за всяка страна и година са означени с X_{it} . "Случайният компонент" в уравнението е означен с ε_{it} . Параметрите на регресионното уравнение са b_1, b_2, b_3 .

3.2. Резултати от регресионния анализ

Резултатите от регресионния анализ са презентирани в Таблица 1. В Модел 1 е анализирано въздействието на бюджетните разходи върху нарастването на БВП на човек от населението. Адекватността на модела е потвърдена от резултатите от тестовете за адекватност. Коефициентът, чрез който се изразява влиянието на държавните разходи върху икономическия растеж има отрицателен знак и е статистически значим при ниво от 1%, което го превръща в надеждно емпирично доказателство за отрицателното въздействие на общия размер на бюджетните разходи върху растежа. Това показва, че извършването на разходи от държавите от ЕС (27) не се характеризира с висока ефективност. Тествана е хипотеза за нелинейност на връзката. Потвърдено е наличието на квадратична връзка, която в комбинация с отрицателния знак, предполага, че при увеличаване на разходите отрицателното въздействие от тях намалява до точката на обръщане, след която отново започва да се увеличава.

В Модел 2 е анализирано въздействието на основни преки

данъци и осигуровки върху годишното нарастване на БВП на човек от населението. Тествани са хипотези за нелинейност на връзките при приходите от отделните видове данъци, но те не са потвърдени. Приходите от имуществените данъци се характеризират с позитивно влияние, но коефициентът, чрез който то се изразява, не е статистически значим. Коефициентите за приходите от подоходни данъци и осигуровки са статистически значими съответно при ниво от 1% и 5%. Това потвърждава допускането за ефективно подоходно облагане в страните от ЕС (27).

Таблица 1

**Резултати от регресионния анализ по данни за ЕС (27)
за периода 1996 - 2010 г.**

Предиктор	Модел 1	Модел 2	Модел 3	Модел 4
(Константа)	7.935*** (12.438)	6.422*** (7.495)	6.002*** (8.097)	7.741*** (12.592)
Съвкупни бюджетни разходи (% от БВП) ^2	-0.002*** (-8.198)	-0.004*** (-8.243)	-0.003*** (-9.846)	-0.005*** (-9.469)
Приходи от данъци върху земя, сгради и други структури (% от БВП)		0.414 (1.173)		
Приходи от данъци върху индивидуалния доход (% от БВП)		0.193*** (3.430)		
Приходи от социални осигуровки (% от БВП)		0.157** (2.433)		
Приходи от данъци върху производството и вноса (% от БВП)^2			0.023*** (4.675)	
Приходи от данък върху добавената стойност (% от БВП)			-5.86E-05 (-1.486)	
Съвкупни приходи от данъци и осигуровки (% от БВП)^2				0.003*** (5.575)
R-squared	0.152671	0.184379	0.209995	0.218013
Adjusted R-squared	0.150399	0.175561	0.203607	0.213809
Durbin-Watson stat	1.266440	1.280357	1.324934	1.310475
F-statistic	67.20675	20.91051	32.87245	51.85571
Prob(F-statistic)	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Наблюдения:	375	375	375	375

Източник: Евростат, Изчисления на автора

Бележка: резултат от t-тест в скобите. От извадката са изключени:

Малта и Финландия*** значим при ниво 1%; ** значим при ниво 5%; * значим при ниво 10%

В модел 3 е извършен анализ на въздействието на акумулираните приходи от косвените данъци върху икономическия растеж, като за независими променливи са възприети приходите от различните форми на данъци върху производството и вноса на стоки (акцизи и мита) и данък върху добавената стойност. Квадратичната връзка на приходите от данъци върху производството и вноса показва, че в условията на неизменен размер на бюджетните разходи ефективността от повишаването на размера на акумулираните чрез тези данъци приходи ще нараства до точката на обръщане, след която всяко последващо увеличение на приходите ще води до негативни последици и забавяне на икономическия растеж. Това може да се обясни с обстоятелството, че началното увеличение на приходите в бюджета води до намаляване на трудностите при изпълнение на разходната му част, което предполага повишаване на финансовата стабилност, но с по-нататъшното увеличаване на тези приходи се създават условия за проявяване на забавящия ефект на формирането на бюджетни излишъци по линия на изземването на ликвидност от икономическите агенти по данъчен път. Статистическата значимост на регресионния коефициент е на ниво от 1%. В съответствие с предвижданията на конвенционалната икономическа логика е полученият регресионен коефициент, чрез който се изразява влиянието на бюджетните приходи, които се акумулират посредством прилагане на данъци върху добавената стойност. Коефициентът не е статистически значим, което означава, че не може да се приеме за надеждно емпирично доказателство.

В модел 4 като независима променлива е възприета общата данъчна тежест, измерена чрез акумулираните бюджетните приходи от всички видове данъци и осигуровки. Незначителният положителен коефициент подкрепя допусканията за стимулиращото растежа въздействие на увеличаването на данъчно-осигурителните приходи за бюджета в условията на неизменен размер на бюджетните разходи. Обяснението на този резултат лежи в

плоскостта на финансовото укрепване на публичната власт. Потвърдената хипотеза за наличие на квадратична връзка подсказва, че увеличаването на ефективността и стимулиращото въздействие върху икономическия растеж на нарастващия обем на приходите се прекъсва в точката на обръщане. След тази точка, при неизменен размер на разходите, всяко увеличаване на данъчните приходи ще води до забавяне на икономическия растеж в резултат на формирането на излишъци и проявяване на негативните ефекти от изземването на ликвидни средства от икономическите агенти.

Емиричните резултати показват по-ясно и по-силно изразено въздействие на преките данъци върху икономическия растеж. Това се дължи на по-високата ефективност от акумулирането на средства в бюджета по пътя на облагането на богатството. Сравнението между получените резултати за двата типа данъци потвърждава допусканията за по-слаба ефективност на косвените данъци в сравнение с преките данъци като метод за акумулиране на приходи в държавния бюджет. Това се дължи на голямата степен на несправедливост на косвените данъци, от една страна, и на предизвикването от тях свиване на производството и продажбите, от друга.

4. Заключение

От направения емпиричен анализ е видно, че от гледна точка стимулиране на икономическия растеж в страните от ЕС по-ефективно е изграждането на данъчна система, основана на преобладаващ дял на бюджетните приходи от преки данъци. Това е насока на активност, която ще изиграе важна роля при възстановяването на икономическия растеж в Общността и преодоляване на неблагоприятните последици от кризисните процеси.

Литература

1. Barro, Robert J., and Xavier Sala-I-Martin, (1992), "Convergence,"

- Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 2, April, pp. 223-251.
2. Davoodi. H, Zou. H, Fiscal decentralization and economic growth: A cross-country study, *Journal of Urban Economics* 43 (1998) 244–257.
 3. Eurostat. Data Explorer. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/>

АКТУАЛИЗИРАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ФУНКЦИИ НА СЪВРЕМЕННАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

Доц. д-р Евгений Стоянов

Колеж по икономика и администрация - Пловдив

Една от основните функции, които реализира съвременната организация е финансовата. Спорен е въпросът дали е водеща и най-важна, но фокусът на общественото внимание върху тази особена организационна функционалност е оправдан най-вече от възможността по финансов път оптимално точно да се метрифицира преобладаващата част от заявените намерения и претенции на заинтересованите страни.

Възприема се, че финансовата функция е логически организирана съвкупност от процеси, подчинени на технологична обосновка, които: способстват за получаване на отговори чрез финансов анализ; управляват приходно-разходната част; проследяват промените във финансовата наличност; регулират движение на парични потоци; контролират условията на финансиране; осъществяват финансов анализ на проекти и инвестиции; формират бюджет и бюджетна политика; регистрират всяка операция и разпределят заработеното.

Като основна роля на финансовата функция може да се посочи балансираната оптимизация при използването на ресурси. По този повод е целесъобразно: организиране на ефективност процеси, резултати и стратегия; създаване на целесъобразно функционална структура; обвързване на всяка операция с персонална отговорност; организиране на връзка между резултати и възнаграждения и реинженеринг на идеята за учещата се организация.

При анализ на ефективността на съществуващата финансова функция или при създаване на нова традиционно възникват въпроси като: Първо. Каква е ролята на финансовата функция? Второ. Как се измерва нейната ефективност? Трето. Какъв е нейният оптимален модел? Четвърто. Каква е ролята на отговорност?

Добре конструираната финансова функция е задължително условие за успешно развитие. Критичният поглед върху финансово обоснованата функционалност на организацията дава представа, че като индикатори за липса на ефективност могат да бъдат посочени няколко индикатора: липса на систематизирана и достоверна информация за финансовото състояние; нереалната калкулация; липсата на баланс между приходи и разходи и безотговорното отношение към инфлационни и други процеси, протичащи във външната среда. Тълкуването за поведението на споменатите индикатори намира пряко отражение върху развитието на организационните процеси.

В инвестиционния процес при отсъствие на ефективна финансова функция трудно се привличат средства. Състоянието на финансовата функция има ключова роля за формиране на интерес от страна на инвеститори и изграждане на впечатление за устойчив климат.

По отношение на данъчното поведение отговорно може да се твърди, че лошо организирания документооборот е доказателство за неработеща финансова функция. Това рефлектира в създаването на лош социален и кредитен имидж и налагането на финансови санкции.

В процеса по управление на ръста и устойчивото развитие без персонифициране на отговорност и строг контрол обикновено финансовата функция се разпада или предизвиква тежки сътресения.

При споделените обстоятелства е напълно естествено финансовата функция на съвременната организация да се реорганизира. Промяната е процесно ориентирана. Принципно като процес се възприема последователността от действия (процедури), които в своята съвкупност облекчават извършването на конкретна операция.

Изграждането и усавършенстването на организационната структура, релевантни на протичащи основни процеси, се реализира по ред причини, а именно: процесите, а не функциите определят характера на дейността; процесите, възприемани в организирана

съвкупност предоставят условия за завършване на операциите; усавършенстването на процесите с течение на времето, не става стремително като промените в структурата на другите ресурси; основополагащите процеси продължават да се реализират и след прекратяване на дейността дори и на ключови мениджъри; целият работещ персонал усеща ограничения, произтичащи от липсата на оптималност дори в един процес.

В този ред на мисли включително и финансовият процес, а не функция е редно да бъде ангажиран със създаването на продукта или услугата при оптимална адекватност на тенденции и регистрирани сигнали. Всички необходими процеси е естествено да се ревизират и реорганизируют при всяко реструктуриране на финансовите служби. Процесите се явяват като фактор в усавършенстване на организационната ефективност, регулатор при разпределяне на отговорността и балансиращ механизъм за конфликт на интереси.

Въпреки, че процесноориентираният подход за анализ на организационното развитие е значим, универсален и много по-разпространен промените в икономическата действителност налагат и друг тип механизъм за организационно усавършенстване. Фокусът на организационно оптимизиране се измества от основополагащите процеси към заявената стратегия. Утвърждаването на новата стратегически ориентирана организация е предпоставено от две особености. Първо. Финансовото измерване не може да формира цялостна представа за организационното състояние и потенциал. Второ. Нематериалните фактори на успех придобиват критериално значение⁸³.

Макар, че няма модерна организация при която да не протичат процеси и на тази база да се създава стратегия е редно да се уточни, че по този признак, съобразно механизмите на организационно развитие може би е по-удачно да се дефинират два типа финансова функция – традиционна (процесноориентирана) и модерна (стратегическа).

⁸³ Симеонов О., Ламбовска М., Системи за управленски контрол, Екс-прес, 2011, стр.233

Анализът на традиционното разбиране за финансова функционалност разкрива, че структурирането е осъществено от обединяването на четири основни цикъла: на разходите; производствен цикъл; на доходите и цикъл на финансиране / инвестиции.

От организационна гледна точка дейността на всяка производствена структура може да се анализира на тази база, т.е. елементите на финансовата функция присъстват във всичките четири споменати цикли. Най-общо финансовата функция се възприема като съвкупност от всички процеси, които са свързани с генерирането на доходи и извършването на разходи. От управленска гледна точка финансовата функция обосновава присъствието и дейността на вътрешноорганизационна финансово-контролна система чиито субект е финансово-счетоводния отдел и в неговите правомощия основна част заема контрола върху ефективността на паричните потоци.

В структурата на модерната финансова функция освен традиционния състав се наблюдава осезаемо присъствие на нови и различни по характер фактори на организационен успех. В последните години всяка една организация може да интерпретира реалната си стойност само като мобилизира своите нематериални активи.

През последните десетилетия се наблюдава тенденция на изместване на фокуса от икономика, основана на материалните активи и ориентирана към крайния продукт, към икономика, основана на нематериалните активи, познанията и обслужването. Дори и след затихването на бума на NASDAQ и дотком компаниите нематериалните активи, които не се метрифицират чрез финансовите системи на организациите формират над 75% от стойността на съвременните водещи и печелещи организации⁸⁴.

В структурата на активите средния размер на материалните активи, или чистата счетоводна стойност без задълженията формира по-малко от 25% от пазарната стойност на организациите. Както на

⁸⁴ Олве Н., Пери К., К. Рой, Ж. Рой, Баланс между стратегией и контролем, / пер. с англ./ М., 2003, с.9

макроикономическо, така и на микроикономическото ниво нематериалните активи играят решаваща роля за създаване на дългосрочна стойност. Най-общо за същността на нематериалните активи може да се каже, че те нямат физическо измерване, но се очакват от тях изгоди и ползи.

Съгласно Международните счетоводни стандарти (IAS) и българското счетоводно отчитане нематериалните активи представляват сами по себе си извънборотни нематериални средства, участващи в производствения процес и принадлежащи на предприятието по право на собственост. Те нямат физически характеристики, но притежават ценност от гледна точка на обосноваването върху тях приоритети, права и привилегии. Нематериалните активи са секретът, предопределящ устойчивост в процеса по създаване на стойност.

Теорията за стратегически ориентираната организация⁸⁵ разглежда нематериалните активи като триединство от следните категории:

I. Човешки капитал – умения, талант и познания на служителите;

II. Информационен капитал – база данни, информационни системи, мрежи и технологична инфраструктура.

III. Организационен капитал – култура, имидж, лидерство, синхрон на служителите, работа в екип и управление на познанието.

Характерно е, че нито един от изброените нематериални активи не може да бъде измерван отделно и независимо от останалите. Стойността на нематериалните активи е резултат от градивната им роля и конкретна способност да спомагат организациите да реализират своите стратегии.

На пръв поглед измерването на абстрактните по характер активи изглежда практически невъзможно, но все пак съществуват някои ясни принципи за оценка. Нематериалните активи не трябва да бъдат измервани според средствата, вложени в тяхното развитие,

⁸⁵ Каплан Р., Дж. Нортон, Организация ориентирующая на стратегию, /пер. с англ./, М, 2004, с.77

нито стойността им следва да бъде определяна от независими параметри, описващи финансов еквивалент или потенциал. Търсената за метрифициране стойност зависи от синхрона на конкретния актив и организационната стратегия, или взаимоотношенията между организационните приоритети. Що се отнася до измерването на нематериалните активи добрите практики на базата на модерни моделни конструкции се възползват от принципите за измерване на материалните и финансови активи, прилагани при счетоводния баланс⁸⁶. При тези условия човешкият, информационният и организационният капитал се трансформират бързо в парични средства и в най-ликвидните активи.

В този ред на мисли, възможността или евентуалният потенциал придобиват характеристиката на своеобразна готовност на нематериалните активи за поддържане и реализация на стратегията. Именно обосновавайки се на посочената база може да бъде структурирана рамка за измерване и контрол на нематериалните активи, т.е. и организациите и обществото стават участник и свидетел в преосмислянето на финансовата функция.

В концептуалната основа на тази рамка се разграничават черти на една активна система за управленски контрол. Основание за това твърдение се откриват от една страна в появата и утвърждаването на нов елемент от структурата на субектната страна на системата в лицето на центровете на отговорност, а от друга в промяната на инструментариума изразена с утвърждаването на нов модел като балансираната карта.

Центърът на отговорност е област на конкретна активност и предметна ангажираност в организацията, за управлението на която са делегирани правомощия на даден мениджър. Същността на правомощията отразява правоотношенията и отговорностите по дейностите на конкретния център. Важно е да се отбележи, че центровете по отговорност са сегменти от неформалната организационна структура и често имат временен характер. Причина за този белег е функционалната им ангажираност. Поради

⁸⁶ Стоянов Евг., Теория на финансово-стопански анализ, Либра скорп, Бургас, 2012. стр.199

неформалния характер на част от обособените центрове на отговорност не винаги менажерите и отговорните лица са едни и същи. Тази характеристика от управленска гледна точка е залегнала при формулирането на критериите по персонифициране на отговорността.

Част от делегираните правомощия на всеки център са свързани органично с процеса по вземане на решения. Значимостта на взетите решения се предопределя от позицията на центъра в системата. Осъзнавайки моралния, психологическия и най-вече финансов ефект на отговорността като фактор при вземането на решения, в тези центрове се осъществява управление и контрол върху самата отговорност, а системите на управленския контрол реално осчетоводяват материалната и нематериалната същност на отговорността, надхвърляйки рамките на финансово-счетоводния инструментариум. Този факт потвърждава задълбочаване в развитието на тенденцията по изместване на вниманието от материални към нематериални фактори за успех.

За балансираната карта може да се каже, че в сравнение с разпространените до началото на 90-те години управленски модели, променя логиката по структурирането на функционални показатели. В това отношение моделът е повлиян от теорията на заинтересованите страни, постулираща стремеж на организацията за задоволяване на изискванията на основните агенти. В резултат, картата дефинира няколко перспективи – финанси, потребители, вътрешни бизнес процеси, обучение и развитие на персонала.

Развитието на картата като инструмент за измерване отбелязва различни етапи на усъвършенстване, които са свързани с обогатяването на включените в нея параметри и изследването на връзките и зависимостите между тях. На основата на осмислянето на новите фактори на успех се разширява и уточнява кръгът на включените в картата показатели. Централно място в процеса заема внимание на организациите да изследват зависимостите между различните показатели и да ги ранжират според стратегията си.

Еволюцията на модела е стимулирана от развитието на компютърно подпомогнати управленски решения.

Информационните технологии, свързани с картата по правило все още не са интегрирани органично към системите от типа ERP⁸⁷, но в редица случаи функционират паралелно като ключов модул на управленските системи.

Моделът на балансираните карти същевременно отчита господстващата роля на теорията за нарастване на стойността в бизнес организациите и съответно на перспективата “финанси”. Основополагащо значение за структурирането на модела за всяка организация има изследването на причинно-следствените връзки и зависимости между показателите от другите перспективи и тези от перспективата “финанси”. За разлика от съществуващите преди него управленски модели, обаче моделът на балансираната карта включва в тези зависимости значително по-широк кръг, предимно нематериални показатели. В този смисъл моделът радикално “надгражда” предимно финансовите модели и постига по-комплексно обхващане на факторната обусловеност на успеха на организациите в икономиката на знанието.

Написаното тук дава основание да се формира извода, че развитието на модерната финансова функция на съвременната организация не е самоцел, доказваща наличие на финансови умения, моделна изобретателност и стратегическа прозорливост, а път за успешно усавършенстване и начин да се докаже, че контролът върху интересите е задължителен дори и само по финансови причини.

⁸⁷ Стоянов Евг., Системи за управленски контрол, Либра скорп, Бургас, 2009, стр. 166

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ НА ФИНАСОВАТА И ДЪЛГОВАТА КРИЗА В ИЗНОСА НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

*Гл. ас. д-р Весела Бандакова
Икономически университет - Варна*

Увод

В условията на глобална финансова и дългова криза за Република България развитието на външната търговия е важно условие за ефективното развитие на националната ни икономика. Износът ни е неразделна част от външната политика и търговия. Нейната същност и характеристика се определят основно от целите и задачите на социално-икономическото развитие на страната и на външноикономическите ѝ връзки. Факторите, които оказват влияние върху международната търговия на България са на първо място политическата и икономическата ситуация в страната и в света, конкуренцията на световния пазар, запасите от суровинни ресурси и състоянието на финансовите и валутните пазари.

Износът е съставна част от международната търговия и е съвкупност от търговски, платежни, правни и други отношения между държавите, насочени към размяна на стоки, услуги и други материални и нематериални блага. Икономиката на България трябва да се нагоди към изискванията на съвременните условия на пазара, за да бъде конкурентоспособна.

Целта на разработката е да се анализира и оцени структурата на износа на България за последните десет години от 2001-2010 година. През 2007 г. страната ни стана член на ЕС. Това повлия положително върху развитието на външната ѝ търговия. За представителния период данните са взети от статистически годишници, от БНБ и сайтове в Интернет.

От съотношението на вноса и износа се определя търговското салдо на една държава. Ако износа е по-голям от вноса, то страната ще има положително търговско салдо и обратно.

Износът в състояние на финансова и дългова криза в България е разгледан и сравнен по страни членки на ЕС и други страни от региона и света.

1. Икономически обзор на България в глобалната криза

Началото на 2011 г. бележи възстановяване на икономиката, в сравнение с 2010 г. след като цялата 2009 г. премина под знака на влошаващата се икономическа криза. За 2010 година българската икономика създаде БВП в размер на 70 474 млн. лв., като средният годишен ръст в реално изражение се повиши с 0.2 %, при спад от 5.5 % през 2009 г. Динамиката на БВП през 2010 г. се определяше от силния растеж на износа, който компенсираше продължаващото, макар и с по-бавни темпове, свиване на вътрешното търсене и потребление.

Реалният ръст на износа на стоки и услуги през 2010 г. възлезе на 16.2 %.

Основното събитие в развитието на българската икономика през 2010 г. е силната активност на българските предприятия на външните пазари, съпроводена с успешен процес на реструктуриране на фирмено ниво в посока по-висока производителност на труда и по-висока ефективност на трудовия ресурс.

През годината тенденцията към спад беше преодоляна, като през последните две тримесечия показателят беше положителен, а за четвъртото достигна 2.8% спрямо същия период на предходната година.

Растежа на износа се ускори до 16.2%, а поради спада на вътрешното търсене възстановяването на вноса беше по-умерено – с 4.5%. Нетният растеж на износа спрямо реалния БВП за 2010 г. възлезе на 5.2%.

Ние сме една от най-бедните членки на Европейския съюз, но през последните години брутният ни вътрешен продукт и износа се увеличиха. От направените сравнения се вижда, че България ще успее да се справи с дълбоката финансова и дългова криза, която се усеща в повечето държави в Европа и света.

2. Оценка структурата на износа на Република България

Оценка на структурата на износа за ЕС, по основни групи партньори.

Таблица 1

Износ - основни търговски партньори от ЕС и присъединили се страни членки от 1 май 2004 г. (млн. евро)

Държава/Години	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Европейски съюз - 27 в т. ч.:	3468.0	3762.9	4213.7	4970.9	5701.8	7286.6	8219.8	9104.0	7586.6	9462.2
Европейски съюз - 15 в т. ч. ⁸⁸	3129.0	3376.4	3769.9	4331.7	4874.7	6052.3	6649.5	7057.2	5922.7	7106.8
Австрия	95.2	101.4	134.7	175.8	177.8	233.4	250.5	312.9	229.5	293.8
Белгия	279.5	291.1	404.7	474.4	564.2	787.3	835.6	897.3	663.8	587.3
Дания	28.9	27.5	25.4	26.8	29.6	37.1	32.9	41.4	35.3	57.5
Финландия	8.0	9.6	9.9	9.4	10.9	51.2	36.4	28.4	19.5	27.3
Франция	320.5	324.3	338.2	359.2	435.4	503.8	538.5	629.6	524.1	628.4
Германия	545.1	578.7	718.2	816.1	928.9	1162.6	1389.1	1383.3	1320.4	1658.7
Гърция	501.2	557.9	691.4	794.0	891.2	1072.7	1229.5	1508.5	1117.8	1236.8
Ирландия	8.9	11.6	12.3	13.7	8.1	11.1	14.8	13.0	8.0	8.6
Италия	855.1	934.5	935.2	1043.2	1132.5	1216.5	1392.2	1271.9	1092.6	1511.2
Люксембург	6.5	3.0	1.5	1.3	2.3	6.8	4.2	4.7	12.6	20.4
Холандия	89.3	108.0	102.7	101.6	115.3	166.4	162.9	216.2	185.1	234.5
Португалия	21.4	15.9	12.8	12.3	20.5	50.6	21.9	26.4	41.8	45.3
Испания	188.5	204.4	181.1	268.9	307.8	388.1	323.3	334.2	377.0	415.9
Швеция	29.9	32.3	33.1	35.5	41.8	55.6	80.5	70.3	65.5	78.1
Великобритания	151.0	176.4	168.7	199.7	208.3	309.1	337.0	319.1	229.8	303.0
Европейски съюз - нови държави	339.0	386.5	443.9	639.2	827.1	1234.3	1570.2	2046.8	1663.9	2355.3

⁸⁸ Включва държавите-членки на Европейския съюз преди разширяването от 1 май 2004 г.;

членки в т. ч.. ⁸⁹										
Кипър	30.9	30.6	23.0	31.1	90.4	88.7	49.6	93.0	54.3	45.8
Чешка Република	24.4	29.5	37.3	47.0	48.4	81.0	96.4	135.1	94.0	146.4
Естония	3.9	2.6	4.4	3.5	4.6	6.6	4.2	5.2	4.6	10.9
Унгария	37.1	40.7	55.3	69.3	73.8	108.2	143.5	142.5	135.2	198.1
Латвия	6.4	7.2	7.7	7.7	7.3	11.3	18.6	18.5	12.5	16.9
Литва	8.4	8.7	9.5	11.7	13.4	17.1	21.8	26.6	18.9	23.4
Малта	12.7	9.7	6.3	17.7	53.3	82.7	36.1	10.1	6.3	6.3
Полша	38.8	43.8	54.7	80.3	103.3	177.8	222.2	290.3	183.8	267.5
Румъния	144.1	168.7	203.4	316.8	356.8	505.2	660.7	1102.9	1009.9	1417.4
Словашка Република	9.9	18.7	15.9	30.4	33.2	64.2	104.8	102.9	94.7	104.6
Словения	22.2	26.3	26.3	23.7	42.8	91.5	212.5	119.6	49.7	118.0



Графика 1. Износ на Република България към първите 15 страни членки от ЕС и към нови държави членки за периода 2001-2010 година

За изследваният период могат да се направят следните изводи и обобщения по отношение на основните групи търговски партньори и региони. През 2001 година България има дял от една хилядна от

⁸⁹ Съгласно класификация на Евростат, включва новите държави-членки на Европейския съюз, приети от 1 май 2004 г. и от 1 януари 2007 г.

световната търговия със стоки и услуги. В световния износ на стоки българският дял е между 0.1 и 0.07 % с тенденция за намаляване на износа, обратно на световния растеж на износа на стоки за същия период. В износа на услуги България има дял между 0.11 и 0.15 %. За 2001 г. България е заемала 74-то място сред световните износителки според данни на МТЦ/УНКТАД/СТО. Салдото по стокообмена на България е отрицателно и възлиза на около 2 млрд. долара. България търгува средногодишно с около 170 страни, като първите 20 от тях имат дял от 80 % от българския износ и внос, като предимно търгува със страните от Европейския съюз. България има три основни групи държави партньори. На първо място е ЕС с около 65% от българския износ и внос. На второ място са държавите от Югоизточна Европа с дял около 20% от износа и по-малко от 20% при вноса и останалите - други страни от света с дял по-малко от 15% от износа и повече от 30% от вноса.

Таблица 2

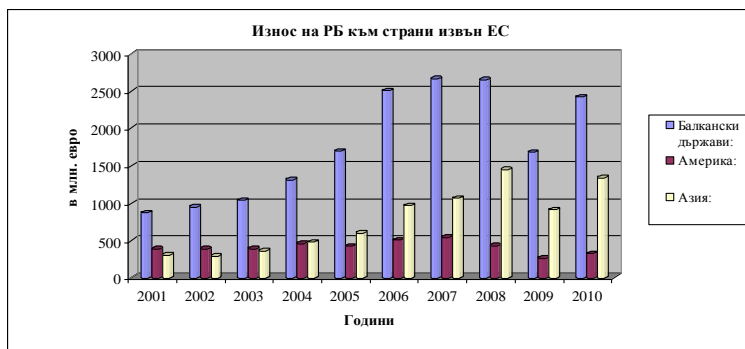
Износ на Република България за периода 2001 - 2010 г. по търговски партньори страни не членки на ЕС. (милиони евро)

Държава/Година	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Балкански държави в т. ч. ⁹⁰	869.8	951.7	1041.5	1314.9	1698.5	2506.9	2666.8	2651.1	1683.8	2423.4
Албания	30.4	40.6	26.7	31.3	50.5	82.1	51.2	72.9	63.5	58.6
Босна и Херцеговина	11.3	11.4	8.6	9.5	54.4	101.5	27.1	52.6	40.3	33.3
Хърватско	6.4	16.6	39.0	33.0	132.5	202.9	125.7	126.9	69.0	81.9
Турция	461.1	565.1	610.2	797.9	990.7	1392.4	1544.3	1338.7	846.5	1317.2
Македония	125.4	134.5	136.7	166.4	188.1	263.9	284.0	342.6	239.2	332.4
Сърбия	235.2	183.6	220.2	276.9	282.3	464.2	629.8	707.0	414.9	586.7
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.7	10.3	10.4	13.3
Америка в т. ч. ⁹¹	386.0	387.0	392.1	461.4	424.1	505.2	543.5	429.6	265.5	324.9
Бразилия	7.8	16.2	17.8	29.5	31.4	21.2	24.5	37.4	12.8	25.0
Канада	21.4	25.7	23.0	29.6	44.9	43.5	55.0	40.5	31.6	27.5

⁹⁰ Балкански държави

⁹¹ Държави от Америка

САЩ	319.1	285.3	297.9	356.7	286.4	341.5	315.2	237.1	182.9	212.0
Азия в т. ч. ⁹²	308.1	294.4	363.9	478.6	601.8	969.2	1068.4	1450.1	910.2	1341.7
Китай	10.8	13.4	54.5	29.8	57.4	62.3	74.7	109.6	96.0	187.4
Грузия	59.4	52.4	39.6	52.0	52.1	78.2	162.8	131.7	95.0	144.1
Япония	14.5	11.5	12.7	11.1	13.9	20.9	26.4	17.9	14.3	16.2
Други държави	373.4	371.1	425.9	465.3	716.4	258.1	299.6	670.2	618.7	825.7



Графика 2

От обобщените данни за външноикономическите партньори на България до 2010 г. се вижда определящата, но не единствена роля на ЕС като пазар за българските стоки. Затова може направи заключение, че евроинтеграцията на България преминава през пазарите на целия свят⁹³.

Както е видно от данните за износа за последните десет години, той бележи тенденция на повишаване. В началото на изследвания период общият стойностен обем на износа е 5714.2 млн. евро, а през 2010 година той е 15 561.2 млн. евро. Най-високи стойности износът има през 2010 година. От данните се вижда, че износът е насочен предимно към страните от ЕС - 9462,2 млн. евро. След тях се нареждат Балканските страни - 2423,4 млн. евро, страните от Азия – 1341,7 млн. евро, Европа – 1183,4 млн. евро и Америка – 324,9 млн. евро за 2010 г.

⁹² Държави от Азия

⁹³ <http://www.capital.bg/ikonomika>

Таблица 3

**Ръст на експорта за периода 2001 – 2010 година
(в млн. евро)**

Наименование/Години	2001	2010
Европейски съюз	3129.0	9462.2
Балкански държави	869.8	2423.4
Азия	308.1	1341.7
Европа	309.0	1183.4
Америка	386.0	324.9



Графика 3

Изводът е, че развитието на износа и увеличаването на неговия обем влияе благоприятно на икономиката на страната и е индикатор за икономическия и растеж.

3. Алтернативи пред износа на Република България в условията на финансовата и дълговата криза.

- стимулиране и преференции за инвеститорите, защото не е достатъчно само да се инвестира. Привличане на нови инвестиции от страната, страните от Европейския съюз, съседни на България страни, Япония, Русия и страните от източния регион и възстановяване на доверието на чуждестранните инвеститори в Българската стабилност.

- стимулиране и увеличаване на производството и износа от

частния сектор към основните ни и нови търговски партньори, и привличане на нови държави от арабския свят;

- приоритетно развитие на финансовите пазари. Възможности за по-гъвкава кредитна система, предоставяне на експортни кредити при изгодни условия;

-решаване на рисковете и унищожителните проблеми, при вземането на решения при увеличаване на политическата и икономическата централизация;

- покупка на държавни облигации от ЕЦБ;

- производство на висококачествени стоки, които да са конкурентоспособни и търсени на външния пазар на стоки;

- подобряване на инфраструктурата, железопътен и въздушен транспорт, речен и морски, с цел по-бързото и качествено пренасяне на стоки и товари за износ;

- по-големи инвестиции за развитие на селското стопанство – растениевъдството и животновъдството, пчеларството, продукцията, от които могат да бъдат едно от основните пера в износа ни.

Литература

1. Дамянов, Ат., Тодоров, К., Марчевски, Ив., Експортен маркетингов мениджмънт, АИ „Ценов” Свищов, 2000
2. <http://www.blitz.bg/news/article>
3. <http://www.minfin.bg>
4. <http://www.minfin.bg/bg/statistics>
5. Статистика на БНБ, /<http://www.bnb.bg/>
6. Национален статистически институт, /<http://www.nsi.bg/>
7. <http://www.capital.bg/ikonomika>

СЪВРЕМЕННИ ЗАПЛАХИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКАТА СИГУРНОСТ НА БЪЛГАРИЯ

*Доц. д-р Антон Маринов
Академия на МВР - София*

Въведение

Икономиката е жизненоважна дейност на всяко общество, държава и личност, което налага оценка на всички възможни външни и вътрешни заплахи за нея. Съвременната икономическа организация на обществото не създава необходимата продуктивност и ресурсна осигуреност. Ето защо, икономическата сигурност се явява един от най-важните национални приоритети. Високото равнище на икономическа сигурност е гарант за суверенитета на страната ни.

Заплахите за икономическа сигурност са явления и процеси, които имат отрицателно въздействие върху икономиката на страната и нарушават интересите на икономическите субекти. От решаващо значение е да се определят реалните заплахи, за да се предложат надеждни и ефективни методи за справяне с тях. Темата за заплахите за икономическата сигурност е изключително актуална за съвременния етап на развитие.

Обект на изследването са съвременните заплахи за икономическата сигурност на България.

Цел на изследването е, след идентифицирането и анализирането на съвременните заплахи за икономическата сигурност на България, да се предложат мерки за противодействието и елиминирането им.

Методите на изследването са: системен подход, събиране, обработка и анализ на информация; системен и сравнителен анализ и др.

Теоретични постановки

Единно мнение до момента по въпроса за дефиницията за икономическата сигурност няма, макар че много наши и

чуждестранни учени са работели по темата. Една от най-разпространените е на руския учен академик Леонид Абалкин⁹⁴, която е обобщаваща и може да се приеме за работна дефиниция. Тя гласи, че *икономическа сигурност е най-важната качествена характеристика на икономическата система, която определя нейната способност да се поддържа нормални условия на живот на населението, устойчиво предоставяне на ресурси за икономическо развитие и последователно прилагане на националните интереси.*

При определянето на обектите и субектите на икономическата сигурност се забелязва съвпадение, т.е. в ролята на обекти и субекти се извяват отделната личност, обществото и държавата.

Правилната оценка за нивото на икономическа сигурност зависи от големината и дълбочината на информацията за настоящата ситуация, нейното въздействие върху секторите на икономиката и като цяло. Тя включва анализ на съвкупност от показатели за икономическа система. Сред най-важните показатели⁹⁵ за **измерване на нивото на икономическа сигурност** са:

✓ **характеристика на ресурсите и зависимост от вноса им:** природни, труд, капитал, интелектуален и технически потенциал на страната;

✓ **анализ на икономически показатели:** икономически растеж, състояние, динамика и структура на БВП и т.н.;

✓ **качеството на живот:** БВП на глава от населението, ниво на неравенството в доходите, предоставянето на обществени услуги и др.

На базата на общоприетите допустими граници за макроикономическите показатели от икономическата теория, може да се изведат допустими граници на показателите за икономическа сигурност в дадена държава като:

✓ **максимално допустимото ниво на спад в икономическата дейност;**

⁹⁴ Абалкин, Л., Лекция в НДК, 22.06.1993, С.

⁹⁵ Терехов, Технологии разведки для бизнеса, www.sec4all.net

✓ максимално допустимото намаление на нивото и *качеството на живот на населението*;

✓ максимално допустимо ниво на спад на *възпроизводство на околната среда*.

Най-висока степен на икономическа сигурност се постига, при условие, че пълният набор от показатели е в рамките на допустимите граници на техните прагове и постигането на един показател в допустимите граници, не е за сметка на другите. Неспазването на допустимите граници води до формиране на негативни и разрушителни тенденции в икономическата сигурност и се появяват заплахи.

Заплахите за икономическата сигурност са многобройни и с висока степен на сложност и неопределеност. Важен момент при анализа на заплахите от икономически характер е състоянието и проблемите на глобалната и регионалната икономическа среда. В зависимост от произхода им, т.е. от къде идват заплахите, условно могат да се разделят на вътрешни и външни.

Пример за **вътрешните заплахи** са нивото на безработицата, разликата в доходите между най-много и най-малко заможни групи, темп на инфлация и др. Доближаване на максимално допустимата стойност показва нарастване на заплахите на социално - икономическата стабилност на обществото, а превишаването - навлизане в зона на нестабилност и социални конфликти.

Външните заплахи могат да са ниво на държавния дълг, загуба на позиции на световния пазар, зависимостта на националната икономика и най-важните сектори от вноса на чужди технологии, компоненти или суровини и др..

Изводът е, че при стойностите на показатели извън допустимите граници националната икономика губи способността за динамично и самостоятелно развитие, конкурентоспособността, появяват се вътрешни и външни заплахи за националната икономика и т.н..

В Стратегията за национална сигурност⁹⁶, в раздела „Политики за финансова и икономическа сигурност“ са набелязани следните

⁹⁶ Стратегия за национална сигурност на Република България, 08.03.2011 г.

цели: осигуряване стабилността на финансовата система, разработване на мерки за ранно предупреждение, запазване на макроикономическата стабилност, насърчаване конкуренцията на финансовия пазар и др.

С помощта на тези цели и с анализ на допълнителни показатели могат да се изведат **съвремените заплахи за икономическата сигурност на България**.

В Стратегията се казва, че процесите на **глобализация** създават условия за развитие на връзките между държавите, но и *задълбочават икономическото и социалното неравенство и демографските диспропорции*. **Кризисните финансови и икономически явления** в света се отразяват негативно не само върху *вътрешната стабилност на държавите*, но и в *международните отношения*.

Към заплахите с икономически характер може да добавим още:

✓ **Ресурсна обезпеченост и промените в климата**. Отражение върху световната и в частност националната икономика ще даде засилващият се недостиг на енергийни и природни ресурси;

✓ **Икономическите възможности на страната**. Държавният бюджет е част от БВП, а размерът му не бива да влияе отрицателно върху възпроизводствените възможности на икономиката. През 2011 г. държавата е събрала под 27% от БВП, докато средното за Европа равнище е около 40%⁹⁷. Това означава, че държавата не се меси в икономическия живот и това е плюс. Остава обаче въпросът за достатъчността им за задоволяване на потребностите ни;

✓ **Ниският икономическия растеж** може да затрудни финансирането на държавния дълг на международните пазари и да доведе до увеличаване безработицата. В комбинация с непопулярните **реформи и бюджетните ограничения** (увеличаването на възрастта за пенсиониране, намаляването на субсидиите за земеделие и съкращенията в железопътния сектор и др.) може да засили общественото недоволство. Финансовото министерство прогнозира икономически растеж от 1,4% за 2012

⁹⁷ Ройтерс за политическите рискове за България, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.

година спрямо 1,7% през 2011 г.⁹⁸ Слабият растеж ще застраши целта на правителството за достигане на **жизнените стандарти** на останалите страни от ЕС;

✓ **Демографската криза и влошаващото се образование** са следващата заплаха. Все повече млади хора заминават да учат в чужбина, а нивото на българското образование пада. Това налага да се фокусираме върху реформите в образованието и мотивацията на младите хора за оставането им в България;

✓ **Безработицата** нарасна до 11,5% през 2011 г.⁹⁹, след като над 430 хил. работни места бяха закрити от началото на икономическата криза през 2009 г.;

✓ **Банковата система** - 30% от банките¹⁰⁰ в България са с гръцки собственици, което може да направи трудно и скъпо навлизането на световните пазари (лихвения %), въпреки предпазливата фискална политика и ниските нива на дълга;

✓ България е **най-бедната държава-членка** на ЕС, но и една от страните с **най-нисък дълг**;

✓ **Износът**, който извади България от рецесията през 2010 г., вероятно ще намалее през 2012 г. заради слабия растеж на ключовия пазар - Евроната¹⁰¹;

✓ **Корупцията и организираната престъпност** продължават да разяждат България 22 години след рухването на социализма, което отблъсква инвеститорите и затруднява икономическия растеж;

✓ Българите са десети по нещастие в света¹⁰². Богатите страни са сред най-щастливите нации, но по-важни от размера на доходите са **политическата свобода и липсата на корупция**. С течение на времето и промяната на **жизнения стандарт**, щастието в някои страни се е покачило. **Психичното здраве и стабилният семеен живот** също са фактори, които влияят на щастието във всяка страна.

⁹⁸ Ройтерс за политическите рискове за България, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.

⁹⁹ Ройтерс за политическите рискове за България, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.

¹⁰⁰ Дянков: Гърция е опасна за нас, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.

¹⁰¹ Ангелов Г., старши икономист в Института „Отворено общество”,

<http://www.vesti.bg/>, 2012 г.

¹⁰² ООН: Българите са десети по нещастие в света, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.

При анализа на доклада на Институт „Отворено общество“¹⁰³ се забелязва, че България, пет години след присъединяването ѝ към Европейския съюз (ЕС) е по-близо до кандидатките за членство от Западните Балкани, отколкото до „отличничките“ в блока, т.е. изоставаме.

Анализаторите на Института са подготвили т. нар. „Индекс на настигането“, който съпоставя постиженията на 35 европейски държави (страни членки и страни кандидатки за членство в ЕС) по четири категории: **икономика, жизнен стандарт, демокрация и добро управление.**

От страните членки на ЕС единствено Румъния се представя по-зле от нас, но разликата между двете е минимална. България изостава по важни показатели като **качество на живот, образование и здравеопазване.** Като качество на здраваната система България дори се нарежда след Албания.

От друга страна публичните финанси, данъците и търговията се явяват към момента **силните страни на българската икономика.**

Мерки

На база извършения анализ могат да се изведат следните мерки:

✓ Главна задача на **държавата е да гарантира определено равнище на икономическа сигурност** като прогнозира и елиминира възникването и развитието на различни заплахи. Чрез умело използване на макроикономическите лостове ще се осъществи идеята за възпроизводство на икономическа сигурност в цялата икономика.

✓ **Гарантиране на конкурентоспособност** на националната икономика или на нейни водещи отрасли в глобалната икономика. Това изисква да се определят **дългосрочните (стратегически) икономически цели и интереси на нацията,** както и да се осигурят определени (като количество и качество) ресурси за постигането на тази цел.

✓ Постигане на **макроикономическа стабилност, създаване**

¹⁰³ Кога ще ги стигнем европейците?, Проучване на „Отворено общество“, <http://www.jobs.bg/>, 25 Януари, 2012 г.

на условия за икономически растеж и повишаване на качеството на живота на населението, като активно и успешно трябва да се използват **инструментите на фискалната и монетарната политики, политиката по доходите, политиката по заетостта** и т.н.

✓ Изграждане на **моделите за поведение** на основата на оценка на системата на националните икономически интереси.

✓ Възможностите на икономиката да се защитава от **външните заплахи** се крият в лостовете на макроикономическата политика на държавата и най-вече във **външнотърговските регулатори**, както и в активното ѝ участие в различни интеграционни структури.

Заклучение

Заплахите за икономическата сигурност се свързват с възможността да се причинят сериозни щети на стопанството или да не се реализират целите, поставени пред националната икономика.

Дълбоката криза в нашето общество, значително усложнява решаването на проблемите, свързани с отразяването на заплахите за икономическата сигурност. В крайна сметка, ако икономиката не се развива, рязко намалява възможността за нейното оцеляване и устояването на вътрешните и външните заплахи.

Макар често източниците на заплахи да са повече или по-малко вероятни и да бъдат разположени в близък или далечен времеви хоризонт, не е задължително те да бъдат видими и непосредствени, за да се осъществява държавна политика за тяхното недопускане и елиминиране. Важна роля в този процес играе идентифицирането им, тъй като когато те са неясни, не могат да се предвидят адекватни мерки за тяхното отстраняване.

Често пъти елиминирането и разрешаването на определени заплахи води до възникването на други или на подобни, но на качествено ново равнище.

Създаването и използването на мониторинга на икономическата сигурност дава възможност на органите на държавно управление да формират икономическата политика на

държавата ни в предвидими граници.

Литература

1. Ангелов Г., старши икономист в Института „Отворено общество”, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.
2. Дянков: Гърция е опасна за нас, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.
3. Абалкин, Л., Лекция в НДК, 22.06.1993, С.
4. Терехов, Технологии разведки для бизнеса, www.sec4all.net
5. Стратегия за национална сигурност на Република България, 08.03.2011 г.
6. Кога ще ги стигнем европейците?, Проучване на „Отворено общество”, <http://www.jobs.bg/>, 25 Януари, 2012 г.
7. Ройтерс за политическите рискове за България, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.
8. ООН: Българите са десети по нещастие в света, <http://www.vesti.bg/>, 2012 г.

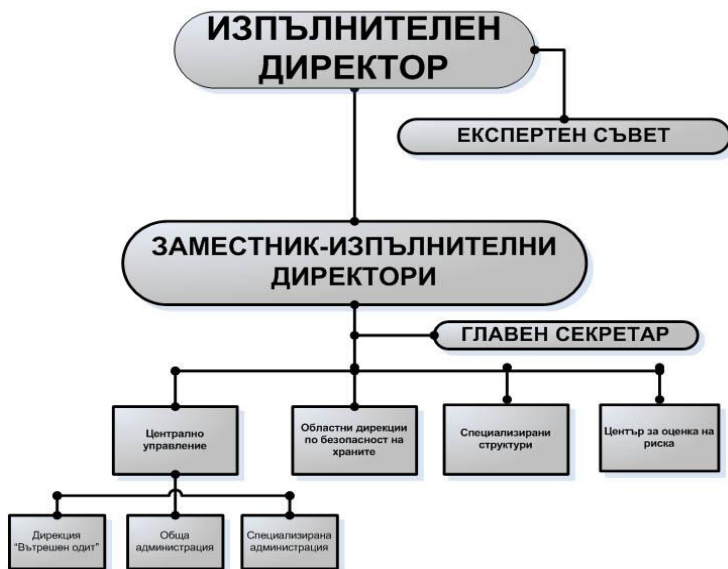
ИНСТИТУЦИОНАЛНА РАМКА ЗА РАЗВИТИЕ НА РАСТИТЕЛНАТА ЗАЩИТА В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Гергана Славова
Икономически университет - Варна

Основните правителствени институции, имащи пряко влияние върху съществуването и управлението на растителнозащитната дейност в България са: Министерството на земеделието и храните (МЗХ) и принадлежащия към него фонд “Земеделие”. Поради спецификата на предлаганите от растителнозащитните фирми (РЗФ) продукти, отношение към тяхната дейност имат министерството на вътрешните работи (МВР) и министерството на здравеопазването. Тъй като РЗФ извършват основно търговска дейност с РЗ препарати и са икономически формации, тяхната дейност е и под стриктното наблюдение на министерството на икономиката (МИ) и министерството на околната среда и водите.

До началото на 2011 г., основен контролен орган отговарящ пряко за РЗ дейност в страната е националната служба за растителна защита (НСРЗ) и нейните регионални поделения, известни като регионални служби по растителна защита (РСРЗ). От началото на 2011, основен държавен орган в областта на растителната защита е Българска агенция за Безопасност на храните - БАБХ. Тя контролира 647 хил. обекта в страната, които имат отношение към производството и продажбата на храни. Агенцията обединява в своята структура: Национална служба за растителна защита; Национална ветеринарномедицинска служба; Национална служба по зърното и фуражите; Част от РИОКОЗ и Областните дирекции „Земеделие“. Нейните служители, следят качеството на храните и суровините от посевите, тяхната растителна защита, прилагането на ветеринарни и фитосанитарни мерки, до магазините и заведенията за хранене. Контролът на съдържанието на храните се осъществява в общо 11 референтни лаборатории, разположени в цялата страна. Агенцията работи и на осем гранични пункта за обединен контрол

на всички видове растително защитни продукти и крайна продукция, на територията на България. Нейната управленска структура включва: Изпълнителен директор, експертен съвет, заместник изпълнителни директори, областни дирекции по безопасност на храните и редица други поделения, представени с фиг. 1



Фиг. 1. Управленска структура на БАБХ¹⁰⁴

Специализираната администрация на БАБХ обхваща: Дирекция, „Координация и контрол“; Дирекция "Растителна защита и контрол на качеството на пресни плодове и зеленчуци"; Дирекция "Продукти за растителна защита и торове"; Дирекция, "Лабораторни дейности", както и още осем дирекции, представени на фигура 2.

¹⁰⁴ <http://babh.government.bg/>- Управленска структура на БАБХ



Фиг. 2. Специализирана администрация на БАБХ¹⁰⁵

Дирекция "Продукти за растителна защита и торове" - методически ръководи и координира дейността на областните дирекции по безопасност на храните в областта на растителната защита, относно продуктите за растителна защита и торовете. Тя се занимава с администриране и координиране разрешаването на продукти за растителна защита за пускане на пазара и употреба. Организира, извършва и прави предложения за възлагане на експертни оценки съгласно Закона за защита на растенията. Съхранява досиетата на заявените за разрешаване и на разрешените за пускане на пазара и в употреба продукти за растителна защита. Дейността на дирекцията е свързана с администриране, координиране и контролиране извършването на изпитвания с неразрешени продукти за растителна защита с научноизследователска и експериментална цел. Дирекцията също, организира, ръководи и контролира провеждането на биологично изпитване за ефикасност и за остатъчни количества на продуктите за растителна защита в базите на БАБХ и в одобрените бази на физически и юридически лица съгласно принципите на добрата

¹⁰⁵ <http://babh.government.bg/>- Специализирана администрация на БАБХ

експериментална практика. Звеното прави оценка на съответствието на продуктите за растителна защита с показателите, одобрени при разрешаването. Изготвя и актуализира списъците на: активните вещества съгласно Закона за защита на растенията и на разрешените за пускане на пазара и в употреба продукти за растителна защита и регистрираните торове, подобрители на почвата, биологично активни вещества и хранителни субстрати. Участва в експертната комисия по регистрация на торове, подобрители на почвата, биологични активни вещества и хранителни субстрати и подпомага дейността ѝ. Занимава се също и с ръководството, и координацията на дейността на областните дирекции по безопасност на храните при осъществяване на контрола върху пускането на пазара, търговията и употребата на продуктите за растителна защита и торовете. Съхранява документацията и изготвя разрешенията за търговия с продукти за растителна защита, преупаковане на продукти за растителна защита и специализирани растителнозащитни услуги. Води регистри на издадените разрешения за търговия на едро и дребно с продукти за растителна защита, преупаковане на продукти за растителна защита и специализирани растителнозащитни услуги и на заявените за разрешаване продукти за растителна защита. Друга основна задача на дирекцията за РЗ е да ръководи и контролната дейност върху употребата на продукти за растителна защита за спазване принципите на Добрата растителнозащитна практика и при интегрираното производство.

Дирекцията осъществява взаимодействие с други контролни органи, браншови асоциации и неправителствени организации по въпроси, свързани с дейността ѝ. Ръководи, организира и координира дейността на областните дирекции по безопасност на храните при планиране и осъществяване контрола при пускането на пазара на генетично модифицирани висши растения без техните семена и посадъчен материал.

Дирекция "Растителна защита и контрол на качеството на пресни плодове и зеленчуци", методически ръководи и координира дейността на областните дирекции по безопасност на храните в

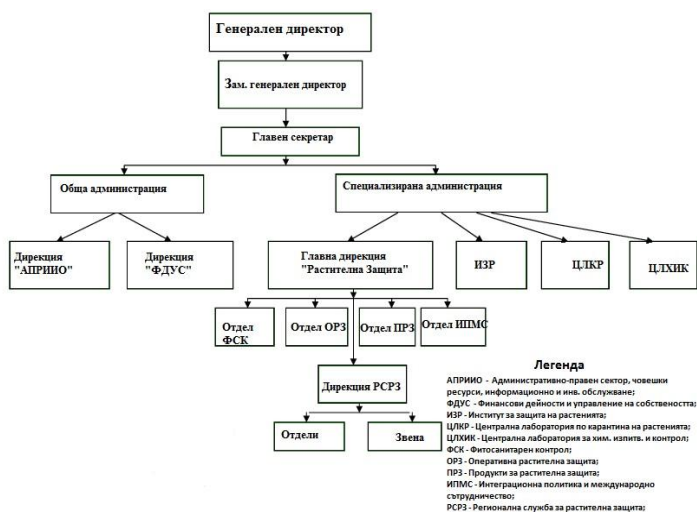
областта на растителната защита, качеството на пресните плодове и зеленчуци. Тя изцяло е съобразена със задълженията на Република България по Международната конвенция по растителна защита. Нейна задача е изготвянето на методически указания и инструкции, свързани с прилагането на фитосанитарни изисквания и законодателни регламенти. Тя организира, ръководи и контролира мероприятията по ограничаване и ликвидиране на огнища от карантинни вредители. Изготвя ежегодни доклади за резултатите от проведените мониторингови програми по изпълнение на контролни директиви и решения на Европейската комисия за предприемане на извънредни спешни мерки.

Дирекцията участва в Постоянния комитет по растително здраве към Европейската комисия, в работни групи по растително здраве при Съвета и в други международни мероприятия. Участва в изготвянето на Единния многогодишен национален контролен план на Република България за храни, фуражи, здравеопазване на животните и хуманно отношение към тях и растително здраве (ЕМНКП), предоставя данни за докладване на изпълнението му и контролира изпълнението му в частта, свързана с функциите ѝ. Нейна задача е да извършва проверки на областните дирекции по безопасност на храните, относно извършвания фитосанитарен контрол. Осъществява обмен на информация и анализ чрез системата за бързо оповестяване за установени огнища от карантинни вредители в страната, задържани такива пратки от внос или пратки с установена зараза при движението им между държавите членки (EUROPHYT).

Дирекцията организира дейностите по наблюдение върху развитието на икономически важни вредители при основни земеделски култури. Прави предложения до изпълнителния директор на **БАБХ** за обявяване на масова проява на вредители. Изготвя списъка на икономически важните вредители по стратегически земеделски култури, както и списъка на биологичните агенти, които могат да се внасят и използват в страната. Дирекцията организира система за превенция, контрол и управление при възникване на биологични бедствия - масова поява

на вредители, огнища от карантинни вредители. Въпреки всички тези правомощия на БАБХ, Министъра на земеделието и храните е упълномощен ежегодно да утвърждава списъка на разрешените за производство, внос, употреба и търговия РЗ препарати в страната. Този списък трябва задължително да бъде съгласуван с министъра на здравеопазването и БАБХ.

Националната служба по растителна защита (НСРЗ) има подетаелизирана структура от БАБХ, но за разлика от нея, НСРЗ има генерален, а не изпълнителен директор, няма експертен съвет, тъй, като е предназначена за контрол само в областта на РЗ и торенето. Същевременно, обаче към специализираната администрация на НСРЗ, влиза Института за защита на растенията (ИЗР), Главна дирекция РЗ, Централната лаборатория за защита на растенията, централна лаборатория за химичния изпитвания и контрол. От своя страна Главна дирекция РЗ, обхваща Отдела за "Фитосанитарен контрол", отдела за "Оперативна РЗ", отдела "Продукти за РЗ", Отдел "Интеграционна политика и международно сътрудничество", всички тези отдели и звена са представени на фиг. 3

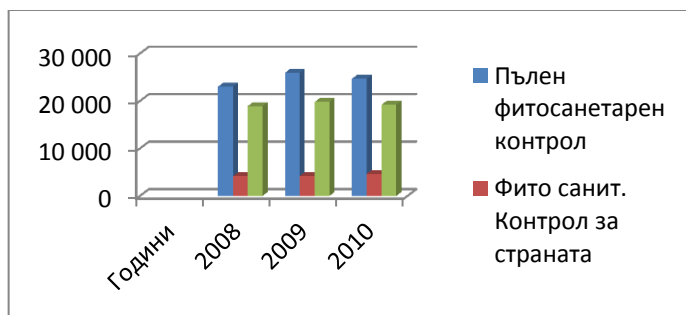


Фиг. 3. Структура на Национална служба за растителна защита

Друг контролен орган имащ пряка връзка с дейността на РЗФ е **централната лаборатория за контрол на пестициди, нитрати, тежки метали и торове (ЦЛКПНТМТ)**. Тя работи съвместно с РСРЗ, или самостоятелно и има право да извършва анализ въз основа на взети проби от изследваните РЗ продукти.

Утвърдена държавна структура имаща пряко отношение към дейността на РЗФ е **институтът по защита на растенията (ИЗР)**, който както и НСРЗ имат единствено правото да изпитват РЗ препарати, които се внасят в страната и подлежат на утвърждаване. Таксите по дейността за изпитване се поемат от РЗФ, която извършва вноса и са в порядъка на 3500-5000лв. за получаване на разрешително за търгуване с определения вид препарат. Това е ограничаващ фактор за дребните РЗФ и ЕТ занимаващи се с РЗ дейност в страната.

При осъществяване на семепроизводствена дейност от РЗФ, пряко отношение има националната служба по семепроизводство (НСС) и нейните регионални поделения (РСС). Извършения фитосанитарен контрол в България, през последните три години е представен със следващата фигура и таблица към нея.



Фиг.4. Фитосанитарен контрол за периода 2008-2010 г.¹⁰⁶

От фиг.4 може да се заключи, че най-голям е дела на

¹⁰⁶ <http://www.mzh.government.bg/mzh/>-Аграрен доклад 2010г.

фитосанитарния контрол за партиден внос от трети страни, следван от страните влизащи в състава на ЕС. Конкретно за 2010 година съотношението е 24 640, срещу 19 200

Неправителствени институции имащи пряко отношение към РЗ дейност в България са: Браншов съюз на РЗ специалисти и браншов съюз на агрономите. Тези структури са слабо ефективни, недостатъчно мотивирани да действат в защита на правата и интересите на своите членове (към настоящия икономически момент те не са резултатни, за да обединят интересите на РЗ специалисти в страната). Тази не мотивираност се дължи до голяма степен на нелоялност между самите партньори в РЗ бизнес и високата конкурентост при него. За в бъдеще е необходимо, членовете на браншовите съюзи да са по-целенасочени в своите искания и ефективно да защитават своите интереси. Като цяло можем да заключим, че дейността по растителна защита е институционално добре регламентирана и поддържана в страната, въпреки че последното реструктуриране и обединяване на НСРЗ с всички останали инстанции и дирекции влизащи в състава на БАБХ, утежнява до някаква степен координирането и организирането на работния процес в агенцията. Закриха се много работни места в областта на растителната защита и това се отрази негативно върху натовареността на управленските кадри в регионалните служби по растителна защита.

THE TRANSPORTATION PASSAGES OF THE EUROPEAN UNION AND THE ROLES OF BALKAN COUNTRIES

*Lecturer Selçuk Duranlar Trakya University, Turkey
Edirne Social Sciences The School of Vocation
PhD Valentina Ilieva Staneva
Todor Kableshkov University of Transport*

Abstract

European Union aims to establish the balance between economic development and quality and security demands of the society to form a modern, sustainable transportation system. The White Book named 'The Common Transportation Policy for the year 2010: Time to Decide' published in September 2001 by the European Commission has a significant role in EU transportation policy. The Southeast passage of European Transportation Networks is planned to connect EU countries to Sea of Azov, Egypt and Red Sea over the Balkans and Turkey. Moreover, the interconnection of Balkan countries to Russia, Iraq, Persia and Persian Bay is in the scope of this passageway. Pan-European Transportation Passages, Europe- Caucasasia-Asia Transportation Passage (Traceca Project) called new Silk Road Project in addition to South East European Collective Initiative (SECI), are in the 600-billion- dollar merchandise flow transit point between Europe and Far East. Due to this possessed strategic position, it has the potential to be the most important and valuable logistic base of this geography.

In this study, the place of Balkan countries in international transportation passages of EU has been investigated, and concerning the transportation issue of EU, it has been observed that new member countries usually experienced problems in terms of adapting to infrastructure standards, and this remains limited on paper on some points of the projects.

Key Words: *European Union Transportation Projects, Balkans, Logistics*

1. Introduction

The Balkans maintained its strategical importance or its significance was reproduced in each period. Interest of exterritorial actors in this region is also related to reproduction of its importance. The Balkans is

also a significantly important region strategically from the point of view of Turkey.

A report by European Commission with the title of “Western Balkans: Strengthening of European Perspective” dated to 5th March includes recommendations about strengthening of political, economical and social approach between European Union and Western Balkan countries (Albania, Croatia, Bosnia-Herzegovina, Serbia, Montenegro and Macedonia). That report was discussed at unofficial summit of Foreign Ministers that will be held in Slovenia between 28th and 29th March. In his explanation related to the subject, Olli Rehn, member of European Commission in charge of enlargement, stated that in EU, there was a large support for Western Balkan countries in order to unite citizens of Western Balkan countries to European values and living standards and also added that for travelling of the citizens of Western Balkan countries without visa around EU countries some attempts must be accomplished and the commission emphasized that a dialogue process will be started for that. Besides, he recommended to start the negotiations deal with the treaty of Western Balkan Transportation Community

(http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/balkans_communication/western_balkans_communication_05_03_08_en.pdf)

2. Transportation policy

Transportation is one of the first common policies of European Union defined by treaty of Rome in 1957. Common Transportation Policy (CTP) was determined to provide applicable common rules and the necessary security and transportation services for sub-sectors of seaways, railways, highways and internal water ways for international transportation.

EU transportation policy is EU standards in transportation sector constituted for maintaining economical competition, providing a balanced and sustainable development, running of single market regularly, strengthening social integration. System contains topics of international highways, airways, railways, seaways and multi-transportation as well as national transportation services.

(www.europa.eu/pol/trans/index_en.htm)

2.1 Transportation Data of EU

In 2005, 7.5 million people have been employed for transportation services in 25-member EU. 61% of this rate have participated at highways, railways and national water ways, 2% at airways and 32% at support and sub-transportation business.

If we examine EU transportation modes between 1995 and 2005, highway usage is 44,5%, secondly seaways with 39,5, and airways with 0,3%. While transportation by pipelines has a share of 19,2% transportation by internal water ways has 10,2%. The most significant increase between 2004-2005 was on sea ways, and highways are the second with 2,5%. An increase of thousandth 4 at airway transportation, and thousandth 9 at railway transportation is seen.

Its share on goods transportation in EU and investments for highways are increasing. This shows that the single market is running in EU and integration of new members have been being accomplished; however, railways get behind to meet the increasing demand with narrow passes, worn out and inadequate infrastructures. For instance, 18.000 kms rail is available in Italy, on the other hand highway line is 500.000 kms, and this rate is alike across EU. While the length of railways is about 300.000 kms, total length of highways is 4.9 million kms across Europe. (<http://www.und.org.tr>)

2.2. Transportation Projects of EU

Report by European Council in Helsinki dated 6th October 1999 contains integration strategies of transportation policy with environment and sustainable development. Mentioned council strategy defines the necessary precautions in order to decrease environmental effects of transportation to the lowest degree by European Union and member countries (<http://ec.europa.eu/environment/trans/index/htm>)

Significant titles subject to 2001 White Book that constitutes the basis of transportation policies are as the following: 1) Balanced dispersion among transportation modes, 2) Eliminating narrow passes at transportation, 3) Taking users to the centre of transportation policy, 4) Management of global transportation.

Legal basis of European transportation networks (TEN-T) are based on the Part 16, 154th, 155th, and 156th items of treaty of European Union. According to these items, European Union is required to create an effective transportation and energy network with the aim of strengthening natural market, providing economical and social alliance in order to develop solidarity and cooperation among member countries. With this aim, European Union approved the decision numbered 1692/96/EC in 1996. According to the decision, it was foreseen that 14 transportation corridors that had been decided in European Union Essen summit in 1994 will have been completed by 2010. As to the decision, member countries are in charge of finance of transportation network parts that are on their own borders and they can get support by particular funds. In the application report of TENT published in 1998, it has been determined that improvement is not sufficient. It has been calculated that totally 400 billion-value-financing is required for the project to be completed by 2010.

(www.europa.eu.int/comm/ten/transport/guidlines/index_en.htm)

Holding ten meetings by November 2005, it determined five primary transportation corridors. These corridors are as following; Sea Motorway: Baltic Sea, Barents, Atlantic Coasts of EU, Mediterranean Sea, the Black Sea, Sea of Azov, the Red Sea through the Suez Canal.

Northern Corridor: The corridor which connects northern part of EU with Middle Asia and Far East through Norway, Sweden, Finland, Belarus and Russia. Central Corridor: It has been considered as the corridor that connects Middle EU part with the Black Sea through Ukraine and national water ways. Connection of this corridor with Middle Asia and Caucasian part, constitution of a direct connection with Trans-Siberia railway line, and connection with Baltic Sea using water ways of Don and Volga rivers have also been thought on the scope of this corridor. South-eastern corridor: This corridor has been considered to connect EU countries with the Sea of Azov, Egypt and the Red Sea via Balkans and Turkey. Besides, connection of Balkan countries with Russia, Iraq, Iran and Persian Gulf has been thought on the scope of this

corridor. South-western Corridor: This corridor aims at integration of EU with Switzerland, Morocco and other African countries. The corridor is considered to be extended to South Africa via Morocco, Algeria, Tunisia, Egypt. It has been foreseen that projects of group one will be started by 2010, projects of second group will be started to be built after 2010.

For Turkey that is located on the south-eastern corridor in EU corridors, the following corridors are situated;

1. Multi mode transportation corridor: Salzburg-Ljubljana-Budapest-Belgrad-Nis-Sophia- Istanbul-Ankara-Armenia-Azerbaijan(TRACECA).

2. Multi mode transportation corridor : Ankara-Mersin-Syria-Jordan-the Suez-Alexandria/ East Port Said, connections with Anatolia;

Sivas-Malatya-Mersin, Türkiye-Iran-Iraq.

TINA-Turkey Project (Requirement Analysis of Turkey's Transportation Infrastructure) has been accomplished as part of European Union TEN-T (Trans Europa Transportation Line) lines' enlargement as will contain applicant countries too. The project aims at defining and assessment of a multi-mode transportation network that contains highways, railways, ports, and airports in Turkey.

TINA-Turkey Project has been applied by a Consortium on the leadership of TINA-Wien that firms of Austria, Germany, Poland, Netherlands, France and Turkey took place. Throughout the project, Introduction Report, 4 interim reports, and improvement reports and Final Report have been presented by the Consortium and the project has been completed as from June 2007(AB Koordinasyon Şubesi, 2007, Turkey).

Historical Silk Road is the shortest road that connects Middle Asia with Europa. Today's Silk Road is TRACECA, it has been constituted by the participation of trade and transportation ministries of 8 countries (5 Middle Asia and 3 Caucasian Republics) at a conference in Brussels in May, 1993. TRACECA project has been built up to constitute a transportation corridor lies beginning from Europe, passing through the Black Sea and containing Caucasia and the Caspian Sea. Project is an alternative transportation system that continually develop and improve,

and viable. As part of TRACECA, providing transportation to the region's countries as excluding Russia and Iran by the constitution of highway and railway networks, ports, pipelines and an air corridor. INOGATE pipe lines project and Southern Ring Air Route airway project have been added to this project later. To increase its attractiveness, the program was called "21st Century Silk Road" referring to the historical Silk Road (New Silk Road) in 1996.

The main aim of Traceca Project is to constitute transportation corridors beginning from Europe alongside of the Black Sea, Caucasia, the Caspian Sea and Central Asia by using EU funds and taking technical aid under the leadership of European Union. Within this scope; preferential aims have been determined as providing project's member countries access to European and global markets, strengthening of independencies and economical standarts, constitution of connections of Traceca corridors with Trans-Europe Line (TEN), support for regional cooperations, increasing of financial establishments' interest to member countries with the project and attracting investment of foreign capital.

TRACECA is in a scope of being able to meet countries' special needs, and it has been designed to solve central problems at regional transportation system. With its being versatile, it contains results and recommendations of other important attempts, experiences and projects. Main aims of the project are to strengthen and modernize institutional segmentations of transportation; to provide integration and combination, to provide load transportation chains, to help in finding reliable funds at air transportation, to develop safe and sustainable transportation methods.

To regenerate the Historical Silk Road with the purpose of the development of economical cooperation, trade and transportation links in Europe, the Black Sea, Caucasia, the Caspian Sea and Asia, Armenia, Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Kazakhstan, Kirghizstan, Moldova, Romania, Tajikistan, Turkey, Ukraine and Uzbekistan government representatives signed Multilateral Basic Treaty in Baku on 8th September,1998. The treaty aims at development of interregional

cooperation among the parties. TRACECA Program is a special project that is offered to develop countries as part of technical aid with the support of EU. EU has recommended the program as a schedule to the other routes. Project is agreeable with EU strategy, and it aims at support of strengthening political and economical independencies, and expansion capacities of them to European and global markets with alternative transportation routes.



Europe-Caucasia-Asia Transport Corridor (Transport Corridor Europe Caucasus Asia-TRACECA) project arosed in Brussels on May,1993 by the participations of trade and transportation ministers of three Caucasian countries; Georgia, Armenia, Azerbaijan and five Central Asia countries; Kazakhstan, Kirghizstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan. In 1996 Mongolia and Ukraine, and in 1998 Moldova were included in the project. And then, in its first annual meeting on March 2000, Bulgaria, Romania and Turkey participated in Traceca Project (ERDAL (2004:2).

3. Conclusion

If Europe-Caucasia-Asia Transport Corridor (Traceca Project) called New Silk Road is a trade between Europe and Far East, would it be an alternative in terms of transportation route at this point? Can it get a share from the market that arose by revival of trade and logistic movements? These are the first questions that come to mind. It is very difficult to reply these questions already. Because Turkey just participates in the projects. While planning and construction processes of

Pan-Europe and Middle Asia transportation corridors had been developing since 1990s, Turkey had not involved in them for a long time.

What can be the places of Kirghiz, Tajik, Turkmen, Georgian, Azerbaijani or Armenian entrepreneurs with their numbers, areas of activity, foreign trade knowledge and experiences, capital size on the global rivalry as well as entrepreneurs' potentials in Moldova, Romania and Bulgaria? Well then, who is the real entrepreneur of Traceca Project, that is new Silk Road?

References

1. http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/balkans_communication/western_balkans_communication_05_03_08_enipdf (2.1.2010)
2. http://www.europa.eu/pol/trans/index_en.htm (11.11.2009)
3. <http://www.und.org.tr> (12.11.200)
4. <http://ec.europa.eu/environment/trans/index/htm> (2.1.2010)
5. http://www.europa.eu/pol/trans/index_en/htm (3.1.2010)
6. www.europa.eu.int/comm/ten/transport/guidelines/index_en.htm(3.1.2010)
7. AB koordinasyon şubesi Temmuz 2007, Türkiye
8. Murat ERDAL (2004), Yeni İpekyolu Projesi ve Türkiye Açmazları, Dünya Gazetesi, 25 Kasım s:2

ЕКОЛОГИЧНИТЕ ДАНЪЦИ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

*Гл. ас. д-р Надежда Благоева
Аграрен университет - Пловдив*

Данъчната политика в Република България е с ярко изразена фискална функция, осигуряваща над 90% от общите приходи на държавния бюджет. Затова данъците в нашата страна се разглеждат преди всичко като основен приходоизточник и често се забравя, че освен това те могат да изпълняват и други функции. Една от тях и то с нарастваща значимост особено в съвременния свят на екологични проблеми, влошаване и унищожаване на околната среда, е именно екологичната функция на данъка. Така наречената „зелена реформа”, провеждана в редица европейски страни, е свързана с въвеждането на екологични данъци. Основното им предназначение от една страна се свързва с възможностите за намаляване на данъчната тежест върху доходното облагане, което да се компенсира чрез приходите именно от тях. От друга страна концепцията за съществуването им се свързва с необходимостта от промяна в поведението на икономическите субекти, така че да се ограничи потреблението на стоки и услуги, оказващи негативно въздействие върху околната среда.

Същността на екологичните данъци, анализ на състоянието им в Република България и сравнението им с останалите страни от ЕС е интересен проблем, на който е посветено настоящото изследване.

Необходимостта от използването на екологичните данъци като важен инструмент на данъчната политика се поражда не само от фискални съображения. В случая не по-малка значимост има обстоятелството, че унищожаването на околната среда е явление, чийто ефект се разпределя сред многобройни субекти и при това без да се свързва пряко с плащане от страна на този, който замърсява. Опазването на околната среда изисква общи действия, регулирани от страна на държавата, тъй като без нейна намеса за отделните

фирми и домакинства не съществуват други пазарни стимули, които да ги подтикват към екологично равновесие. В този смисъл данъците за околната среда са важен елемент както на фискалната, така и на екологичната политика на всяка една страна. Те съдържат сериозен потенциал за постигане на важни цели в тези две направления. При тях за разлика от повечето останалите данъци, основани върху принципите на ползата и на плащане, последните стават неприложими. Тук е в сила друг принцип, наречен замърсителят плаща, известен още като разширена отговорност на производителя. Същността му в международното законодателство за околната среда е регламентирана в параграф №16 на Рио Декларацията за околната среда и развитие. В него е посочена необходимостта правителствата на всяка страна „да използват икономически инструменти, вземайки в предвид подхода, че замърсителят трябва да понесе разходите от замърсяването с оглед защита на националните интереси”¹⁰⁷. Освен по-специфични принципи екологичните данъци имат и различна същност.

Важно значение има самата дефиниция и концепцията на екологичните данъци. Те могат да бъдат определени като данъци, които чрез икономически стимули насърчават дейностите за опазване на околната среда. Те са типичен пример за т.нар. данък на Пигу ¹⁰⁸, т.е. данък, чиято цел е да регулира пазарните резултати чрез облагане на всяка дейност, която създава негативно външно въздействие. Този тип данъци създават “двоен дивидент”¹⁰⁹, произтичащ от промяната в поведението на икономическите агенти от една страна, а от друга е резултат от допълнителните приходи, които се генерират. В своя труд Фулerton и Меткалф дефинират хипотезата на „двойния дивидент” като теория, че екологичните данъци могат едновременно да подобрят състоянието на околната среда и да увеличат икономическата ефективност като създават предпоставки за изместване и намаляване на данъчната тежест от

¹⁰⁷ Rio Declaration on Environment and Development, 1992

¹⁰⁸ Вж. Pigou, A. C. The Economics of Welfare. London: Macmillan, 1920.

¹⁰⁹ Вж. Fullerton, D. Metcalf, G. Environmental Taxes and the Double-Dividend Hypothesis: Did You Really Expect Something for Nothing? Chicago-Kent Law Review 73, 1998, pp. 221-256.

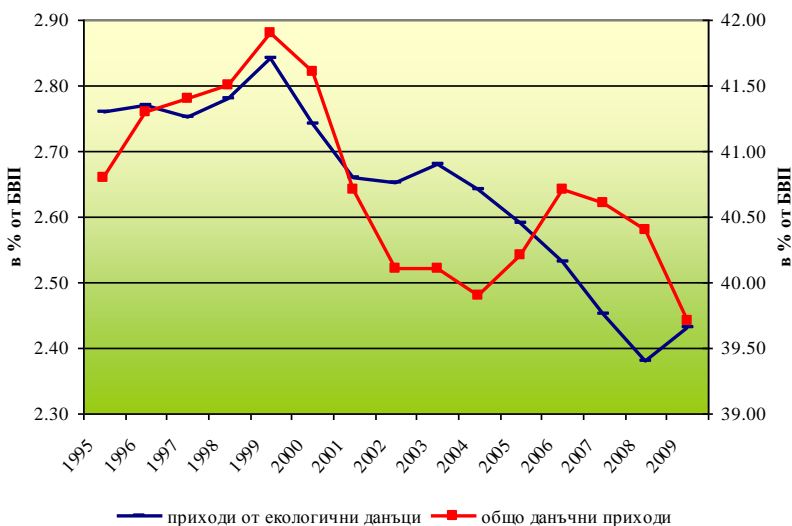
подоходните данъци, които се считат за най- изкривяващите поведението на икономическите агенти. Авторите отбелязват, че всеки долар приход от личен подоходен данък налага за частния сектор тежест от 1.35 долара. Разликата от 0.35 долара е излишното бреме, което се генерира с въвеждането на данъка и промяната в поведението на индивида. В този смисъл втората полза от екологичните данъци се свързва с намаляването на посоченото излишно бреме.

Дефиницията, прилагана в статистическите стандарти на международни организации като МВФ, Евростат, ОИРС, определя, че екологичните данъци са такива, чиято данъчна основа е физическа единица, която има доказано негативно въздействие върху околната среда. Те съдържат четири основни компонента: енергийни, транспортни данъци, свързани със замърсяването и ресурсни. Първата категория обхваща данъци върху енергийни продукти, използвани за транспорт (петрол и дизел) и отопление (течни горива, въглища, природен газ и електроенергия). Втората категория включва данъците за притежаване и използване на превозни средства. Третата категория съдържа данъците за управление на твърдите отпадъци, върху вредните емисии във въздуха и водата, шума. Четвъртата категория обхваща данъците върху добива на суровини.

Осъществяването на промяна в данъците за околната среда придобива особена популярност през 90те години на миналия век, въпреки че не всички страни от ЕС прилагат т.нар. „зелена реформа“. Така например Германия, Англия, Дания, Швеция, Холандия, Естония¹¹⁰ увеличават екологичните данъците, както и въвеждат нови, като с нарасналите приходи те компенсират намалелите постъпления в резултат от облекчаване тежестта на предимно личното подоходно облагане. Словения например облага всички енергийни продукти с данък още от 1997 год., Чехия стартира реформа в това направление през 2008 год., като планира до 2012 год. постепенно нарастване данъчните ставки на енергийни

¹¹⁰ Вж. European Commission. Taxation Trends in the European Union, 2011, pp. 143-152.

продукти, като допълнителните постъпления да се използват за държавната политика по заетостта. Въпреки първоначалния интерес приходите от екологични данъци като цяло не се характеризират с положителна динамика, тъй като от последните 15 години в преобладаващия брой от тях, те намаляват дела си в БВП. Тази тенденция може да бъде проследена на следната фигура, на която изменението на данъците за околната среда е отразено на лявата ординатна ос, а това на общите данъчни приходи – на дясната:

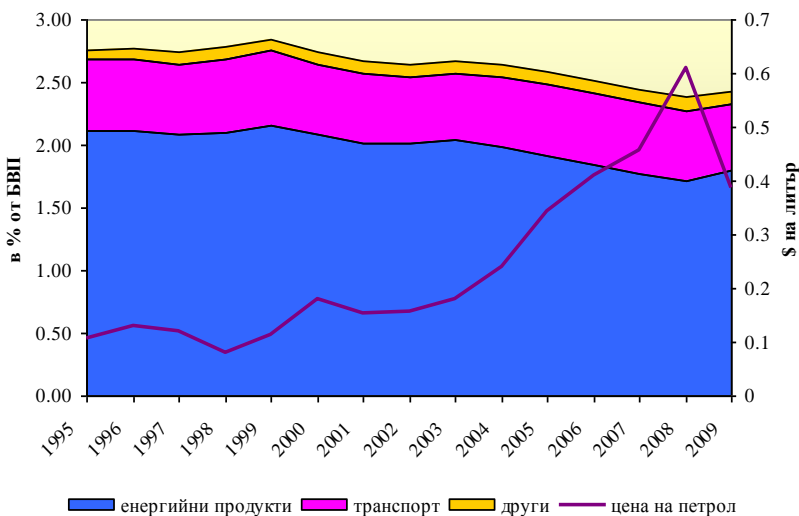


Фиг. 1. Приходи от екологични данъци и общи данъчни приходи в ЕС 27 в периода 1995-2009 год.

Източник: Eurostat

Пикът на приходите от данъци за околната среда е през 1999 год., когато те достигат до 2,84% от БВП, след което динамиката е отрицателна почти през всички следващи години с изключение на 2003 год. и 2009 год. Тази тенденция, съпоставена с общите данъчните приходи, показва еднопосочни изменения в двата показателя, като впечатление правят основно два периода: 1) 2006-2007 год., когато общата тенденция е нарастваща в резултат най-вече на бума в пазара на недвижими имоти и следващото оттук

увеличение на имуществените данъци, а приходите от екологични данъци продължават да намаляват; 2) 2009 год., когато общата тенденция е в посока на рязко намаление в резултат от финансовата криза, а приходите от екологични данъци бележат най-голямото си нарастване след пика от 1999 год. Намалението на разходите за околната среда произтича предимно от обстоятелството, че те най-често не са пропорционални, а се определят в абсолютни стойности. Това води до обезценяването им освен ако не се актуализират често стойностите им спрямо темповете на инфлация. Факторът, който оказва най-значимо влияние върху намаляването на приходите от екологични данъци, е цената на петрола, според която се променя и количеството потребявано гориво. Тази тенденция може да бъде проследена на следната фигура, която показва изменението на екологичните данъци по видове, отразено на лявата ординатна ос и на международната цена на петрола, показана на дясната ос:



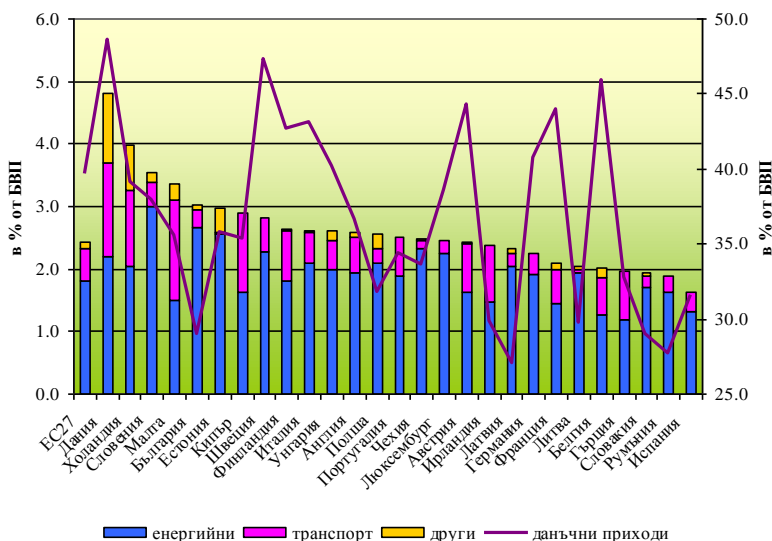
Фиг. 2. Екологичните данъци в ЕС 27 в периода 1995-2009 год. и цена на петрола

Източник: Eurostat и EIA

Общите приходи от екологични данъци се формират в преобладаваща степен от енергийните продукти, чийто относителен

дял заема приблизително около 75% от общата стойност. Транспортните данъци са на следващо място с дял, вариращ малко над 20% и всички останали са приблизително 4- 5%. Поради високия относителен дял на енергийните продукти общото изменение е резултат предимно от тяхната динамика. Тя от своя страна се влияе в най-голяма степен от цената на петрола. Рязкото ѝ нарастване в периодите 1998-2000год. и 2003-2008 год. води до свиване потреблението на петролни продукти, а оттук и намаление на приходите от екологични данъци. Пикът от 2008 год. в международния пазар се свързва и с най-ниската стойност на екологичните данъци в рамките на целия анализиран период. Последващият спад в цената през 2009 год. рефлектира директно върху нарастване на постъпленията.

Разгледаните средни за ЕС стойности не показват националните особености и значимостта на екологичните данъци в отделните държави. Това може да се проследи от следната фигура, на която общото изменение на видовете данъци за околната среда е отразено върху лявата ординатна ос, а това на общите данъчни приходи – на дясната:



Фиг. 3. Приходи от екологични данъци общо и по видове в ЕС 27 през 2009 год. (страните са подредени в низходящ ред спрямо общите приходи)

Източник: Eurostat

Най-висок е дялът на приходите от екологични данъци в Дания 4,79%, следвана от Холандия с 3,98% и Словения с 3,56%. В противоположния край са Испания, Румъния и Словакия със стойности на наблюдавания показател под 2%. Най-голям за наблюдаваната динамика принос има величината на данъците от енергийни продукти. Те са с най-висок дял в Словения 2,99%, България 2,66% и Естония 2,55%. Под влияние на транспорта се формират най-много приходи в Малта 1,62%, следвана от Дания 1,51% и Кипър 1,28%. Ресурсните данъци и тези, замърсяващи околната среда са с най-малък дял като цяло, като те генерират най-много постъпления в Дания 1,09%, Холандия 0,71 и Естония 0,39%. Държавата, която прави най-силно впечатление със своята динамика по отношение на наблюдаваните показатели, е България, която от една страна се характеризира с висок дял на приходите от екологични данъци, а от друга – с твърде нисък за общите данъчни приходи. Това се дължи на влиянието на данъка върху енергийните продукти и е резултат от преобладаващите приходи от косвеното облагане в нашата икономика и високия дял на акцизите.

В заключение може да се обобщи, че решаването на проблемите за опазване на околната среда, изисква значителна промяна на производството, потреблението и поведението на икономическите агенти, която изисква сериозно финансиране. Един от основните механизми, чрез които може да се постигне подобно изменение и при това на минимална цена, са именно икономическите инструменти, представени от екологичните данъци. Техният не висок дял към момента в страните от ЕС показва недостатъчно добре използвани възможности за въздействие. Потенциалът за тях се гарантира от комбинацията от функции, валидна за този тип данъци. Характерно за тях е, че едновременно с фискалната, те могат да постигнат и екологичната. И дори и приходите от екологични данъци да не са строго целеви и да служат

за финансиране на дейности за опазване на околната среда, то самото им съществуване вече променя поведението на отделния индивид. Това е една и от основните насоки за усъвършенстване в данъчните политики на страните от ЕС.

ДИЗАЙНЪТ НА СЕЛСКИЯ ТУРИСТИЧЕСКИ ПРОДУКТ КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ПОСТИГАНЕ НА УСТОЙЧИВ СЕЛСКИ ТУРИЗЪМ

*Гл. ас. д-р Иван Килимперов
Аграрен университет – Пловдив*

1. Увод

През последните години все по-характерно стана търсенето на нетрадиционни, специализирани туристически продукти. Такъв продукт предлага и селският туризъм. Поради своята специфика, различието, което предлага и бързото развитие, селският туризъм става все по-предпочитана форма на оползотворяване на годишната, но най-вече на седмичните почивки. Показателно в това отношение е наличието на целенасочена политика на Европейския съюз и редица фондове и програми за стимулиране на развитието на селските райони, респ. – селския туризъм.

За да се превърне обаче селският туризъм в успешен семеен бизнес у нас е необходимо въвеждането или адаптирането към него на успешни бизнес практики, целящи неговото устойчиво развитие. По този начин биха могли да се стопират и част от неблагоприятните напоследък тенденции в българските села към задълбочаване на финансово-икономическата криза, нарастване на безработицата, част от демографските проблеми (обезлюдяване, застаряващо население, липса или намален дял на хората с висше образование и др.).

Подобна „добра бизнес практика“ е използването / внедряването на дизайн на селския туристически продукт. В случая идеята е да се разгледат всички елементи на комплексния селскотуристически продукт, които са залегнали в съзнанието на неговия основен потребител – градския тип човек. Целта е от една страна да се пресъздаде търсената от него обстановка на пребиваване както чрез „външния вид“ на отделните елементи на селския туристически продукт, така и чрез начина на тяхното

представяне и „поднасяне” на гостите. От друга страна – целта е постигането на устойчив селски туризъм и устойчиво развитие на селото и региона, в който то се намира.

2. Основи на дизайна на селския туристически продукт¹¹¹

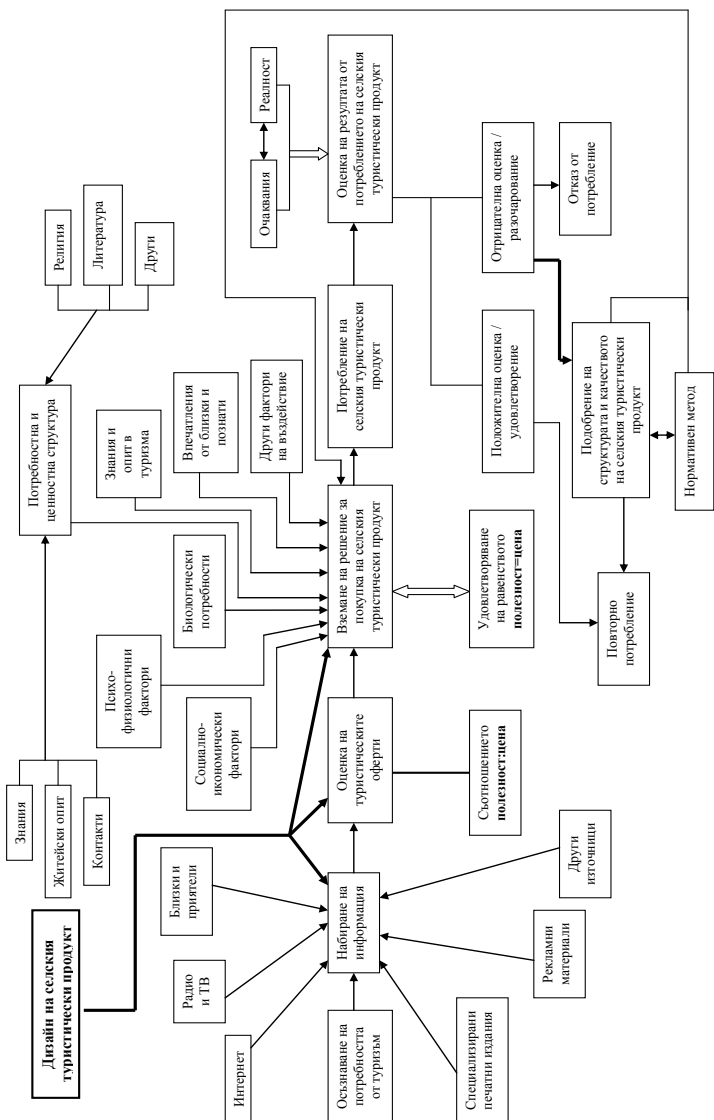
Основната цел на дизайна на селския туристически продукт е да се представи конкурентен, търсен туристически продукт, както в неговата материална, така и в нематериалната му същност (атмосфера на пребиваването, качество на обслужването, възможности за общуване и формиране на връзката „домакин – гост”, селската култура като изживяване, посрещането на туристите, облеклото на обслужващия персонал и др.). Изходна база следва да бъде съобразяването с потребностите и изискванията на туристите към елементите на продукта на селския туризъм, които са залегнали дълбоко в съзнанието на туристите и които неминуемо ще бъдат търсени по време на почивката на село, както и *естетическото и духовно съобразяване на тези елементи със спецификата и философията на селския туризъм.*

Подходът към дизайна на селския туристически продукт изисква и отчитането на основните фактори на влияние¹¹²: маркетингови, финансови, функционални и практически фактори на влияние. Разглеждането и отчитането на тези фактори на влияние при дизайна на селския туристически продукт ни отвежда към поведението на рационалния потребител, свързано със вземането на решение за потребление на селския туристически продукт (фиг. 1).

За да се постигне обаче устойчив селски туризъм, респ. устойчиво развитие, дизайнът на селския туристически продукт следва да удовлетворява трите основни оси на устойчивото развитие и устойчивия туризъм – икономическа ефективност, опазване на

¹¹¹ При написването на тази част от доклада са ползвани и адаптирани от автора идеи на Великова, Еленита. Основи на туризма (част 1). Шеста глава: Туристически дизайн. С., УИ „Стопанство”, 2007, с. 315 – 358.

¹¹² Knackstedt Mark. The Interior Design Business Handbook: A Complete Guide to Profitability. N.J., Prentise – Hall Tnc., USA, 2001. Цитиран от Великова, Еленита. Цит. съч., с. 317.



околната среда и опазване и съобразяване със социалната структура и културните особености на местните населени я.

3. Дизайн на селския туристически продукт и икономическа ефективност

По отношение на икономическата ефективност, целта на дизайна следва да е обхващане на търсените от потребителите елементи на селския туристически продукт и правилното изготвяне на туристическото предложение. Целта е постигането на конкурентен и търсен селскотуристически продукт. В тази връзка, основната задача на дизайна на селскотуристическия продукт е да повлияе при фазите „набиране на информация”, „оценка на ofertите” и „вземане на решение за потребление на селския туристически продукт”.

Фазата „набиране на информация” от гл.т. на дизайна на селския туристически продукт се свързва с маркетинговите фактори на влияние, по-конкретно с изготвянето на туристическото предложение. То следва да стане достояние на възможно най-много потенциални туристи. За целта, при проекта на дизайна на селския туристически продукт, може да се предвиди изграждане на собствен сайт на туристическия обект, както и профил в някоя от социалните мрежи (Facebook, Twitter и др.).

Характерно за селския туризъм е, че при туристическото предложение трябва да се представи не луксът на обстановката, а атмосферата на пребиваването. Ключов момент тук е запазване на човешкото присъствие, прекият контакт с хората. Важно е, защото атмосферата на пребиваването, изживяването при селския туризъм трудно се представя чрез илюстративен материал – то по-добре се пресъздава и разбира чрез разказване за него, когато е превърнато в траен позитивен спомен.

Поради тази причина при дизайна на селския туристически продукт следва да се застъпят всички фактори, свързани с общуването с гостите и предоставянето на желаните от тях услуги. Следва да се обърне внимание на всички форми на общуването, на комуникацията – от рекламното послание, до посрещането на гостите и езика на семиотиката.

Добре е при тази фаза да се предвиди и участие в някоя от неправителствените организации, свързана със селския туризъм – БААТ, БАСЕТ или някоя друга регионална такава.

При маркетинговите фактори на влияние в дизайна на селския

туристически продукт следва да се отчетат спецификата на селския туризъм и финансовите възможности на собствениците на съответния туристически обект.

Предвид постигането на висока степен на икономическа ефективност, при проекта на дизайна на селския туристически продукт е необходимо търсенето на мултипликационния ефект, използването на енергоспестяващи уреди и материали, естествени източници на енергия, използването на съвременни технически средства при приготвянето на ястията (балансът между консерватизъм и модернизация) и пр.

С оглед повишеното напоследък екологично съзнание в обществото, част от тези елементи могат да се представят и при туристическото предложение, което неминуемо ще окаже благоприятно влияние за съответния туристически обект във фазата „оценка на туристическите оферти“.

Както е видно от фигура 1, тази фаза преминава през удовлетворяване на равенството „цена = получена ползност“. За да се превърнат потенциалните в реални потребители на предлагания селскотуристически продукт, при проекта на неговия дизайн и при отчитане на маркетинговите фактори на влияние следва да се отчетат и посочат всички фактори задоволяващи посоченото равенство.

Следователно за да бъде успешен дизайнът на селския туристически продукт той трябва да отчете потребностите на туристите, да ги „превърне“ в елементи на предлагания туристически продукт, като ги съобрази със спецификата и философията на селския туризъм.

Ключов момент при проекта на дизайна¹¹³ и отчитането на маркетинговите фактори на влияние е да се обърне задълбочено внимание на онези негови елементи, които формират първоначалните впечатления у гостите. Тези елементи на дизайна са свързани с посрещането на гостите и условно могат да се

¹¹³ За улеснение вместо дизайн на селския туристически продукт ще се използва само терминът „дизайн“. Следва да се разбира като „дизайн на селски туристически продукт“.

разграничат в следните три етапа:

1) посрещане на гостите – добре е при проекта на дизайна да се предвидят:

- предварително уговорено място за посрещане на гостите (при необходимост), както и посочване на GPS координатите в сайта туристическия обект (ако има такъв) или в разпространяваните рекламни материали;

- цялостен изглед на туристическия обект: той трябва да отговаря на специфичния за конкретния район архитектурен стил (особено при селските къщи), да разкрива строителните навици и традиции на местното население, същевременно да създава усещането за сигурност, удобство и функционалност;

- оформление на двора (при наличие на такъв): трябва да се избягва прекомерното „насищане” с различни орнаменти – целта е не те, а природният фактор да е доминиращ; недопустимо е и смесването / използването на „противоречащи” си елементи;

- екстериор на селската къща / хотел: целта а да се постигне „привлекателна визия” и запазване на основните „послания” на къщата¹¹⁴.

2) регистрация и настаняване на гостите:

- постигане на висока степен на развитие на функционалните качества на рецепцията;

- свеждане на административните елементи при регистрацията до минимум с цел възможно най-бързо регистриране на гостите;

- улесняване при настаняването на гостите – помощ при пренасянето на багажа и отвеждане до стаята;

- облекло на обслужващия персонал – тук можем да се опрем и на народната мъдрост: „По дрехите посрещат, по ума изпращат” – целта е да има съответствие между очакванията на туристите и реално представените им услуги, в т.ч. атмосфера на пребиваването; в случая подходящо облекло за обслужващия персонал по посрещането са празничните носии, характерни за съответния район (особено при пребиваване в селска къща) – по този начин ще се

¹¹⁴ По Станков, Владимир, Гергана Станкова-Данева. Аграрен туризъм. Пловдив, акад. изд. на Аграрния университет, 2008.

постигне и съответствие между философията на предлагания продукт и начина по който се предлагат отделните негови елементи;

- извършване на определени ритуали при посрещането на гостите в селскотуристическия обект – например посрещане с пита (погача) и сол.

3) интериор на стаята:

- обзавеждането и оборудването на стаята да е съобразено с изискванията на туристите и закона, т.е. да се търси комфорт на пребиваването и развитие на функционалните качества на отделните елементи на стаята;

- обзавеждането на стаята следва да отговаря на типа и категорията на туристическия обект;

- изключително важно условие при дизайна е да се търси и висока степен на функционално съответствие на отделните елементи на стаята – осигуряването на естетическо и духовно съответствие на интериора на стаята с философията на селския туризъм.

4. Дизайн и опазване на социално-културното наследство

Другият етап, свързан с постигането на устойчив селски туризъм е предвиждане на мероприятия при проекта на дизайна, свързани с опазването на социално-културното наследство.

„Съживяване или продължаване производството на стоки от миналото в бизнес рамката на селския туризъм, може да осигури опазване на наследството и да поддържа устойчив и печеливш селски поминък. Свързването на селските дейности с подвижността на туристите може да създаде работни места и продуктов поток, който да поддържа устойчивост в живота на село.“¹¹⁵.

Запазването на социо-културната среда е важна част от дизайна на селския туристически продукт, още повече, че това е и един от основните мотиви за предприемане на туристическите пътувания – възможностите за опознаване на местните култури, обичаи, норми на общуване, празници. Това налага застъпването на тези елементи

¹¹⁵ Европейско ръководство за оценители в агротуризма. Leonardo da Vinci, Европейската Комисия, 2009-1-GR1-LEO 05-01852006. 2011, с. 61.

още в етапа на проекта на дизайна. Целта е да се постигне желаният баланс между погледа назад към миналото и „удобствата” на съвремението.

Запазването и развитието на тази среда се свързва с дейността на неформалните институции и взаимното подпомагане. Ето защо при етапа на проекта на дизайна на селския туристически продукт следва да се установят и какви са възможностите за формиране на подобни институции и кои следва да бъдат основните насоки на техните дейности при изграждането на съвместния туристически продукт – визията на селището като дестинация за селски туризъм. В този случай, следва да се издирят и възстановят всички носители на социо-културната среда на селото – археологически паметници, стари сгради, традиции, обичаи и празници, норми на общуване и поведение, облекла, занаяти и пр.

Важен елемент от дизайна на селския туристически продукт в тази насока е и застъпване на образователния елемент. Целта е да се разясни смисълът на опазване на социално-културното наследство (социо-културната среда) и включването в тези процеси на местните жители и на посетителите туристи. Единствено при това положение би се формирало и устойчивото развитие в тази насока.

5. Дизайн и опазване на околната среда

Изключително важен елемент от дизайна на селския туристически продукт и постигането на устойчивост е и опазването на околната среда. Опазването ѝ е мотивирано от няколко фактора – запазената околна среда е основен фактор за развитието на селския туризъм, тя е един от основните мотиви за предприемане на туристическите пътувания, от нейното опазване и развитие до голяма степен зависи и бъдещото развитие на обществото.

В тази връзка, при проекта на дизайна на селския туристически продукт следва да се предвидят определени действия и дейности по опазването на околната среда:

- определяне на общото състояние на околната среда и визиране на ключовите за нейното опазване и устойчиво развитие проблеми;

- активно разясняване на проблемите на околната среда и включване местните населения и посетителите туристи в процесите на нейното възстановяване, опазване и устойчиво развитие;

- производство на екологично чисти хранителни продукти чрез развитието на екологично земеделие;

- продукт ориентиран към привличането на малки групи туристи, с цел минимално въздействие върху природната и социално-културната среда на посещаваните райони;

- съобразяване на броя на туристическите обекти и на входящите туристопотоци с капацитета на съответния район;

- предвиждане на различни изследвания (и разработване на методики за такива) по отношение на чистотата на предлаганите хранителни продукти (мляко, билки, плодове, зеленчуци), с цел установяване и реклама на чистотата на района и предлагания от него регионален селскотуристически продукт (за повече информация: Dospatliev, L., G. Mihaylova, M. Varbanov, 2010. Use of Inductively Coupled Plasma-Optical Emission Spectrometry (ICP-OES) to Determine the Macro in the Cow's Milk and Cheese, Ecology and Future, 9, (3-4), 17-19; Dospatliev, L., 2010. Using Microwave mineralization in order to determine heavy metal concentration in samples of herbs used for pharmaceutical purposes, Agricultural science and technology, 2, 40-43; Dospatliev, L., G. Mihaylova, M. Varbanov, 2010. Estimate of macroelement content and their reciprocal ration in mountain grassland, Journal of Mountain Agriculture on the Balkans, 13, 244-254.);

- използване на енергия от възобновяеми източници;

- използването на енерго- и водоспестяващи технологии и уреди;

- използване на безвредни (щадящи природата) почистващи препарати;

- представяне на опазването на флората и фауната на района като част от предлаганите селскотуристически услуги;

- организиране и управление на отпадъците и др.

Тук е възможно да се приложи и чуждестранният опит – да се включи обучение по опазване на природната среда

(„природнозащитно образование”) в различните степени на образователната система по подобие на Япония¹¹⁶; стимулиране към отказ от ежедневна смяна на спалното бельо и кърпите чрез разясняване на последиците за природата от перилните препарати и други подобни практики.

Целта е постигане на възстановяване, опазване и устойчиво развитие на природната среда. Следствие от това ще бъде повишено търсенето на предлагания селскотуристически продукт, респ. подобряване на показателите за икономическа ефективност.

6. Заключение

Селският туризъм в световен мащаб става все по-предпочитана форма на оползотворяване на почивката, особено с оглед на съвременната тенденция към по-честа „смяна на тапетите”. За неговото по-успешно развитие като семеен бизнес у нас и като средство за постигане на устойчиво развитие все по-необходимо става разработването, адаптирането и внедряването на доказали се бизнес практики и опит. Целта е постигането на устойчив селски туризъм и стимулиране на устойчивото развитие на селските райони.

Един от ключовите фактори в това направление е използването на дизайна на селския туристически продукт. Неговата основна цел е отразяването на всички елементи на селския туристически продукт, свързани с постигането на устойчив селски туризъм:

- висока степен на удовлетвореност у гостите, като фундамент за постигането на високи стойности на показателите за икономическа ефективност;
- опазване и развитие на социално-културната среда;
- възстановяване, опазване и устойчиво развитие на околната среда.

Постигането на устойчив селски туризъм и устойчиво развитие на селските райони от своя страна ще допринесе за стабилизирането

¹¹⁶ Михова, Димитрина. Темата за опазване на природната среда и глобалните проблеми в началния и основния курс на образованието в Япония. – География'21. 2007, № 4, с. 19 – 27.

на демографските показатели на българските села, както и до облекчаване на неблагоприятните последици от финансово-икономиче-ската криза у нас.

В световен мащаб, постигането на устойчиво развитие на селските райони, особено в направлението опазване на околната среда и разясняването на негативните последици от нейното разрушаване, може да се превърне в един от ключовите фактори за благоприятно въздействие върху глобалните климатични промени и последиците от тях.

Използвана литература

1. Великова, Еленита. Основи на туризма (част 1). Шеста глава: Туристически дизайн. С., УИ „Стопанство”, 2007, с. 315 – 358.
2. Европейско ръководство за оценители в агротуризма. Leonardo da Vinci, Европейската Комисия, проект Агротур нет: 2009-1-GR1-LEO 05-01852006. 2011.
3. Михова, Димитрина. Темата за опазване на природната среда и глобалните проблеми в началния и основния курс на образованието в Япония. – География’21. 2007, № 4, с. 19 – 27.
4. Станков, Владимир, Гергана Станкова-Данева. Аграрен туризъм. Пловдив, акад. изд. на Аграрния университет, 2008.
5. Dospatliev, L., G. Mihaylova , M. Varbanov, 2010. Use of Inductively Coupled Plasma-Optical Emission Spectrometry (ICP-OES) to Determine the Macro in the Cow’s Milk and Cheese, Ecology and Future, 9, (3-4), 17-19.
6. Dospatliev, L., 2010. Using Microwave mineralization in order to determine heavy metal concentration in samples of herbs used for pharmaceutical purposes, Agricultural science and technology, 2, 40-43.
7. Dospatliev, L., G. Mihaylova, M. Varbanov, 2010. Estimate of macroelement content and their reciprocal ration in mountain grassland, Journal of Mountain Agriculture on the Balkans, 13, 244-254.
8. Knackstedt Mark. The Interior Design Business Handbook: A Complete Guide to Profitability. N.J., Prentise – Hall Tnc., USA,

2001.

ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД ОРГАНИЗАЦИЯТА И РАЗВИТИЕТО НА ЗДРАВНОТО ОСИГУРЯВАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Ас. д-р Маргарита Николова
Стопанска академия “Д. А. Ценов” – Свищов

В Република България сега съществува двуколонна система на здравно осигуряване. Първата – публично здравно осигуряване, осъществявано от Националната здравноосигурителна каса и втората – доброволно здравно осигуряване, осъществявано от частни здравноосигурителни дружества. Последната понастоящем играе минимална роля в здравноосигурителната система на България. Затова си поставяме за цел да докажем необходимостта от въвеждане на тристълбова система за здравно осигуряване, с включване на допълнително задължително здравно осигуряване.

Здравното осигуряване може да се дефинира като специализирана икономическа дейност, свързана с акумулиране на средства от здравноосигурителни вноски и други източници за извършване на конкретни плащания, с цел пълно или частично посрещане на вероятностните разходи за медицинска и дентална помощ на осигурените лица (пациенти) при настъпването на покритите здравноосигурителни рискове, регламентирани с нормативни актове.

Настоящата система за здравно осигуряване в България формално възникна с приемането на Закона за здравно осигуряване, приет на 19 юни 1998 г.

Практически задължителното здравно осигуряване започна да се въвежда за извънболничната медицинска и дентална помощ (частично) от 01.01.2000 г. с приетия първи Национален рамков договор, а за болничната медицинска помощ от 01.07.2001 г. частично, като до края на 2005 г. основните разходи за болничните

лечебни заведения се поемаха от Министерство на здравеопазването. С всеки нов Национален рамков договор пакетът на здравните услуги нарастваше, като до 2006 г. той покри почти осигурителните разходи на изпълнителите на извънболнична медицинска помощ (без денталната), а с НРД от 2006 г. финансирането по 299 клинични пътеки обхваща само основната част от разходите за болнични услуги.

Финансирането на медицинската и денталната помощ в България се осъществява чрез НЗОК и се изменя както е посочено в Таблица 1.

Таблица 1

**Финансиране от НЗОК на изпълнителите
на медицинска и дентална помощ**

Година \ Дейности	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. ПИМП	33,0	86,0	97,0	103,0	97,0	107,2	111,0	115,9	125,9	157,0	157,0	169,0
2. СИМП	12	57	73	83	94	108	111	116,1	136,1	154,8	154,0	171,0
3. Дентална помощ	14	38	25	46	46	57,8	60	61,5	67,5	91,4	91,0	94,0
4. Медико-диагностична дейност	5	29	38	39	43	48	52	55,6	55,6	61,8	61,0	71,5
5. Болнична помощ	-	-	100,0	200,0	245,1	295,1	614,4	762,4	785,6	931,4	1 017	958,0
6. Лекарства	-	34,1	52,3	162,8	236,5	245,0	270,0	282,2	295,5	330	330,0	391,0

Източник: Национална здравноосигурителна каса, Закон за бюджета на НЗОК (2000 – 2011 г.), <http://www.nhif.bg/bg/default.phtml?w=1024&h=738>

Въпреки положителните данни здравноосигурителната система в страната е все още недофинансирана. Особено това важи за денталната помощ, медико-диагностичната и високоспециализираната дейност и лекарствоснабдяването.

Доброволното здравно осигуряване се развива от лицензирани дружества за здравно осигуряване, като към 31.12.2011 г. те достигнаха 20, но формират премиен приход само около 42 млн. лв¹¹⁷. Като имаме предвид, че задължителното здравно осигуряване към 31.12.2011 г. формира приходи от 2, 633 млрд. лв¹¹⁸, можем да направим извода, че доброволното (допълнително) здравно осигуряване у нас оказва нищожно влияние върху финансирането на изпълнителите на здравни услуги.

Доброволното здравно осигуряване се реализира на практика по два начина – чрез възстановяване на разходи или чрез абонаментно обслужване. Самоосигуряващото се лице и/или работодателите, членовете на семейства и други осигуряващи, които осигуряват физически лица, внасят здравноосигурителната премия за своя сметка или чрез комбинирано финансиране на схемата.

Дружествата за доброволно здравно осигуряване предлагат предимно заплащане на здравни стоки и услуги по обособени пакети в областите:

- * подобряване на здравето и предпазване от заболяване;
- * извънболнична медицинска помощ;
- * болнична медицинска помощ;
- * дентална медицинска помощ;
- * услуги свързани с битови и други допълнителни условия при предоставяне на медицинска помощ;
- * възстановяване на разходи както извън обхвата, така и в обхвата на задължителното здравно осигуряване.

Към края на 2010 г. премийният приход, реализиран от дружествата по доброволно здравно осигуряване в Република България, възлиза на 42 160 хил. лв. при 38 259 хил. лв. към края на 2009 г., или се наблюдава нарастване от 9,0 % на годишна база¹¹⁹.

¹¹⁷ Комисия за финансов надзор, <http://www.fsc.bg/Pazar-po-dobrovolno-zdravno-osiguravane-bg-109>.

¹¹⁸ Закон за бюджета на НЗОК за 2011 г., <http://www.nhif.bg/bg/default.phtml?w=1024&h=738>.

¹¹⁹ Комисия за финансов надзор, <http://www.fsc.bg/2010-bg-676>.

Изплатените претенции по доброволно здравно осигуряване към 31.12.2010 г. са в размер на 24 527 хил. лв. при 21 735 хил.лв. към края на 2009 г. Размерът на брутните здравноосигурителни резерви (които представляват необходимите средства за изплащане на бъдещи обезщетения) нараства с 51 % на годишна база и достига 10 377 хил. лв¹²⁰.

Броят на здравноосигурените лица по действащи договори към края на 2010 г. на дружествата по доброволно здравно осигуряване е 209 231, при 374 289 през 2006 г¹²¹.

От казаното до тук можем да направим следните изводи:

* Пазарът на доброволното здравно осигуряване в България все още не е достатъчно развит и е насочен предимно към корпоративните клиенти. Обикновено доброволните здравни осигуровки, доколкото ги има, са част от допълнителните стимули за работниците и служителите, приети от работодателя.

* Доброволното здравно осигуряване все още не се е наложило като алтернатива на задължително. Малкото средства, които се събират по доброволното здравно осигуряване води до това, че дружествата за доброволно здравно осигуряване не могат да бъдат действителен финансов източник за лечебните заведения.

Като обобщение, държавата е поставила доста ограничения пред развитието на пазара на доброволното здравно осигуряване. Вместо да предприеме мерки и да подпомогне този сектор, политиката по отношение на българското здравеопазване третира този пазар като недоразвит и неефикасен и е насочена към по-строги регулации и контрол на качеството на предлаганите услуги от страна на НЗОК. Необходима е радикална промяна в досегашните схеми на публично-частното партньорство.

Изход от затрудненото положение следва да се търси извън съществуващите в момента задължително и доброволно здравно

¹²⁰ Комисия за финансов надзор, http://www.fsc.bg/public/upload/files/menu/DZO_2010.xls

¹²¹ КФН, http://www.fsc.bg/public/upload/files/menu/Syobshtenie_Health_2010.pdf

осигуряване:

* Налице е обективна необходимост от развитие на допълнително здравно осигуряване в България, в т.ч. на допълнително задължително здравно осигуряване.

* Допълнителното задължително здравно осигуряване, развивано като втори стълб, е необходим компонент на здравноосигурителната защита на населението на България.

Основната цел на този модел е въвеждане на регламентиран пазар на здравни услуги в лечебните заведения и премахване на нерегламентираните заплащания за медицинските услуги, покривани от НЗОК в рамките на основния пакет.

Тристълбовата система в своя обхват включва **базово задължително, допълнително задължително и допълнително доброволно здравно осигуряване:**

* **Базово задължително здравно осигуряване, осъществявано от НЗОК на базата на пълна солидарност**, като размерът на осигурителната вноска зависи от дохода на осигуреното лице, а здравноосигурения ползва необходимите услуги от минималния пакет на НЗОК. Предвижда се вноската за здравно осигуряване да бъде занижена чрез въвеждане усъвършенстван тристълбов модел с допълнително здравно осигуряване. Задължителното базово здравно осигуряване, осъществявано, както досега от НЗОК в размер на около 6 % от брутното трудово възнаграждение. То ще покрива базисен пакет от здравни услуги и стоки. **НЗОК продължава да бъде главен гарант на здравното осигуряване на населението и запазва своята водеща роля в системата на здравното осигуряване.**

* **Задължително допълнително осигуряване, осъществявано от здравноосигурителни дружества на базата на солидарност¹²²**, като всяко лице провежда осигуряването си според ръста на разполагаемите си доходи или срещу определена сума, като ползва допълнително услугите. Задължителното допълнително здравно

¹²² Воденичаров, Ц., Ст. Гладилев, В. Борисов, Д. Кръшков, К. Чамов, Модел за ефективно развитие на българското здравеопазване, сп. Здравен мениджмънт, том 5, № 2, София, 2005.

осигуряване следва да покрива т. нар. разширен (надграждащ) пакет от здравни услуги и стоки. Чрез този пакет се създават условия да се допълни обхвата и да се повиши качеството на предлаганите здравни услуги. Съдържанието на пакета се определя на база приоритети и размер на средствата, с които ще се финансира.

Осигуряването на здравните услуги, включени в този пакет се извършва на **солидарен принцип** от лицензирани здравноосигурителни дружества.

Всяко осигурено лице има право да избере здравноосигурително дружество, което да осъществява неговото допълнително задължително здравно осигуряване.

Здравноосигурителните дружества следва да защитават интересите на осигурените лица за получаване на необходимия обем допълнителни здравни услуги, като осигуряват високо качество на обслужване.

Финансирането на дейността по задължителното допълнително здравно осигуряване ще се извършва чрез допълнителна задължителна вноска, която ще се внася заедно с основната задължителна вноска в Националната агенция по приходите. Предлага се тази вноска да е 2 % от брутно трудово възнаграждение и да се заплаща от осигуряващото се лице и работодателя в свободно избран от него лицензиран фонд за здравно осигуряване. Здравноосигурителните дружества ще получават от НАП събраната сума от осигурителни вноски за лицата, които са ги избрали. Размерът на допълнителната вноска се определя всяка година с приемане бюджета на страната.

По този начин чрез въвеждане на допълнителна задължителна здравноосигурителна вноска се гарантира предоставяне на допълнителен пакет здравни услуги. На този етап това се предвижда само за заетите лица.

* **Доброволно здравно осигуряване, осъществявано от ЗОД на базата на ограничената солидарност**, като всеки може доброволно да се осигури за избран от него пакет от услуги, непокрит от първия и втория стълб на здравноосигурителната система, който ползва в случай на нужда.

Според нас, увеличаването на здравноосигурителната вноски с 2 % от 2009 г. не осигури по-добро здравеопазване за българските граждани, а се оцети задължително здравноосигуреното лице, без това плащане в крайна сметка да доведе до положителни финансови резултати и по-добро медицинско обслужване.

Изложеното дотук дава основание за въвеждане на втори стълб на здравноосигурителна защита. При въвеждането му (допълнително задължително здравно осигуряване), както е видно от Таблица № 2, внасянето на 2 % здравноосигурителна допълнителна вноски от средната работна заплата, ще включи на пазара и дружествата за допълнително здравно осигуряване, работещи на принципа на конкуренцията, от които могат да се очакват редица позитиви. Акумулираните средства ще бъдат насочени към пациента, а не в резервите на НЗОК. Тези средства ще се разходват в полза на заетите (I^{ви} етап) допълнително здравноосигурени лица за превенция на здравето, по-добра медицинска помощ, по-високо качество на медицинското обслужване и т.н.

Таблица 2

Прогноза за приходите от допълнителни здравноосигурителни вноски в размер на 2 % от средната работна заплата през периода 2010 – 2020 г.

Година	Средна работна заплата	Заети (млн.)	Месечна здравноосиг. Вноски (в лв.)	Годишна здравноосиг. Вноски (в лв.)	Общо приходи за осигурителната съвкупност (млн. лв.)
2010	500,0	3 200	10,00	120,0	384,00
2011	520,0	3 220	10,40	124,8	401,8
2012	550,0	3 250	11,00	132,0	429,0
2013	570,0	3 300	11,40	136,8	451,4
2014	580,0	3 300	11,60	139,2	459,4
2015	600,0	3 320	12,00	144,0	478,0
2016	620,0	3 200	12,40	148,8	476,0
2017	650,0	3 200	13,00	156,0	499,2
2018	680,0	3 150	13,60	163,2	514,0
2019	700,0	3 100	14,00	168,0	558,0
2020	750,0	3 000	15,00	180,0	540,0

Допълнителното задължително здравно осигуряване влиза във взаимодействие с останалите форми на здравноосигурителна защита, изграждащи цялостната система на здравно осигуряване – задължително (осъществявано от НЗОК) и доброволно здравно осигуряване (от дружествата). Неговото бъдещо развитие трябва да бъде съобразено с финансовите възможности на публичната система за здравно осигуряване, тъй като тя **остава основна форма за гарантиране на здравноосигурителна защита на цялото население.**

Изложеното дава основание да се надяваме, че този модел притежава достатъчна степен на адаптивност към възможностите на всеки работодател и осигурен и висока степен на приложимост в реални социално-икономически и демографски условия.

ПРОБЛЕМНИ ОБЛАСТИ ПРИ ОДИТИ НА СРЕДСТВА ОТ ЕС

Д-р Ивелина Жечева-Радева
Сметна палата

Оперативните програми, съфинансирани със средства от Структурните и Кохезионния фондове на ЕС, се управляват и изпълняват от Управляващи органи на базата на адекватни и ефективни системи за финансово управление и контрол, изградени в съответствие с приложимите национални и европейски актове. Управляващите органи отговарят за доброто административно, финансово и техническо управление на оперативната програма, включително спазването на процедурите за сключване на договори, наблюдение и контрол върху изпълнението на програмата, както и за успешното изпълнение на оперативната програма и постигането на нейните цели.

Целта на настоящия доклад е да очертае основните проблемни области и предизвикателства пред независимия външен одит на средствата от ЕС осъществяван от Сметната палата и даде насоки и предложения за подобряване на работата.

Мониторинга и контрола на средствата по Оперативните програми се извършва въз основа на извършените одити от страна на вътрешните одитори по Оперативните програми и независимият външен одит от страна на Сметната палата. Целта на този контрол е изготвяне на аналитични доклади, представящи състоянието на определени области в публичния сектор, съпътстващите ги рискове, тенденциите в развитието им и открояване на добри практики и възможни решения, които включват и законодателни промени.

Основните европейски нормативни източници, които имат отношение към изграждането и функционирането на системата за управление и контрол (СУК), са регламент на съвета и конкретизиращия реда и начина за неговото изпълнение регламент на комисията (ЕО). В тях са посочени общите принципи на

системата, определени са органите и основните им функции, минималните срокове и изискванията за предприемане на действия, свързани с определените отговорности. Във връзка с целесъобразното и законосъобразното изразходване на средствата от Структурните и Кохезионния фонд и с оглед на изграждането на ефективни системи за управление и контрол по Оперативните програми са изготвени и утвърдени указания от министъра на финансите. Те определят взаимоотношенията между сертифициращия орган и управляващите органи в процеса на изплащане на безвъзмездната финансова помощ, сертифицирането на разходите, докладването на установените нередности и организацията на счетоводния процес, във връзка с ефективното наблюдение и контрол при изпълнението на Оперативните програми и гарантирането на адекватна одитна пътека.

В тази връзка целта на външния одит осъществяван от Сметната палата е да даде независима и обективна оценка на процеса на управление на средствата от Структурните фондове и да идентифицира и оцени рисковете и адекватността на системите за финансово управление и контрол по отношение на:

1. Управление на системите и управление на риска от страна на отговорните лица при подготовка, одобрение и изплащане на средства по Оперативните програми;
2. Съответствие с европейското, националното законодателство и вътрешните актове и договори;
3. Надеждността и всеобхватността на финансовата и оперативната информация на ниво Оперативна програма и проект;
4. Опазването на активите и информацията;
5. Изпълнение на стратегическите приоритети и цели по Оперативните програми
6. ефективността, ефикасността и икономичността на дейностите;

При осъществяване на одитите от Сметната палата очерталите се основни проблемни области са в няколко направления, които могат условно да се разделят в съответствие с вида на проектите които се подготвят и съответно институционалната ангажираност на

различните администрации.

Основен проблем, който се очертава при подготовка на проектните предложения по-нататъшното им одобрение и ефективно управление са проекти, където основен бенефициент са публични органи или общински администрации. За проекти отнасящи се особено до развитие на регионите основен проблем е липсата на административен капацитет за управление на проекти на местно равнище, с цел да се гарантира успешното формулиране и изпълнение на местните политики и решаването на локалните проблеми, по-доброто управление на публичните средства и социално-икономическото развитие по места. При сравняването с добрите европейски практики в тази област при одитите на Сметната палата се констатира, че все още е налице забележимо изоставане в изграждане на капацитета за управление на проекти, преди всичко в средните и малки общини. Сериозните различия между общините са най-често в зависимост от техния размер, но има и добри практики при малки общини, които доказват, че усвояването на средства по европроекти от местната администрация до голяма степен зависи от нагласата и разбирането на общинските ръководства да се търси помощта на и на други партньори за управление на проекти. За развитие на административния капацитет за управление на проекти общинските служители трябва да овладеят и прилагат подходящите подходи и методи, да се преориентират към иновативни инструменти за усъвършенстване и да създават съвременна организация по управлението, за да печелят повече проекти и да ги управляват ефективно.

В съответствие с изискванията на Закона за Сметната палата, всеки един доклад приключва с препоръки ориентирани към усъвършенстване на управлението на комплекса от дейности, свързани с разработването, реализирането и управлението на общинските проекти, финансирани от ЕС. Конкретизират се изискванията към общинския капацитет по отношение на проектното управление и са систематизират специфичните насоки за неговото развитие при управлението на проекти, финансирани от ЕС.

Друг основен проблем при управление при контрола на средствата от ЕС са различията при тълкуване и прилагане на европейската нормативна уредба от Управляващите органи по Оперативните програми. С оглед осигуряване на съответствие с изискванията на регламентите на ЕС, Управляващият орган на програмата разработват правила и процедури, които обхващат целия процес на работа по програмата и документално онагледяват всички стъпки и действия на ангажираните в процеса звена по отношение на: разработването и одобрението на индикативната годишна работна програма; изготвянето на насоки за кандидатстване; обявяването на процедура за подбор на проекти или изпращането на покана до директен бенефициент; подбора на проектни предложения, тяхната оценка и последващото сключване на договори за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ с одобренията за финансиране бенефициенти.

Ролята и отговорностите на Управляващите органи по Оперативните програми са значителни, тъй като върху тях пада и отговорността по осъществяването на предварителен, текущ и последващ контрол на обществените поръчки, провеждани от страна на бенефициентите на оперативната програма, извършването на проверки на място и верификации на разходооправдателните документи на бенефициентите, както и реда и начина на плащане към бенефициентите. Именно поради значителната ангажираност от страна на Управляващите органи на различните етапи на проектите, акцента в одитите на Сметната палата са ориентирани към дейността на Управляващите органи. Констатациите и препоръките акцентират предимно и основно върху контрола на обществените поръчки, регистрирането и докладването на нередности, както и последващото възстановяване на неправомерно усвоени средства. На второ място от съществено значение при тези одити е докладването и мониторинга в рамките на програмата на всички нива на контрол.

Често идентифициран проблем при извършваните одити е че не винаги е възможно всички писмени правила и процедури да бъдат спазени точно така, както са написани. В тази връзка извода, който

напоследък все по-често се налага е органите, отговорни за управлението на Оперативните програми се справят добре при подготовката на писмените процедури и правила, но при тяхното прилагане възникват множество проблеми.

Идентифицирането на тези проблеми трябва да се извършва от Звената за вътрешен одит. В съответствие с изискванията на Закона за вътрешния одит в публичния сектор в рамките на всяко министерството е обособено звено за извършване на одиторски проверки и инспекции – дирекция „Вътрешен одит“. Функционирането на дирекция ВО е заложено и в текста на всяка Оперативната програма. Звената за вътрешен одит на министерствата и агенциите, в структурите на които се намират Сертифициращи органи, Управляващи органи и междинни звена, са на пряко подчинение на ръководителите на организациите. Независимостта на вътрешните одитори и тяхната обективност, компетентност, професионална грижа, почтеност и поверителност са регламентирани в Закона за вътрешния одит в публичния сектор. При извършваните одити от Сметната палата, се установява, че въпреки, че Закона за вътрешния одит в публичния сектор задължава вътрешните одитори на обективност и безпристрастност, практиката показва, че одита на средствата от ЕС от звена за вътрешен одит не е най-безпристрастния одит, на база на който могат да се направят изводи за реалното състояние, на системите за финансово управление и контрол и прилагането на правилата и процедурите по отношение на избора на проекти, тяхната оценка, верификацията на разходите и извършването на плащания.

При извършвани одити от Сметната палата, одиторите се запознават с представените доклади на Звената за вътрешен одит, но гледат своята позиция въз основа на детайлно и обстойно проучване на действащите системи за финансово управление и контрол.

Проблемите при управлението и контрола на Оперативните програми в България са много и едва ли всичките могат да се обхванат в настоящото изложение. Акцентът на проблематиката е поставен върху по-сериозните и често срещани проблеми. Действията и насоките за решаването на тези проблеми трябва да са

ориентирани към:

✓ укрепване на административния капацитет за управлението на средства от ЕС, чрез обучение на персонала и въвеждане на действащи мотивационни системи;

✓ при назначенията на ръководни длъжности, избягване на потенциални конфликти на интереси;

✓ подобряване надзора и прозрачността на процедурите за обществени поръчки на централно, регионално и местно равнище при стриктно спазване на приложимите правила на ЕС;

✓ засилване на контрола върху законността и редовността на разходите посредством извършване на проверки и одити на място по всички програми за финансиране;

✓ създаване на ефективни процедури и правила, гарантиращи, че финансирането от ЕС е защитено и средствата, които са отпуснати могат да бъдат възстановени при доказани нередности или измами;

✓ подобряване на координацията по Оперативните програми между министерствата, ведомства и различните заинтересовани лица.

Използвана литература

1. Стратегия за развитие на Сметната палата за периода 2007-2012 година.
2. ПМС № 121 от 31.05.2007 г. за определяне на реда за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по оперативните програми, съфинансирани от Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз, и по програма ФАР на Европейския съюз.
3. Предложение за регламент на Европейския парламент и на Съвета за определяне на общоприложими разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за морско дело и рибарство, обхванати от общата стратегическа рамка, и за определяне на общи разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие,

Европейския социален фонд и Кохезионния фонд и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1083/2006.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В УСЛОВИЯТА НА КРИЗА

*Докторант Петранка Костова
Икономически университет - Варна*

Световната финансова криза, която започна през 2007 г. и се задълбочи драстично през втората половина на 2008 г. и през първата половина на 2009 г., предизвика най-сериозната световна рецесия от Втората световна война насам. За да възстановят бюджетната устойчивост, да стабилизируют финансовия сектор и повишат конкурентоспособността на икономиките си, държавите-членки на Европейския съюз /ЕС/ предприеха сериозни мерки за фискална консолидация, които се очаква да окажат сериозно влияние върху икономическото им развитие както в краткосрочен, така и в по-дългосрочен аспект. Бюджетната стабилизация и фискална устойчивост залегнаха като основни приоритети в подписания от повечето страни от еврозоната Договор за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз, по-известен като Пакт за финансова стабилност „Евро плюс“. Съгласно пакта всички държавни-членки трябва да превърнат тези приоритети в конкретни мерки, които да бъдат включени в програмите им за стабилност или конвергенция и в националните им програми за реформи. В следствие, фискалната политика на страните – членки на ЕС се изправи пред сериозни предизвикателства:

- Регулиране нивото на държавните разходи;
- Редуциране на бюджетните дефицити;
- Редуциране на държавния дълг;
- Провеждане на адекватна данъчна политика.

Регулиране нивото на държавните разходи

Размерът на държавните разходи като процент от БВП е показател за дела на държавата в разпределението на ресурсите на обществото. Общовалидно правило в икономическата теория е, че бюджетните разходи растат във времето¹²³ (дължащо се на вътрешно заложили сили в развитието на стопанството и живота на дадена страна) и в страните с по-силно изразена пазарна традиция и предприемаческа инициатива публичния сектор има по-ограничен дял¹²⁴. Световната икономическа криза обаче подтикна почти всички държави съзнателно и целеустремено да предприемат политика на повишаване на публичните разходи¹²⁵ с цел стимулиране на съвкупното търсене и преодоляване на рецесията (ефектът на мултипликаторът на държавните разходи). Това, наред със съкращаването на производството, доведе до формиране на огромни бюджетни дефицити. Повечето страни от Европейския съюз в усилията си за намаляване на дефиците до препоръчителните 3% от БВП (съгласно маастрихтските критерии), предприеха мерки за редуциране на държавните разходи (фиг.1). На база данни от Международния Валутен Фонд средните непретеглени разходи в Съюза през 2010 г. са 48.09% от БВП (най-високото достигнато ниво след началото на кризата)¹²⁶, като през 2012 година в резултат

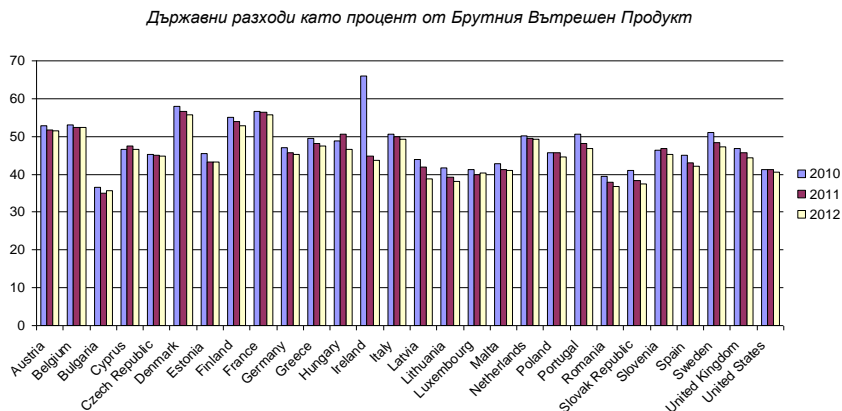
¹²³ Съществуват множество модели, дефиниращи причините за постоянния ръст на държавните разходи, сред които най-разглеждани в икономическата теория са моделът на дългосрочното развитие на Р.Мъсгрейв и У.Ростоу; Законът на Вагнер; Моделът на Пийкок и Вайсман; Моделът на Баумол.

¹²⁴ Brown, C. V. & Jackson, P.M., *Икономика на публичния сектор*, София, 1998г.

¹²⁵ Някои страни достигнаха даже до открит протекционизъм над определени отрасли като например автомобилостроенето (Германия – чрез преференции при покупката на нов автомобил, САЩ – преки инвестиции). Други в стремежа си към стабилизиране на финансовия сектор национализираха цели компании (до края на септември 2008г в САЩ са одържавени най-големият застрахователен концерн AIG и ипотечарните банки Fannie Mae и Freddie Mac). Протекционизмът е абсолютно отричана политика от институциите на ЕС.

¹²⁶ За сравнение: преди кризата (в периода от 2001г. до 2007г.) средния размер на публичните разходи в САЩ (от където са най-големите критики към европейската рестриктивна политика) варира между 35% и 37%, докато в ЕС за същия период е на нива от 45-46%. Най-високите нива на този показател в САЩ са достигнати през 2009г. – 44%, а през 2012г. се очаква да е в размер на 40,6%.

на реформите и съкращенията се очаква съотношението да достигне 46.9% от БВП за евро зоната и 44.3% за страните извън нея.



Източник: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2011

Фиг. 1. Държавни разходи като процент от БВП

До колко рестриктивната политиката на страните-членки на ЕС в условия на криза е икономически целесъобразна, ефикасна и ефективна? Критиците на ЕС застават зад тезата, че без фискални стимули, редуцирането на публичните разходи е неефективно и неефикасно. Според Бари Айхенгрийн, професор по икономически и политически науки в Калифорнийския университет, стмережът към орязване на разходите води до бавен икономически ръст, който от своя страна връща към орязване на разходи¹²⁷. Това е омагьосан кръг, чието прекъсване изисква икономически скок, а с оглед настоящата ситуация (неблагоприятна външна среда, слаб

¹²⁷ Eichengreen, Barry, “Europe’s vicious spirals”, January 12th, 2012, source: <http://globalpublicsquare.blogs.cnn.com/2012/01/12/eichengreen-europes-vicious-spirals/>

икономически ръст в САЩ и забавяне в ръста при развиващите се страни) това изглежда трудно реализируемо.

Становището на Айхенгрийн по отношение на рестриктивната европейска политика се подкрепя и от носителят на Нобеловата награда за икономика Пол Кругман, който изтъква, че бюджетните икономии в Съюза водят до сериозно свиване на икономиките на страните членки (за разлика от САЩ, където БВП надхвърля нивата отпреди кризата), подкопавайки данъчната основа до такава степен, че съотношението на дълг към БВП – стандартният индикатор за фискален прогрес – се влошава вместо да се подобрява¹²⁸.

Единствено рязането на разходи няма да реши проблемите, е и мнението на американският нобелов лауреат и преподавател в университета в Колумбия, Джоузеф Стиглиц¹²⁹. Той счита, че орязването на разходите е по-вероятно само да ускори икономическия спад, а без растеж дълговата криза само ще се влошава.

Друга група икономисти, сред които Петер Шиф, експерт по пари, икономическа теория и международно инвестиране, мерките които предприема ЕС в краткосрочен план ще са болезнени, но ще имат по-добър ефект в дългосрочен аспект от американската политика на фискални стимули¹³⁰. Шиф сравнява фискалните стимули с дрога, при отминаване въздействието на която, ситуацията се влошава. Експертът застава зад мнението, че настоящата комбинация между парични и фискални стимули в САЩ ще бъде с катастрофален край. Вместо реално възстановяване, САЩ ще изпаднат в инфлационна депресия. Европа, от друга

¹²⁸ Krugman, Paul, “*Pain Without Gain*”, The New York Times, February, 19th, 2012, source:

http://www.nytimes.com/2012/02/20/opinion/krugman-pain-without-gain.html?_r=1&ref=paulkrugman

¹²⁹ Stiglitz, Joseph E., „*The Perils of 2012*”, ”, January 12th, 2012, source: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-perils-of-2012>

¹³⁰ Schiff, Peter, „*A Science About which Paul Krugman Knows Very Little*”, February, 2012, source:

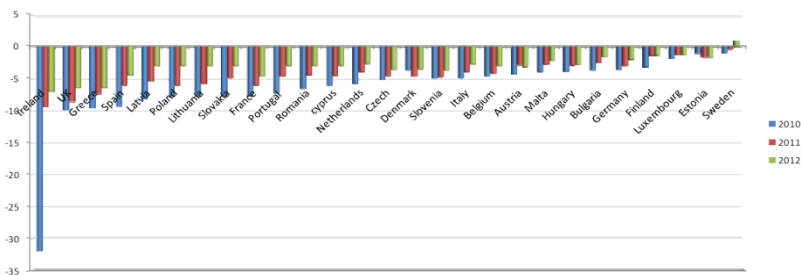
http://finance.townhall.com/columnists/peterschiff/2012/02/15/economics_a_science_about_which_paul_krugman_knows_very_little/page/full/

страна, ще страда много по-малко, точно защото не се е поддала на краткосрочното изкушение на стимулите.

Редуциране на бюджетните дефицити

В условията на икономическа криза, бюджетният дефицит заедно с ръстът на безработицата са сред индикаторите на дълбочината на сътресението. В подобна ситуация понятието „управление на фискалния дефицит” се припокрива с понятието „управление на кризата”¹³¹. При настъпване на настоящата криза, следвайки ефекта на доминото, първата реакция на правителствата беше да увеличат разходите с цел стимулиране на бизнеса и следвайки примера на големите икономики. В резултат балансираната бюджетна политика отстъпи на дефицитно финансиране на държавните потребности. При тези тежки икономически условия дори крайно консервативно настроени институции като МВФ допуснаха формирането на краткотрайни умерени бюджетни дефицити. Защитните сили на правителствата обаче не бяха достатъчни и резонансите засегнаха силно и социалната сфера, задълбочавайки впоследствие и бюджетните дефицити.

Бюджетен дефицит



Източник: Министерства на финансите на страните от ЕС

Фиг. 2. Бюджетен дефицит на страните от ЕС

¹³¹ Маринов, Калин, „Фискална политика и управление на фискалния дефицит. Отражения и изводи за България”, Институт за икономическа политика, Номеври, 2010г.

През 2010 година, успоредно с развитието на дълговата криза в Европа, редица страни от ЕС предприеха рязко намаляване на разходите и увеличаване на данъците с цел укрепване на бюджетната позиция. В резултат на това средният непретеглен бюджетен дефицит за 2010 година на ЕС падна до 6.7%. Дефицитът на Еврзоната за 2010 -7.4% – доста по-висок от този през 2009 година (6.3% от БВП) най-вече заради големият дефицит на Ирландия от близо 32% от БВП през 2010 година. Страните извън групата на общата валута имат значително по-ниско ниво на дефицит – 5.8% от БВП. През 2010 година само три страни – Естония, Швеция и Люксембург имат дефицит под 3% от БВП. С дефицит от 3.6% от БВП на начислена основа, България е с шестия най-малък дефицит в Европа ¹³².

В условията на настоящата криза, едно от предложенията за покриване на бюджетния дефицит е използването на фискален резерв (в случай на наличен такъв).¹³³

Редуциране на държавния дълг

Повишените нива на публичен дълг вероятно ще се окажат най-дълготрайният белег от финансовата криза от 2007 г. В развитите икономики публичният дълг не е достигал подобни нива от края на Втората световна война¹³⁴.

В резултат на натрупаните дефицити през изминалите години, правителственият дълг на 15 държави от ЕС надхвърли критичните,

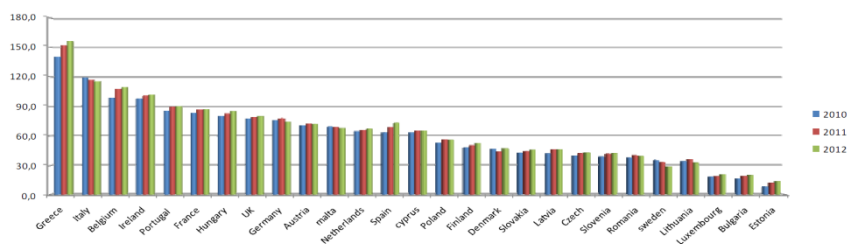
¹³² ФСАП, Министерство на финансите, „Преглед на фискалните тенденции в Европейския съюз 2010-2012г.“

¹³³ Маринов, Калин, „Фискална политика и управление на фискалния дефицит. Отражения и изводи за България“, Институт за икономическа политика, Номеври, 2010г.

¹³⁴ През 2011 г. средната тежест на публичния дълг в най-големите 22 развити икономики е достигнала 90% от брутният вътрешен продукт (БВП). За сравнение, дори след края на Втората световна война този показател е бил по-нисък, а в началото на 70-те години е бил под 25% - рекордно ниско ниво за последните 113 г. При това тези данни не разкриват напълно мащабите на нарастване на дълговото бреме през последните години, тъй като не включват частния дълг – особено този на банките, който ако излезе извън контрол (както в случая с Ирландия), може допълнително да натовари правителствените бюджети.

съгласно маастрихтските критерии, 60% от БВП през 2010 година, като 10 от тях са от Еврозоната. Средното ниво на дълга за ЕС е 59% от БВП. В Еврозоната този показател е над 73%, а за Европейските страни, които не ползват еврото, дългът е средно 44.6% от БВП за 2010 година.

Държавен дълг



Източник: Министерствата на финансите на страните от ЕС

Фиг.3. Държавен дълг на страните от ЕС

Въпреки че някои държави от ЕС въведоха в законодателствата си фискално правило, наречено „спирачка на дълговото бреме“, дефиниращо максимален размер на бюджетния дефицит, нивото на дълга ще продължи да се повишава до 64% през 2012 година. Интересното е, че заради фискалната консолидация в евро зоната показателят ще се задържи около 73% от БВП до 2012 година, докато в страните извън евро зоната дългът ще нарасне с близо 9% от БВП до 54% през 2012 година. Това се дължи най-вече на очакваното повишение при Румъния, Латвия, Чехия и Англия.

Исторически съотношението на дълг към БВП е било понижавано по 5 начина – чрез икономически растеж, чувствителни фискални корекции или бюджетни икономии, открит фалит или реструктуриране на частния или публичен дълг, неочаквана

инфлационна експлозия или повсеместни финансови репресии, съпроводени от устойчива доза инфлация. Това което усложнява ситуацията е фактът, че дълговата тежест не е ограничена до публичния сектор, както след края на Втората световна война. В момента наблюдаваме висока задлъжнялост и в частния сектор, особено що се отнася до финансовите институции и домакинствата. Освен това сегашното нарастване на задлъжнялостта е по-сериозно от наблюдаваното при предходните кризи¹³⁵.

Според Бари Айхенгрийн¹³⁶ за момента Европейската централна банка чрез предоставянето на достатъчна ликвидност на банките успява да „счупи“ омагьосаната спирала държавен дълг-банки, която започва от държавните дългове, минава през банките и отново се връща при държавните дългове. Съмненията дали правителствата ще успяват да обслужват дълговете си води до ръст на цената на заемния капитал, а държавните облигации поевтиняват.

Провеждане на адекватна данъчна политика

В сравнение с държавните разходи, където се постига бърз икономически ефект, ефектът на данъчната политика е минимален (мултипликаторът на държавните разходи е пъти по-висок от данъчния). От една страна правителствата не са склонни да увеличават данъците, тъй като данъчната конкуренция в условията на глобализация и отвореност на икономиките ще доведе до мобилност на данъчната база и намаляване на инвестициите, а от друга – данъците въздействат индиректно върху съвкупните разходи и съвкупното търсене. Затова и повечето страни от ЕС прибягват да повишаване събираемостта на данъците, но не и до увеличаване на техния размер¹³⁷.

¹³⁵ Reinhart, Carmen M. & Rogoff, Kenneth S., „A Decade of Debt”, February 2011, source: <http://www.nber.org/papers/w16827>

¹³⁶ Eichengreen, Barry, “Europe’s vicious spirals”, January 12th, 2012, source: <http://globalpublicsquare.blogs.cnn.com/2012/01/12/eichengreen-europes-vicious-spirals/>

¹³⁷ Италия например прибягва до увеличаване таксите, плащани от концесионери на магистрала, но наред с това въвежда данъчни облекчения за стимулиране на определени райони в страната. Гърция от своя страна повишава ДДС и акцизите върху горивата, тютюна и алкохола. Промените, които са заложили в Испания по отношение на данъците, са свързани с увеличаване на размера на данък общ доход

Ширококоментираният данък върху финансовите транзакции все още не е въведен. Според Бари Айхенгрийн този данък е версия на Данъка на Тобин, предложен за първи път през 1972г. Айхенгрийн изтъква, че данъкът е грешния инструмент за акумулиране на приходи¹³⁸.

В заключение може да се каже, че в условията на влошени икономически условия, в регионален и международен план, обществото експонира очаквания за адекватна социална, политическа и икономическа намеса на правителството. Затова е необходим преглед на публичните разходи, оценка на тяхната ефективност и на тази база да се определи кои от тях са неефективни и кои движат икономиката напред. От обсега на държавното финансиране трябва да отпаднат дейности, които отмират, и да освободят финансов ресурс за перспективни дейности. Необходими са съответните индикатори и постигане на конкретни цели, като трябва да се знае срещу всеки разход каква полза е постигната.

В България проблеми на бюджета са недобрата инвестиционна програма, недостатъчните мерки в сферата на подходната политика, нереалистично високият ръст на БВП, както и подценената роля на малките и средни предприятия /МСП/ като генератори на растеж. Необходимо е да се предвидят съответни данъчни и бюджетни стимули за МСП, мерки за намаляване на задлъжнялостта, вкл. междуфирмената задлъжнялост. Мит е, че дефицитното финансиране спомага за икономически растеж. Потреблението без инвестиционни цели също не носи икономически растеж. В България въпросите на бизнессредата са пряко свързани с административния капацитет, с качеството на администрацията и съдебната система, с качеството на другите

с 1% за нетни доходи над 120 000 евро годишно и с още един процентни пункта за тези, които са над 175 000 евро. През декември 2010 г. бяха повишени и акцизите върху тютюна. Унгария и Латвия също предприеха промени в данъчните си политики.

¹³⁸ Eichengreen, Barry, "Europe's Tobin Tax Distraction", 9th Februari 12th, 2012, source: <http://www.project-syndicate.org/commentary/eichengreen39/English>

обществени системи – образование, здравеопазване, наука и т.н., където няма сериозни структурни реформи.

ЗА КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ НА БАНКИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Ас. Емилия Кирина
Икономически университет – Варна

Резюме

Корпоративната социална отговорност е сравнително нова концепция в българската банкова практика, която придобива нови измерения след глобалната финансова криза. Банките се стремят да бъдат „добри граждани“ като активно се ангажират с отговорни инициативи, създават добри практики, надхвърлящи нормативните регламенти, и публикуват самостоятелни КСО отчети.

Ключови думи: банки, корпоративна социална отговорност

Корпоративната социална отговорност (КСО) е стратегическа концепция, която придобива особена актуалност в банковия сектор след глобалната криза от 2007 г. В стремежа си да се легитимират пред обществото като „добри граждани“ банките полагат усилия да съблюдават етични принципи за ръководство и да отчитат постигнатите от тях резултати пред *всички* стейкхолдъри. Така корпоративната социална отговорност „може да помогне за възвръщане на доверието в бизнеса и да посочи нови начини за създаване на стойност“¹³⁹.

Световната икономика навлезе в „епохата на турбулентността“¹⁴⁰ – едно „ново нормално състояние“ на по-висок риск и несигурност. Изследване на КСО-практиките за периода 1991 – 2005 г. показва, че сектори, които са обект на *по-голям публичен интерес* (каквото е банковият) се ангажират в по-голяма степен със социално отговорни дейности, за да преодолеят негативите

¹³⁹ Цит. по Грааф, П., К. Тоненсън. Система за измерване на ефективността на КСО на национално ниво, 2010 – www.unglobalcompact.bg.

¹⁴⁰ Kotler, Ph., J. Caslione. *Chaotics. The Business of Managing and Marketing in The Age of Turbulence*, 2009, p. 6.

създадени от техния бизнес.¹⁴¹

Рекордният брой банкови фалити, милиардните спасителни пакети, получени от данъкоплатците, и нарастващата обществена критика след „сезона на бонусите“ доведоха до огромен спад в репутацията и подновиха интереса на правителствата към създаване на стимули за обществено приемливи управленски практики. Ето защо медиите все по-често дискутират противоречието между *властта* и *желанието* на банките да бъдат социално отговорни (“too big to care?”¹⁴²).

Несъмнено „хроничните слабости в икономиката ще променят приоритетите на устойчивостта“¹⁴³. На преден план при публичния дебат излизат въпросите за икономическата справедливост при разпределение на ресурсите. Обществото никога не е приемало банкирането като напълно отговорна дейност и е поставяло под съмнение *културата* в банковите организации¹⁴⁴. Асиметрията между рисковете и печалбите води до нежелани резултати за обществото като цяло и оказва върху банките все по-голям натиск да бъдат добри корпоративни граждани (good corporate citizens).

Според председателя на Европейската Комисия Жозе Барозу „Кризата е резултат, най-малко отчасти, от провала на някои бизнеси да разберат своите по-широки етични отговорности. Сега всички бизнеси трябва да приемат предизвикателството..., тъй като е налице необходимост от *нова култура* на етика и отговорност“¹⁴⁵. Първоначално Европейската комисия дефинира корпоративната социална отговорност¹⁴⁶ като „концепция, при която компаниите

¹⁴¹ Kotchen, M, J. Moon. Corporate Social Responsibility for Irresponsibility, 2011 – <http://www.nber.org>.

¹⁴² Вж.: Bharatwaj, S. Banks “Too Big to Care”, 2011 – www.thestreet.com.

¹⁴³ Cramer, A. 2012: Sustainability Steams Ahead in Uncertain Times, January 10, 2012 – www.bsr.org.

¹⁴⁴ Вж.: The Financial Times. Restoring faith in the banking system, December 28, 2011 – www.ft.com.

¹⁴⁵ Barroso, J. M., “We need a new culture of ethics and responsibility”, Speech at CSR Europe's General Assembly, Brussels, 11 June 2009 – www.csreurope.org.

¹⁴⁶ Следните понятия се приемат за синоними: Корпоративна социална отговорност (CSR), Отговорно предприемачество (Responsible Entrepreneurship), Социална ангажираност на бизнеса (Corporate Social Involvement), Отговорно поведение на бизнеса (Responsible Business Conduct) и Corporate Citizenship.

интегрират *на доброволна основа* дейността си по опазване на околната среда и социалните си инициативи в своите бизнес стратегии и във взаимодействие с всички заинтересовани страни¹⁴⁷.

Повечето стейкхолдъри смятат, че оповестяването на нефинансовите резултати по общоприетите принципи (Global Reporting Initiative (GRI), UN Global Compact, OECD Guidelines, ISO 26000 и др.) създава стойност и за големи публични компании то трябва да е задължително по закон. Въпреки че „преките разходи и ползи трудно се квантифицират ... разходите за КСО-репортинг би следвало да се разглеждат като *инвестиция* в изграждането на възможности за по-добро управление на бизнеса в дългосрочна перспектива¹⁴⁸.

Стратегическият подход към КСО увеличава конкурентоспособността на компаниите. За по-добро въздействие на КСО-политиките е необходимо да са налице: балансиран подход към интересите на всички заинтересовани страни, осигуряване на „възнаграждение от пазара“ за отговорно осъществяване на инвестиции, създаване на схеми за саморегулиране и повишаване на прозрачността.

През 2011 г. комисията прави нов прочит на понятието, според който КСО е „отговорността на предприятията за тяхното въздействие върху обществото“, а нейните основни цели са максимизиране създаването на *споделена стойност* (shared value) и минимизиране на неблагоприятните влияния на бизнес дейностите.

Изследването на проблема в *европейския банков сектор* показва тенденция на постепенно изместване на социалната отговорност в посока от „нормативно съответствие със законодателството“ към „доброволни дейности отвъд законите

¹⁴⁷ European Commission. A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility, Brussels, 25.10.2011, pp. 3-6 – <http://ec.europa.eu>.

¹⁴⁸ European Commission. Summary report of the responses received to the public consultation on disclosure of non-financial information by companies, April 2011, pp. 2-7 – <http://ec.europa.eu>.

изисквания”¹⁴⁹. Резултатите от проучването показват, че стратегически важните социално отговорни дейности, застъпени в „написаните правила” на банките, са свързани с намаляване на климатичните промени, осигуряване равенство на половете и борба с корупцията. Други основни аспекти на КСО инициативите са: индиректната отговорност на банките към обществото и околната среда посредством техните клиенти, посредством служителите, ангажиране на институцията (от свое име) със социални и екологични дейности, финансово „включване” (financial inclusion) и борба с прането на пари.

КСО-инструментите, чрез които банките вграждат социалната отговорност в бизнес стратегиите си, биват: кодекси за ръководство, ангажиране на стейкхолдърите и коопериране, нефинансово отчитане и репортинг и изграждане на КСО-управленски системи.

Правителствените политики задават само една минимална рамка от КСО-дейности, която бизнес организациите допълват с доброволни дейности и добри практики (виж фиг. 1).

		Тип ръководство (Governance)	Функция на КСО	Стимулиране на устойчивостта чрез КСО
	Доброволни	Процедурни регулации и обществено саморегулиране (в т.ч. Eco-Management and Audit Scheme, доброволни споразумения)	КСО като стратегия „отвъд нормативното съответствие”	Конкурентни предимства, промени в продуктивния портфейл
	Гъвкави	Икономически инструменти за поощряване (в т.ч. данъци, търгуеми разрешителни)	КСО като инструмент за увеличаване на соц. и екологични ефекти на публичната политика	Технологични и организационни иновации
	Минимално задължителни	Нормативен контрол и регулиране (в т.ч. лимити за емисии, стандарти)	КСО като начин за увеличаване на съответствието с публичната политика	Подобряване внедряването на политиката, гарантиране на минимални стандарти

Фиг. 1. Функции на КСО по отношение на публичната политика¹⁵⁰

Влиянието върху обществото е оценявано спорадично, но

¹⁴⁹ Rhetoric and Realities: Analysing Corporate Social Responsibility in Europe (RARE). CSR in the European Banking Sector: Evidence from a Sector Survey, 2006, pp. 11-23 – www.rare-eu.net.

¹⁵⁰ Източник: Rhetoric and Reality: Corporate Social Responsibility in Europe. Research on the Impact of CSR on Sustainability, 2007, p. 7 – www.rare-eu.net.

философията на устойчивото развитие и необходимостта от формиране на „нови“ конкуренти предимства налагат тенденцията „КСО да се анализира чрез *системен подход* ... като съвкупност от управленски системи, репортингови инструменти, социално отговорни инвестиции (SRI) и екологично съобразено потребление на ресурси”.¹⁵¹

В *българската банкова практика* КСО е едно сравнително ново понятие. То придобива актуалност вследствие нововъведените европейски норми, глобалната тенденция за демонстриране на отговорно поведение пред стейкхолдърите, прилагане на социално отговорни инициативи като маркетингов инструмент и наличието на ноу-хау у банките-майки. КСО в България постепенно навлиза в по-зрял етап като „през 2012 г. все по-малко значение ще има дали компаниите харчат пари за благотворителност, а по-важен ще става начинът, по който ги изкарват”¹⁵².

У нас добри съвременни практики и *официални политики* за КСО се откриват предимно сред големите фирми от сферата на услугите (22,2%), производството (22,2%) и *финансите* (18,5%). Според проведено през 2006 г. проучване (виж Фиг. 2) почти 90 % от фирмите споделят мнението, че „благотворителната и социална дейност на фирмите в България е хаотична, разпокъсана, извършва се „на парче” и поради това е слабо ефективна социално отговорните дейности са разпределени в ресора на специалистите по маркетинг, връзки с обществеността или човешки ресурси”¹⁵³.

¹⁵¹ Rhetoric and Reality: Corporate Social Responsibility in Europe. Цит съч.

¹⁵² Филипова, И. Корпоративната социална отговорност навлиза в по-зрял етап през 2012 г. // Капитал, 5 Януари 2012 – www.capital.bg.

¹⁵³ Програма на ООН за развитие. Корпоративната Социална Отговорност в България – Нови Предизвикателства 2007, 2007, с. 15-52 – www.undp.bg.



Фиг. 2. Добри съвременни практики при въвеждане на КСО в България¹⁵⁴

Стратегията за корпоративна социална отговорност в България (2009-2013) има за цел насърчаване на „КСО бизнес култура и устойчиво икономическо развитие в дългосрочна перспектива“¹⁵⁵. Тенденцията за промотиране на стабилизационни практики за излизане от кризата, обаче среща редица препятствия още в началната фаза на формиране на стратегическите цели и насочва усилията към формиране на по-ясна нормативна база, която да даде възможност бизнеса да доразвива КСО.

Въпреки стремежа за хармонизиране на европейските регламенти по отношение на КСО, Програмата на ООН за развитие посочва редица *погрешни схващания* в България. На първо място, „бизнесът разглежда КСО като спазване на изискванията на законодателството“ и „неорганизирано отношение на заинтересованост от общ характер спрямо съдбата на служителите“¹⁵⁶. При това разбиране всичко, което и с малко надминава законодателните изисквания, се определя като КСО. На второ място, КСО се възприема като концепция с един елемент

¹⁵⁴ Пак там, с. 45.

¹⁵⁵ Министерство на труда и социалната политика. Стратегия за корпоративна социална отговорност 2009 – 2013, София, 2009 г. – www.mlsp.government.bg.

¹⁵⁶ Програма на ООН за развитие. Цит съч.

(социалният аспект). Много малко компании приемат „КСО като комплексна, многокомпонентна бизнес стратегия, изискваща система за управление, показатели, институционални промени”¹⁵⁷. Освен това, отчитането на резултатите се разглежда чисто инструментално. Трето, компаниите демонстрират готовност да упражняват КСО-дейности с цел по-висок престиж, която е следствие от усилията на стейкхолдърите да популяризират концепцията и от мотива КСО да бъде „защитен механизъм на ръководствата”.

Тенденцията на публикуване на самостоятелни *отчети за КСО* от банките в България започва през 2008 г. (Банка ДСК и Пощенска банка), а голяма част от тях вече предоставят информация за КСО инициативите си под формата на отделна секция в годишния си отчет (виж Табл. 1).

¹⁵⁷ Пак там.

Таблица 1

КСО-дейности на водещите банки в България

Банка	Отчет за КСО	Секция за КСО в ГФО	Награди в областта на КСО	Средства отделени за КСО	Основни направления на КСО-дейностите	Други
1. Уни-Кредит Булбанк АД	2009	2007, 2008, 2010	<ul style="list-style-type: none"> Български дарителски форум - „Благотворителен проект на годината” (2011 г.) в. Пари - специална награда за цялостна политика за КСО (2011 г.) Български Форум на Бизнес Лидерите (БФБЛ) - „Инвеститор в околната среда” (2010 г.) 	за 2010г.: <ul style="list-style-type: none"> 30 000 лв. дарения 377 000 лв. за здравни и соц. услуги 	околна среда, спорт, изкуство и култура, дарения и др.	Фондация на Уни-Кредит - „Унидея”, Харта на Почтеността, Конференция на тема "КСО" (2011 г.)
2. Банка ДСК ЕАД	2008	2009	<ul style="list-style-type: none"> сдружение “Общество за лоялност” - „Каузи 2011 г.” за подкрепата на SOS Детски селища b2b magazine - „Най-зелена компания за 2010 г.” в. Пари - „Благотворителност” и иновативен подход към КСО (2009 г.) 	за 2008 г.: <ul style="list-style-type: none"> 180 520 лв. за лечение на служител и 17 300 лв. за лотарийн и награди 	дарения и спонсорства, околна среда, образование, изкуство, здравеопазване и др.	Етична декларация, репортинг по GRI, отчитане на генерираната ик. стойност
3. Обединена българска банка АД	-	2009, 2010	-	за 2009 г.: <ul style="list-style-type: none"> € 405 000 за 2010 г.: <ul style="list-style-type: none"> € 335 000 	спонсорство, образование, спорт, култура и др.	-
4. Райффайзенбанк България ЕАД	-	2007, 2008, 2009, 2010	<ul style="list-style-type: none"> Български дарителски форум – „Най-щедър дарител” (2011 г.) БФБЛ – „Инвеститор в 	за 2008 г.: <ul style="list-style-type: none"> 93 000 лв. за строеж на Защитено жилище 	спонсорство, култура и др.	Спонсор на конкурса „Социално отговорна компания” на

			<p>обществото” (2010 г.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • МФБЛ – EN-GAGE (2010 г.) • Фондация “Човешките ресурси в България и евроинтеграцията”- “Стимулиране на дарителството” (2010 г.) • Български дарителски форум – „Най-прозрачна дарителска програма за 2009 г.” 	за временно настъпяване на младежи над 18 години		годината (2008 г.)
5. Първа инвестиционна банка АД	–	2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Български дарителски форум – II място „Най-голям принос чрез доброволен труд на служителите” (2010 г.) • Български дарителски форум – „Най-голям обем финансови дарения” (2009 г.) • в. Пари - „Социална отговорност към служителите” (2008 г.) 	<p>2006 г.- 2009 г.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3,4 млн. лв. дарения за 2009 г.: • 783 400 лв. дарения 	дарителска програма за социални и културни инвестиции , спонсорство и др.	Фондация “Работилница за граждански инициативи”, съорганизатор на Първата годишна дарителска конференция (2005 г.)
6. Юробанк И Еф Джи България АД (Пощенска банка)	2008, 2009, 2010	2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009	<ul style="list-style-type: none"> • Stevie – „Програма за корпоративна социална отговорност на 2010 г. в Европа” • в. Пари - “Етично и отговорно поведение към заинтересованите страни” (2009 г.) • Български дарителски форум - „Най- голям дарител на време и услуги от служителите” (2009 	<ul style="list-style-type: none"> • 300 000 лв. за стипендии и от началото на програмата за 2010 г.: • 35 000 лв. по програма „Пресичай на сигурно с 	спонсорство, култура, образование, спорт, околна среда и др.	Отчитане на създадения социален продукт, „Зелен борд”, Кодекс за поведение и професионална етика, репортинг по GRI

			г.) • БФБЛ – „Инвеститор в околната среда” (2008 г.)	Пощенска Банка”		
7. Корпора тивна търгов- ска бан- ка АД	–	2009	–	–	спонсорств о, спорт, изкуство и др.	Кодекс за етично поведение
8. Банка Пиреос Българи я АД	–	–	–	–	дарения, околна среда и др.	Проект „зелено банкиране” , дарителски карти
9. Сосиете Женерал Експрес- банк АД	–	(2008 , 2009, 2010)	–	–	спонсорств о, изкуство и др.	КСО е елемент на корп. имидж
10. Централ на кооперат ивна банка АД		–	–	–	–	–

Източник: Годишни финансови отчети (2003-2010 г.) и отчети за корпоративна социална отговорност от интернет сайтовете на банките.

При анализа на отчетите се забелязва липса на последователност (не се публикуват всяка година), което дава основания тези инициативи на банките да се възприемат като *мода* и като чисто маркетингов инструмент за подобряване на имиджа след кризата.

В първата в България класация на компании със социална ангажираност попадат две финансови институции (УниКредит Булбанк и Райфайзенбанк България). Резултатите обаче показват, че „банките разбират КСО преди всичко като *благотворителност* или

*спонсорство*¹⁵⁸ ... но това е само едностранен принос и не представлява реален ангажимент към заинтересованата страна”¹⁵⁹. Банките-майки обикновено имат по-добри практики и стратегии.

Ако българските субсидиари желаят да демонстрират пред публиката, че корпоративната социална отговорност има стратегическо значение за техния бизнес, е необходимо тези първоначални КСО-инициативи да прераснат в последователни, дългосрочни програми базирани на избрани социални цели и етични ценности. Информационното осигуряване би следвало да се оптимизира включвайки допълнителни индикатори (освен широко застъпените показатели за екологично въздействие). Последователният репортинг пред стейкхолдърите ще даде възможност за съпоставяне на данните, проследяване на тенденции и открояване на конкурентните предимства. В обзрима перспектива могат да се очакват първите опити за *измерване* на постигнатите КСО-резултати в банковия сектор на България.

¹⁵⁸ За подр. вж.: Български дарителски форум. Благотворителността в България 2010, Април 2011 – www.dfbulgaria.org.

¹⁵⁹ Цит. по Попов, Б. Голям, пък и отговорен, Първата класация на топ българските фирми за социална ангажираност вече е факт // Капитал, бр. 43, 24 Октомври 2008, стр. 64 – www.capital.bg.

ОТРАЖЕНИЕ НА ГЛОБАЛНАТА РЕЦЕСИЯ ВЪРХУ ФИСКАЛНАТА СТАБИЛНОСТ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2007 – 2014 Г.

Ас. Корнелия Димова
Икономически университет – Варна

Резюме

Основната функция на фискалната политика е стабилизация на националните икономики. В разработката е направен опит да се разкрие отражението на световна финансово-икономическа криза и последвалата я рецесия в икономиката върху стабилността на държавния бюджет на република България. Особено внимание е обърнато на някои макроикономически показатели на страната за периода 2007-2014 г.

В условия на комплицитна стопанско-икономическа конюнктура изпълнението на държавният бюджет на страната зависи не само от резултатите на финансово-счетоводния анализ, но и от правителствените нагласи и реализацията на публичните цели¹⁶⁰. През последните години той е най-важният антикризисен механизъм за правителството на всяка страна. За да се сведат до минимум несъответствията при изпълнението на бюджета, правителството е длъжно не само да сканира теоретичните постановки и варианти, но да очертае и реалните тенденции в условията на икономически спад.

Целта на доклада е да се изяснят тенденциите на бюджетното салдо в условия на непредсказуемост в макрорамката, породени от новите икономически условия.

Постигането на фискална стабилност в България е възможно чрез поддържането на балансиран бюджет. Прогнозирането на макрорамката е важно условие при определяне на перспективите за развитие на българската икономика и същевременно за постигане на

¹⁶⁰ Публичната (държавна цел) е постигане на по-високи нива на ефективно използване на бюджетните ресурси.

бюджетна стабилност. Разглежданите макроикономически показатели са посочени като отчетни, очаквани и прогнозни стойности към началото на 2012 г. (Вж. таблица 1).

Таблица 1

**Макроикономически показатели на България
за периода 2007-2012 г.**

Година Показател	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Очаква ни данни за 2011 г.	Прогн озни данни за 2012 г.
БВП на България [млрд. евро]	28.8	34.2	31.5	36.0	38.48	39,10
Ръст на БВП [%]	6.4	6.2	-5.5	0.2	1.7	1.2
Държавен дълг към БВП [%]	19.8	16.2	14.8	13.7 ²	17	20.7
Темп на инфлация¹⁶¹ [НІСР¹⁶², %]	7.6	12	2.5	1.7 [3 ²]	1.9	2.8
Лихвен процент¹⁶³ [%]	4.5	5.4	7.2	6.9 ¹ [6.0 ²]	5.39	

Легенда:

¹ – Според последния публикуван конвергентен доклад на ЕЦБ от месец май 2010 г.

² – Предварителни данни от Министерство на финансите и Българска народна банка към края на 2011 г.

От таблица 1 се вижда, че стабилният ръст на БВП от преди кризата спада с почти 12% - от 2008 г. до 2009 г. Въпреки предварителните очаквания прогнозираното понижаване на БВП от

¹⁶¹ Изискване на Маастрихтските критерии за членство в Еврозоната е темпа на инфлация в страната да не надвишава с повече от 1.5 процентни пункта средното ниво в страните с най-висока ценова стабилност.

¹⁶² НІСР е хармонизиран индекс на потребителските цени. Той е показател за темпа на инфлация и ценова стабилност за страните в Европейския съюз.

¹⁶³ Относно дългосрочните лихвени проценти ограничението на ЕС е да не надхвърлят с повече от 2 процентни пункта средното ниво в страните с най-висока ценова стабилност в Еврозоната.

4.9% реалният спад нивото на БВП през 2009 г. е 5.5%. За същата година държавният дълг на страната към БВП достигна равнище от 14.8% при отчетени 16.2% за 2008 г. Инфлационният показател претърпя изменение, достигайки стойност за 2009 г. от 2.5% спрямо 12% за 2008 година. Високите нива на инфлация увеличават рисковете пред фискалната стабилност на страната, а с това и възможността за постигане на икономически растеж. Дългосрочният лихвен процент запазва възходящия си тренд от предходните 2007 г. и 2008 г. със стойност за 2009 г. от 7.2%. Негативните тенденции се запазват и натежават с пълна сила до средата на 2010 г. Слабото оживление до края на същата година идва като потвърждение на взаимовръзката на българската икономика с тази на Еврозоната. Отчетен е минимален ръст на БВП от 0.2% и понижаване на външния държавен дълг към БВП до 13.7% за 2010 г. За първи път след две години спад БВП през 2010 г. отчита повишаващи се стойности. Той е символичен, но бележи предполагаемото начало за едно бъдещо възстановяване на икономиката на България. Заплахата от повторна рецесия в Еврозоната през първите месеци на 2012 г. очерта по-плавен тренд на възстановяване на Европейската икономика. Това налага преразглеждане на правителствената прогноза за икономически растеж и в България, чрез въвеждане на антикризисни мерки и допълнителни фискални буфери.

Вследствие от разгледаните макроикономически показатели могат да се представят тенденциите на държавния излишък/дефицит като процент от БВП. Фискалната позиция на страната в средносрочната бюджетна прогноза на правителството за периода 2007-2009 г. е за нива на бюджетен излишък през 2007 г. в размер на 3 % от БВП. Планирано е равнището му да не намалява под 1% от БВП до 2009 г. включително. За сравнение, констатираните стойности през 2009 г. са за държавен дефицит в размер на 4,3% от БВП. Въпреки, че правителството следва стриктна фискална дисциплина през 2009 г. разходите в бюджета значително надвишават приходите, довеждайки до липса на баланс в държавния финансов план. (вж. фиг.1).



Година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Държавен излишък/дефицит в процент от БВП	1.2	1.7	-4.3	-3.9	-2.1	-1.3	-0.9	-0.6

Източник: Доклад към проекта на закон за държавния бюджет на България за 2012 г., Средносрочна фискална рамка 2010 – 2013 г., НСИ, БНБ, Европейска комисия¹⁶⁴.

Фиг. 1. Прогнозни и отчетни данни за бюджетното салдо в България за периода 2007 – 2014 г. като % от БВП

България отчита по-малък бюджетен дефицит в сравнение с други страни от паричния съюз, като Гърция, Ирландия, Испания. Въпреки това, бързото изменение в референтните му нива е пречка за членство в Еврозоната. Негативните икономически тенденции през 2009 и 2010 г. са причина за ревизирането на дългосрочната фискална цел. Тя предвижда бюджетни дефицити със стойности от 1,3 % за 2012 г., 0,9% за 2013 г. и 0,6 % от БВП за 2014 г. Очакванията според Конвергентната програма е той да намалява с

¹⁶⁴ http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2011_autumn/bg.html

приблизителна стойност от 0,5 % от БВП на година. През 2011 г. бюджетният дефицит намалява и в процентно изражение е по-малък от прогнозирания. Най-голямото фискално усилие се планира за 2012 г., когато показателят трябва да се подобри до стойности под 1,5% от БВП.¹⁶⁵ Правителството разработи „Пакт за финансова стабилност” в областта на бюджетната дисциплина. Той цели постигането на дългосрочните макроикономически цели и фискална стабилност. Възможна перспектива е България да отчете излишък след края на 2014 г. Като основа за достигането на тази цел се поставя повишаване на конкурентоспособността на произведените в страната стоки и услуги.

Неблагоприятният за България кризисен период налага оптимизиране на нивото на държавните разходи и подобряване събираемостта на публичните приходи. Приоритет на правителството при прилагането на своята средносрочна фискална рамка е запазване на бюджетния дефицит до устойчиви нива. Тази политика гарантира предвидима бизнес среда и запазване на притока на преки чуждестранни инвестиции. Стабилността на данъчноосигурителната тежест в условия на нестабилна пазарна среда води до положителен ефект върху бюджетните постъпления. Това действие е в помощ на превенцията на данъчните престъпления и намаляване на дела на сивата икономика. За да се постигне ръст в бюджетните приходи и икономически растеж България трябва да засили възможностите си в посока на някои показатели на БВП. Такива са износа и вноса, потреблението на домакинствата и преките чуждестранни инвестиции. В разходната част е извършено реструктуриране и оптимизиране с цел да се постигне по-добро усвояване на средства от европейските фондове и програми. Според Европейската комисия, стратегията за фискална консолидация¹⁶⁶ в България трябва да бъде допълнително конкретизирана, особено през 2012 г. и след това.

¹⁶⁵ Тази цел е заложена в Конвергентната програма на правителството (2011-2014 г.).

¹⁶⁶ Бюджетната (фискалната) консолидация е процес на значителни корекции в бюджетните категории, в резултат на което се постига трайно възстановяване на бюджетния баланс и намаляване на държавния дълг. Тя се счита за успешна,

През периода 2003 – 2005 г. бюджетната консолидация¹⁶⁷ в България е постигната за сметка на нарастване на държавните приходи. Въпреки същевременното увеличение на разходите, поради високия икономически растеж в съчетание с подобрената събираемост, ръстът в приходите успява да осигури балансираност на фиска и формиране на траен бюджетен излишък. Този модел на фискална стабилизация дава отражение за формиране за положително бюджетно салдо. След 2003 г. икономиката на България отчита сравнително бърз растеж на БВП. Той е основан на силното вътрешно търсене и притока на преки чуждестранни инвестиции генериращи високи приходи от косвени данъци. В резултат бюджетното салдо за 2003 г. отчита положителни стойности в съпоставка с дефицитът от 1997 г. Благодарение на високия ръст на БВП и подобрената данъчна събираемост след 2003 г. държавните приходи в консолидирания бюджет нарастват. За периода 2003-2007 г. те се увеличават в реално изражение с над 50 %.¹⁶⁸ Четири поредни години страната отчита бюджетни излишъци¹⁶⁹. Балансираното състояние се задържа до началото на кризата през 2009 г. Вследствие фискалния излишък преминава към нива на траен дефицит по бюджетното салдо. Търсеният път на консолидация до 2014 г. в България е за сметка на съкращаване на разходите. Успоредно с развитието на дълговата криза в Европа много от страни-членки на ЕС започват политика за рязко намаляване на разходите и увеличаване на данъците с цел постигане отново на балансирана бюджетна позиция. Целта е да се гарантира коригиране на прекомерния дефицит до 2013 г. За да се осигури стабилна фискална консолидация е необходим по-силен контрол върху разходите и приоритизиране на тези от тях, които насърчават

ако фискалните подобрения са трайни, възстановено е бюджетното равновесие и намаляло равнището на държавна задлъжнялост.

¹⁶⁷ Консолидациите основани на съкращаване на държавните разходи са по-успешни и дават трайно по-високи резултати.

¹⁶⁸ Вж.: Владимиров, Вл., Фискална политика и макроикономическа стабилизация, изд. къща Стено, Варна, 2011, с. 215.

¹⁶⁹ Наличието на бюджетен излишък в България за периода преди първата фискална прогноза не е достатъчно условие за постигане на финансова стабилност.

растежа. Наложителни са допълнителни мерки за подобряване на бюджетното планиране. То от своя страна изпитва трудности породени от промените и непредсказуемостта в макроикономическата среда в условия на икономическа криза. Допълнителни утежняващи фактори са скорошната трансформация от едногодишна към многогодишна система на прогнозиране и произлизащата от това липса на опит в институциите. Освен направените промени е извършено и усъвършенстване на нормативната рамка с оглед на по-бърза координация на икономическата информация, мониторинг и контрол. Посочените мерки ще осигурят по-пълноценно осъществяване на бюджетната ревизия и затягане на фискалната дисциплина. Това от своя страна ще доведе до приблизително балансирани бюджети през следващите години.

Изведените до тук тенденции доказват необходимостта от един по-плавен ход в планирането на държавните разходи в условията на икономическа криза. Въпреки предназначаните оптимистични темпове за растеж на фона на възстановяващата се международната икономика, бюджетът на България остава консервативен поради заложените фискални буфери породени от макроикономическата несигурност. Умерените държавни разходи могат да бъдат гаранция за една по-висока финансова обезпеченост и ефективност на антикризисната политика на България.

В обобщение могат да бъдат систематизирани следните по-важни констатации:

1) Нестабилната макроикономическа среда създава рискове пред фискалната стабилност на България, изразяващи се с по-ниски стойности на БВП, по-слабо усвояване на средства от Европейски фондове, висока инфлация и дългосрочни лихвени нива.

2) Появата на държавния дефицит в България след 2008 г. е пряко отражение на влиянието на финансовата криза. Той има характер на цикличен бюджетен дефицит, което е израз на оттласкването на икономиката от потенциалното ѝ равнище. Важно противодействие срещу тази перспектива е целесъобразното анализиране и насочване на разходите, с цел засилване на

антикризисните мерки и стимулиране на икономиката. Същевременно е необходим контрол на качеството и количеството на предоставяните публични услуги и блага.

3) Със своите макроикономически показатели България е сред страните-членки на Европейския съюз, които имат най-слаба зависимост от фискална консолидация. Въпреки нестабилната пазарна среда, тя вече е осъществена и доказателство за това са ниският бюджетен дефицит на нива под 3 % от БВП и външен дълг с равнище от 14 – 20 % от БВП. Очакванията са за позитивна перспектива на показателите и през 2012 г.

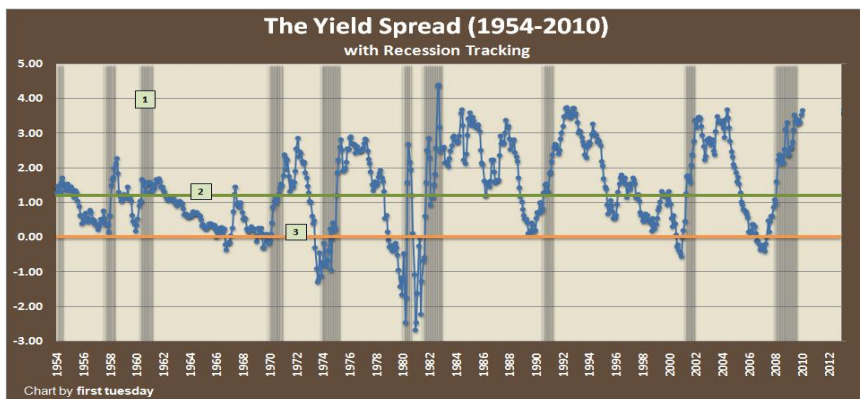
КРИВАТА НА ДОХОДНОСТТА- ПРЕДВЕСТНИК НА БЪДЕЩАТА ИКОНОМИЧЕСКА АКТИВНОСТ

*Докторант Марина Семерджиева
Софийски университет „Св. Климент Охридски”*

Краткосрочният лихвен процент попада в ползрението на финансите и макроикономика едновременно. От финансова гледна точка, спот курса е фундамента, върху който се формират дългосрочните финансови инструменти. Дългосрочната доходност от своя страна, според теорията на очакванията, е средна стойност на очакваните бъдещи краткосрочни лихви. От друга страна, краткосрочните лихви са инструмент за провежданата от централните банки монетарна политика. Един обединен макрофинансов модел разглежда реално двупосочната зависимост на лихвените проценти и ключови икономически индикатори. Факторите, влияещи на кривата на доходността съдържат в себе си очакванията за бъдещите лихви, но също така носят в себе си и информация за бъдещата икономическа активност.

Интересен факт е, че за периода 1964-2001г. всяка рецесия в САЩ е била предшествана от обратна зависимост в краткосрочната към дългосрочната доходности. Спот лихвата се оказва про-, а дългосрочната антициклона променлива. Затова сравненията между двата индикатора се явяват от голям интерес както за макроикономическата политика, така и за ръководенето на индивидуални портфейли на микро ниво.

На фигура 1 е показан спреда между лихвите по десетгодишните държавни и тримесечни облигации за САЩ. Сивите вертикални ивици показват периодите на рецесия за периода 1954-2010. Зелената хоризонтална линия показва стойностите, при които вероятността за рецесия е значителна. Когато спреда започне да приема отрицателни стойности, а това става именно когато дългосрочните лихви са по-ниски от краткосрочните, с много голяма вероятност до една година икономиката изпада в рецесия.



Фиг. 1.¹⁷⁰: Лихвеният спред и проследяване на рецесиите 1954-2010

Основните разработки по темата са направени от Ang и Piazzesi (2004), които разглеждат доходността до падежа на съкровищни облигации с различен матуритет като ключовия фактор в предвиждането на бъдещите нива на БВП и инфлацията. Причината за тази причинно-следствена зависимост е двойното значение на лихвените проценти- като индикатор за очакванията на икономическите агенти, и едновременно с това - като показател за готовността им да поемат рискове. Различни сегменти от кривата на доходността ще съответстват на очакваните стойности на БВП след 1, 5 или 10 години.

Според други данни на Fama и Bliss времето между настъпване на обрат в наклона на кривата на доходността и началото на икономическата рецесия варира между две и шест тримесечия. Точността на направените прогнози от своя страна е висока- само една единствена промяна на наклона през 1966г. не е била последвана от отрицателен икономически растеж. Тогава БВП е разстял с намален темп.

Трудът на Anrew Ang и Monika Piazzesi (2006) разглежда два теоретични модела за определяне на бъдещата икономическа

¹⁷⁰ Виж Giang Hoang-Burdette

активност. Това е на първо място линейна регресия на БВП като зависима променлива и разликата между дългосрочен и спот лихвени проценти като предиктор. Използваната база данни поставя за горна граница ценни книжа с 5 год. матуритет. Забелязва се силна зависимост между двете величини (с известно закъснение на реакцията).

Вторият теоретичен модел се основава именно на наблюдението, че повече позиции (а не само една) от кривата на доходността съдържат в себе си търсената информация. Цялата крива придобива значение, но някои падежи дублират в себе си една и съща информация. За да се избегне двойното пресмятане се налага допълнително изискване към пазарите да са свободни от арбитраж. Така всяка избрана позиция върху кривата ще носи нова и непротиворечива информация. Като следствие лихвеният спред за матуритет от 5 г. е в състояние да предвижда БВП без ограничения във времето. Докато лихвеният спред по едногодишните облигации има само ограничен капацитет да предостави информация за БВП от 1 до 2г. в бъдещето.

Съответните емпирични изследвания показват най-силна зависимост между БВП, краткосрочните спот курсове и спредовете при наличие на външен шок. По-точно, шок на спот курсовете и БВП са с корелация от 22%, за спреда това са -5%. В останалите случаи при непроменената икономическа обстановка зависимостта между изследваните променливи е слаба. Според Ang, Piazzesi и Wei (2003) самостоятелен модел за предвиждане нивата на БВП само посредством спреда в доходността може да бъде значително подобрен с добавянето на спот курса. Други автори, изследвали това многодименционално моделиране, като Plosser и Rouwenhorst (1994) смятат, че спот курса губи силата си на предиктор в компанията на спреда.

Едно сравнение на R^2 на модели с различни комбинации от независими променливи потвърждава верността на широко застъпеното в литературата схващане, че най-силен потенциал притежава спреда с най-дългосрочния матуритет. И това важи независимо колко напред в бъдещето се предвижда икономическата

активност. Колкото по-далеч във времето разглеждаме модела, толкова повече се изменя съвкупността от значими предиктори. Необходими са различни предиктори, за да предскажем икономическият растеж след 1 или след 12 тримесечия. Възможно е променливите да останат в същият състав, но тяхната сила и ефективност биха се изместили към едната за сметка на другите падежи. Например, данните за спреда имат намаляващо значение напред във времето, докато спот курса запазва силното си влияние постоянно. Исторически погледнато за 70-те год. на ХХв. спреда се оказва най-силния предиктор, в други периоди спот курса държи първенството.

Разширяването на един традиционен модел за предвиждане на БВП с променливата "бъдещи очаквания", респективно времева структура на лихвените проценти, би решил проблема с използването само на исторически данни за моделиране на бъдещи стойности. Рационалните очаквания на икономическите агенти относно инфлация и икономически растеж ще осигурят така необходимият поглед в бъдещето. Самият разширен модел е разработен от Rudebusch и Wu (2004). Авторите успяват да декомпозират краткосрочните лихвени проценти на два латентни фактора, а именно отрез и наклон, които до сега в литературата са имали своето емпирично, но не и икономическо обяснение. Новаторският подход търси именно икономическа обосновка-отрезът се интерпретира, според направените статистически изследвания, като очакваното целево ниво на средносрочен лихвен процент, определян от централната банка. Евентуален външен шок само върху целевото ниво би покачил доходността за всеки матуритет с приблизително еднакъв размер.

От друга страна, наклонът на кривата на доходността се свързва с по-ниски нива на БВП и с инфлационен шок. Той е факторът, отразяващ резултатите от провеждана монетарна политика. Според данни за Великобритания Barq и Campbell ('97) стигат до заключението, че движението на дългосрочните лихви се дължи до 80% на очакваната дългосрочна инфлация. Положителен шок при наклона води след себе си покачване на средносрочната

доходност в много по-голяма степен, отколкото дългосрочната или иначе казано, наклонът на кривата става по-голям за по-далечни матуритети. Като обобщение може да кажем, че наклонът е отговорен за волатилността при дългосрочните периоди, а движението в краткосрочен план се „управлява“ от отреза.

Също от значение се оказва и наблюдението, че взаимовръзката между лихви и макроикономически индикатори се променя с времето. Fuhreg (1996) изследва тази зависимост и потвърждава, че рязка смяна в курса на монетарната политика е довела през последните 40г. до изменение в обединения макро-финансов модел. Самата връзка между финансови инструменти с различен падеж е емпирично доказано постоянна. Един чисто финансов модел би останал стабилен ако се разглежда изолирано, единствено влиянието на конюнктурата го променя. Към това идва и промяната в рисковата премия от средата на 80-те г. насам, което допринася допълнително за нестабилния характер на един обединен модел. Самият подход за справяне с икономически проблеми оказва се се е променил. Затова източникът на данни за мнозинството направени изследвания е един хомогенен режим на управление. Например такъв период е управлението на Alan Greenspan. Множество други автори потвърждават същата теза- сред които са Judd и Rudebusch (1998) и Clarida, Gali и Gertler (2000).

Разглежданият обединен финансово-икономически модел е многопериоден- показва промяната в целевите лихвени проценти, а оттам се долавя и реакцията на дългосрочните лихви. Дванадесет месечна доходност например се определя от наклона и отреза и в много по-малка степен от резки промени в инфлацията или БВП. Петгодишният форуърд курс от друга страна се основава изцяло на отреза. Точният процент варира между 24% (Diebold, Rudebusch, Auqoba 2004) и 53% (Ang, Piasezzi 2003).

Подплатяването на чисто емпирично обоснованите факти с икономическо съдържание прави модела много по-ефективен. Без знание на икономическата интерпретация на параметрите, кривата на доходността и съдържащата се в нея информация биха имали само ориентируващ характер. Те не биха могли да предвидят

икономически растеж, освен ако не бъдат подпомогнати от други значими за БВП индикатори.

Новите изследвания върху ефективността на спреда като предиктор търсят отговор на въпроса дали той съдържа допълнителна информация за развитието на икономиката, извън тази, съдържаща се в обикновено публикуваните статистики. Отговорът на този въпрос предопределя и значението на спреда за монетарните власти- като важен източник на информация или единствено индикатор за реакцията от направена вече интервенция.

Критичен пункт в този спор е посоката на зависимост между спреда и провежданата монетарна политика. Реалната, текуща политика е главния компонент, определящ наклона на кривата на доходността. Дългосрочните лихви имат ниска волатилност, а следователно и съотношението им към краткосрочните лихви ще бъде доминирана от политиката на централната банка. А оттам би доминирала и наклона на кривата. Рамките на взаимовръзката „рецесия-спред“ ще се запази, но решаващото свързващо звено, обясняващо и стабилизиращо целият механизъм би била именно монетарната политика. Пример за това би бил рестриктивен курс, високи лихви, отрицателен спред и понижаване на очакванията за икономически растеж. Механизмът кореспондира напълно с преместване на кривата LM в Кейнсианския модел.

Отговорът на сериозна критика като тази може да дойде само и единствено от емпирични изследвания. В литературата по темата има множество, различни теоретично обяснения. Данните обаче подкрепят тезата, че кривата на доходността съдържа в себе си допълнителна информация за състоянието на икономиката, извън тази за очакваните резултати от намеса на централната банка. Така, дългосрочните лихвени проценти се явяват претеглени стойности от краткосрочни лихвени проценти, очаквания за бъдещи лихвени нива и различни рискови компоненти. Успявайки да декомпозираме и оценим всеки елемент отделно ще ни донесе и желанния резултат - информация за реакция на системата на бъдещи очаквани сътресения.

Структурата на лихвените проценти в зависимост от падежа се проявява като основна променлива за бъдещата икономическа активност и застрашаващите ни рецесии. Точността на направените прогнози, от своя страна, е висока. Сравненията между краткосрочните и дългосрочни лихви по държавните ценни книжа се явяват от голям интерес за макроикономическата политика- те съдържат в себе си кодирана информация за очакванията към риска, бъдещите нива на инфлация, както и за бъдещите стойности на БВП. Времето между настъпване на обрат в наклона на кривата на доходността и началото на икономическа рецесия варира между две и шест тримесечия, което я превръща в удачен индикатор и цел на средносрочната макроикономическа политика.

Литература

1. Ang, A. and Piazzesi, 2003, A No-Arbitrage Vectorautoregression of Term Structure Dynamics with Macroeconomic and Latent Variables, *Journal of Monetary Economics* 50, 4,745-787
2. Ang, A. and Piazzesi M., Wei, Min, August 2006, What does the yield curve tell us about GDP growth, *Journal of Econometrics* 2006, 131, pp. 359-403. *Economist* 6/2/05. *Businessweek* 01/09/06.
3. Barr, David G., and Campbell John Y, 1997, Inflation, real Interest Rates, and the Bond Market: A Study of UK Nominal and Index-Linked Government Bond Prices, *Journal of Monetary Economics* 39, 361-383.
4. Clarida, Richard, Jordi Gali , and Gertler, 1999, The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective, *Journal of Economic Literature* 37, 1661-1707.
5. Diebold,F.X., G.D.Rudebush and B. Aruoba, 2003, The Macroeconomy and the Yield Curve: A Dynamic Latent Factor Approach, manuscript, Federal reserve Bank of San Francisco.
6. Fama,E.F. and R.R. Bliss, 1987, The Information in Long-Maturity Forward Rates, *American Economic Review* 77, 680-692.
7. Fuhrer, Jeffrey C., 1996, Monetary Policy shifts and Long-Term Interest rates, *The Quarterly Journal of Economics* 111, 1183-1209.

8. Giang Hoang-Burdette, Using the yield spread to forecast recessions and recoveries, <http://firsttuesdayjournal.com/using-the-yield-spread-to-forecast-recessions-and-recoveries/>
9. Judd, John, and Rudebusch Glenn, 1998, Taylor's Rule and the Fed: 1970-1997, *Economic Review*, Federal Reserve Bank of San Francisco, no. 3,3-16.
10. Plosser, C.I. and K.G. Rouwenhorst, 1994, International term structures and real economic growth, *Journal of Monetary Economics*, 33 (1), February, pp. 133-55.
11. Rudebusch, G.D. and T. Wu, 2004, The Recent Shift in Term Structure Behavior from a No-Arbitrage Macro-Finance Perspective, Federal Reserve Bank of San Francisco, Working Paper.
12. Stambaugh, R.F., 1999, Predictive Regressions, *Journal of Financial Economics* 54, 375-421.

СТАБИЛИЗАЦИОННИ ЕФЕКТИ НА ФИСКАЛНИТЕ ДИСКРЕЦИИ В БЪЛГАРИЯ

Ас. Николай Величков

*Университет за национално и световно
стопанство - София*

Стабилизационната макроикономическа политика е била и продължава да бъде обект на засилен интерес сред икономистите, както в теоретичен, така и в емпиричен аспект. Различните гледни точки относно необходимостта и ефектите от нейното провеждане варират между кейнсианските и (нео)класическите възгледи в областта на икономическата теория.

Множеството изследвания относно ефектите на монетарната политика върху макроикономическата активност, разкриващи нейните възможности не само да контролира инфлацията, но и да бъде инструмент за въздействие върху икономическата динамика, доведоха до фаворизиране в известна степен на ролята ѝ на стабилизационна макроикономическа политика. В този контекст стабилизационната бюджетна политика¹⁷¹ се постави извън фокуса на засилен интерес от страна на съвременната икономическа литература. Тази тенденция на слаб интерес към ролята на фискалната политика за макроикономическата динамика започна да се преобръща преди всичко вследствие на световната икономическа криза.

Трябва да се отбележи обаче, че докато в икономическата литература има сравнително широко единомислие относно ефектите от монетарната политика върху икономическата динамика, все още няма консенсус относно силата и дори посоката на влияние на фискалната политика върху макроикономическата активност. Те са

¹⁷¹ Термините фискална и бюджетна политика се използват като синоними като и с двете понятия се обозначава комплексната политика, включваща данъчната и разходната политика.

обект на разнородни тълкувания в икономическата теория, които обхващат преди всичко възгледите на традиционното кейнсианство в края на 20-те години на XX век, монетаристкото схващане от края на 60-те години на миналия век, разбирането за „изтласкващия ефект“, теоретичната рамка на новите класици, както и допусканията за противоположни на ортодоксалните схващания знаци на фискалните мултипликатори (некейнсиански ефекти).

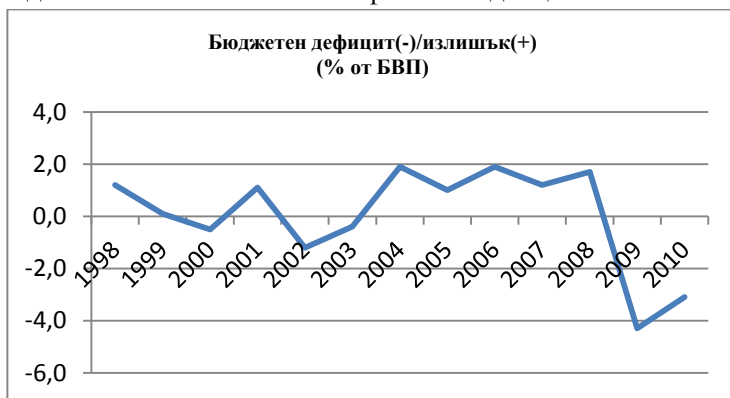
В тази връзка настоящата разработка е насочена към изследване и анализиране отражението на провежданата фискална политика върху макроикономическата активност в България в периода след въвеждането на Паричния съвет. Целта е да се потвърди или отхвърли хипотезата, че фискалната политика може да бъде ефективен инструмент за ограничаване на въздействието и преодоляване на проявлението на икономическата нестабилност.

Изследването на конкретната връзка между фискалната политика и макроикономическата активност в България започва с дескриптивен анализ чрез графично представяне на данните. По този начин ще бъдат очертани основните тенденции в провежданата фискална политика и макроикономическата активност за този период.

Общият поглед върху динамиката на държавния бюджет за разглеждания период – след въвеждането на Паричния съвет, показва, че бюджетният баланс през преобладаващата част от годините е положителен, т.е. налице е значително силна фискална позиция до 2008 г. (до преди началото на световната икономическа криза – вж. фиг.1). В този времеви период рамката на фискалната политика като цяло се определя предимно в контекста на ограниченията, произтичащи от режима на Паричен съвет. В тази връзка стабилността на Паричния съвет зависи значително от възможностите на правителството да управлява адекватно бюджетния дефицит и дълга.

Тенденцията към постигането на устойчивост в публичните финанси бе мотивирана и от необходимостта да се приспособи фискалната система към институционалните рамки на фискалната политика в ЕС. Това беше застъпено в някои от главите за присъединяване към Съюза. В условията на пълноправно членство в

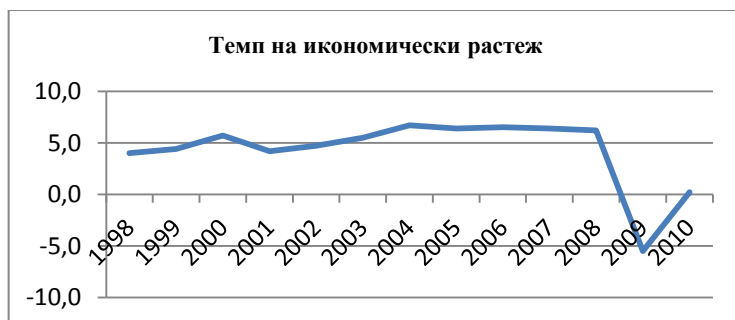
ЕС, фискалната политика се подчинява на разпоредбите на Пакта за стабилност и растеж относно фискалната дисциплина, които предполагат бюджетният дефицит да не е по-голям от 3% от БВП на страната и държавният дълг да не надхвърля 60% от БВП. В тази връзка и Маастрихтските критерии, които трябва да бъдат изпълнени с оглед присъединяване към Еврозоната, предопределят необходимостта от спазването на фискална дисциплина.



Фиг. 1.

Източник: МФ

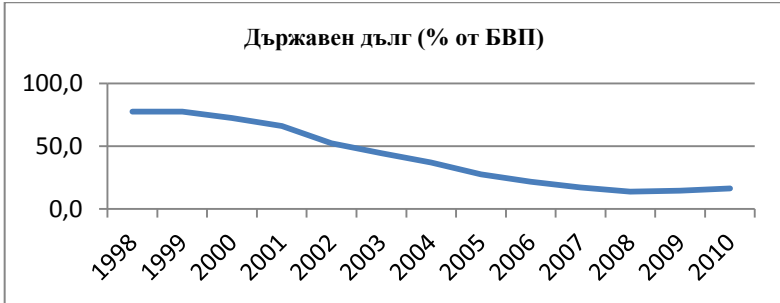
Несъмнено политическите приоритети имат важно значение за постигната стабилност във фискалната сфера. Разбира се, трябва да се подчертае, че това се дължи и на сравнително високите темпове на икономически растеж, реализирани след въвеждането на Паричния съвет до 2008 г. За този период средният темп на икономически растеж е около 6% (вж. фиг. 2).



Фиг. 2.

Източник: НСИ

На практика високият икономически растеж даде възможност за реализирането на силна бюджетна позиция. Това допринесе и за последователно ограничаване на държавния дълг, който достигна и най-ниското си равнище през 2008 г. (вж. фиг. 3).



Фиг. 3.

Източник: МФ

Положителните макроикономически тенденции бяха преобърнати вследствие на световната икономическа криза. Тя засегна всички държави, в т.ч. и България, като оказва съществено влияние върху всички аспекти на икономиката – капиталовите потоци, рисковата премия, търговията, външните парични трансфери и т.н., в това число и публичните финанси на страната.

Като цяло икономическата обстановка в контекста на световната икономическа криза може да се възприеме като типичен пример за „кейнсианска ситуация“, изискваща кейнсианска насоченост на политиката. Реализираните негативни разриви в БВП след 2008 г., които се очаква да се запазят и през следващите няколко години, предизвикваха сериозен дебат относно насоките на фискалната политика. Това доведе до засилване на политическия и академичния интерес към провеждането на стабилизационна фискална политика. Временните дискреционни фискални действия все повече се обсъждат сред икономистите като подходяща мярка за стимулиране на макроикономическата активност. В тази връзка в редица страни се предприеха експанзионистични бюджетни мерки под формата на различни фискални стимули с цел да се

противодействия на рецесионните тенденции и да се ускори икономическото възстановяване.

Водената ограничителна бюджетна политика в страната обаче, се запази и по време на кризата. По този начин фискалните власти поставиха на преден план необходимостта от осигуряването на устойчивост в публичните финанси, а не използването на временни фискални стимули за противодействие на кризисната ситуация.

Относно българските условия може да се подчертае, че от една страна, ниските нива на държавния дълг осигуряват пространство за дискреционни фискални мерки. От друга страна обаче, възможностите на дискреционната фискална политика трябва да бъдат интерпретирани от гледна точка на специфичните обстоятелства, по-важните от които са:

- Първо, най-сериозното отражение на кризата върху публичните финанси се свързва с приходната страна на бюджета. Ограничаването на макроикономическата активност доведе до значително намаляване на данъчните приходи и влошаване на бюджетната позиция (вж. фиг. 1). На практика цикличната реакция от страна на бюджетните приходи ограничи фискалното пространство за дискреционни контрациклични мерки. Това до голяма степен подкопа основите на досегашния модел на бюджетна консолидация, основаващ се главно на растежа на приходите. Реализираният икономически растеж преди кризата, основаващ се преди всичко на вътрешното търсене, доведе до разширяване на базата при косвеното облагане. Промяната в структурата на БВП в резултат на кризата (динамиката на БВП вече се определя от растежа на износа) обаче, индуцира сериозен спад на приходите от косвени данъци, които са с най-висок дял в общите бюджетни приходи.

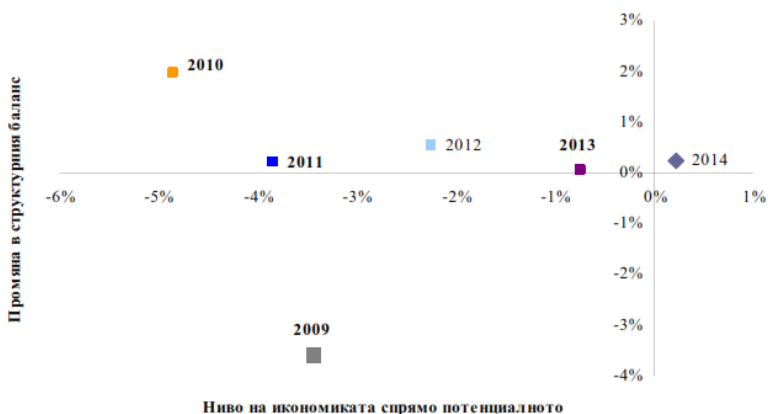
- Второ, при отчитане на възможностите на страната да финансира бюджетните дефицити чрез емитирание на външен дълг, трябва да се има предвид състоянието на международните финансови пазари и вероятните негативни дългосрочни последици. По отношение на емитирането на вътрешен дълг на преден план излиза опасността от появата на изтласкващ ефект на

частните разходи, който да неутрализира в значителна степен очакваните ефекти от евентуален експанзивен фискален импулс.

- Трето, в условията на малка отворена икономика ефектите на фискалните стимули са значително ограничени. По линия на отвореността на икономиката увеличеното вътрешно търсене се насочва към вносни стоки, което на практика се конфронтира с първичните резултати от фискалните дейности.

- Четвърто, ефективността на фискалната политика в голяма степен зависи от очакванията на икономическите агенти. Тенденцията към увеличаване на спестяванията индикира песимистични настроения, което в значителна степен би ограничило стимулиращите ефекти на фискалните дискреции.

Въпреки посочените ограничения пред фискалната политика и нейната ефективност, трябва да се подчертае, че силни проциклични фискални действия в настоящите кризисни условия трябва да бъдат отбягвани. В конвергентната програма на България за периода 2011-2014 е заложено, че „правителството ще продължи да провежда консервативна и дисциплинирана фискална политика“. В тази връзка фискалната рамка предвижда структурният дефицит да намалее от 1,64% през 2010 г. до 0,56% от БВП през 2014 г. (вж. фиг. 5). Тази фискална политика, която е проциклична по своя характер, е необходимо да бъде правилно насочена по отношение на отделните бюджетни категории (с оглед на тяхната ефективност), с което от една страна да се постигне очертаното стабилизиране на бюджетната позиция, но от друга, да съдейства и за стимулиране и повишаване на макроикономическата активност.



Фиг. 5. Фискална позиция

Източник: Конвергентна програма на Р. България (2011-2014), 2011.

Посочените констатации относно насоките и ефективността на фискалната политика подлежат от своя страна на потвърждение и конкретизация чрез извършване на иконометричен анализ. В тази връзка се прилага съвкупност от подходящи показатели (с източник на данните НСИ и Министерство на финансите), с помощта на които се разкриват ефектите от провежданата фискална политика върху макроикономическата активност в България.

Като основен обобщен измерител на макроикономическата активност се използва общоприетият показател БВП. При отнасянето му на тримесечна база, изискуема за иконометричен анализ при недостатъчен брой наблюдения на годишна база, е необходимо да бъде отчетена вътрешногодишната цикличност в данните, т.е. сезонността, която може да изкриви резултатите от анализа. С цел премахване на сезонността в динамичния ред на реалния БВП е приложена процедура по сезонно изглаждане чрез иконометричния продукт EVIEWS. След това сезонно изгладените редове са приведени в логаритмична форма. Използването на логаритми е общоприета практика в иконометричните анализи, с което се цели смекчаване на резките отклонения в различните променливи, което е необходимо условие за получаването на подобри аналитични резултати. Тук трябва да се подчертае, че иконометричният анализ се основава на първите разлики на

променливите¹⁷². В този контекст разликите в два съседни периода от време на логаритмуваната величина (реалния БВП) имат икономически смисъл на темп на изменение на БВП.

За представяне на динамиката на фискалните променливи се анализират обобщените бюджетни категории – бюджетни приходи¹⁷³ и бюджетни разходи¹⁷⁴, без да се интерпретират в детайли съставните им компоненти. Аналогично на предходния показател е необходимо да се предприеме сезонно изглаждане на тримесечните данни за нелихвените бюджетни разходи и бюджетните приходи. Сезонно изгладените динамични редове се филтрират с филтъра на Ходрик-Прескот с цел циклично коригиране на бюджетните категории. Получените сезонно изгладени и циклично коригирани редове също са приведени в логаритмични форма. И в случая първите последователни разлики на логаритмите се тълкуват по следния начин – съответно темп на изменение на нелихвените бюджетни разходи и темп на изменение на бюджетните приходи.

В рамките на настоящото изследване със средствата на иконометричното моделиране ефектите на изяснените вече бюджетни категории – бюджетни приходи (разкриващи в известна степен ефектите от данъчната политика) и бюджетни разходи (разкриващи ефектите от разходната политика), върху макроикономическата активност се оценяват на основата на регерисонен модел от вида:

$$DLOG(GDP_t) = \beta_0 + \beta_1 DLOG(EXP_t) + \beta_2 DLOG(REV_t) + \varepsilon_t$$

където: β_0 - свободен член;

β_1, β_2 - регресионни коефициенти;

¹⁷² Използват се първите разлики, защото при проверката с теста на Дики-Фулър за наличие на единичен корен се оказва, че те са стационарни за всички променливи, докато провеждането на същия тест за променливите в нива показва, че те като цяло са нестационарни и не могат да се прилагат за иконометрично моделиране.

¹⁷³ В случая бюджетните приходи се отнасят до данъчните приходи.

¹⁷⁴ Бюджетните разходи са пресметнати като от общите бюджетни разходи са извадени лихвените плащания и вноската за Европейския съюз.

ε_t - стохастичен компонент;

DLOG(GDP_t) - темп на изменение на реалния БВП;

DLOG(EXP_t) - темп на изменение на дела на бюджетните разходи спрямо БВП;

DLOG(REV_t) – темп на изменение на дела на бюджетните приходи спрямо БВП.

Емпиричната експликация на изложеното по-горе уравнение има вида¹⁷⁵:

$$\text{DLOG(GDP)} = 0.019623 - 0.404169 * \text{DLOG(EXP)} - 0.314376 * \text{DLOG(REV)}$$

Коефициентът β_2 има стойност -0,31 и показва, че е налице ортодоксалният кейнсиански ефект – нарастването на данъците (представени от темпа на растеж на бюджетните приходи) води до съкращаване на съвкупното производство (темпа на растеж на реалния БВП). Относно отрицателната стойност на регресионния коефициент β_1 , то тя показва, че експанзивната насоченост на разходната фискална политика дестимулира макроикономическата активност в условията на българската икономика след въвеждането на Паричния съвет.

Необходимо е да се отбележи, че получените резултати се отнасят основно за период, в който преобладават положителните макроикономически тенденции. По този начин икономическите зависимости в условията на кризисни ситуации са в определена степен подценени¹⁷⁶. За да се види на практика какво е отражението на кризата върху получените иконометрични резултати се оценява аналогичен регресионен модел¹⁷⁷, но този път за периода до 2008 г., т.е. до преди негативните икономически тенденции вследствие на

¹⁷⁵ Всички коефициенти са статистически значими при ниво от 1%. По отношение на адекватността на модела – $R^2=0,64$; $\text{adj}R^2=0,62$; $\text{DW}=1,83$; $\text{Prob(F-stat.)}= 0.000000$.

¹⁷⁶ Поради късия динамичен ред не може да се направи самостоятелен иконометричен анализ на разглежданите зависимости само в условията на криза.

¹⁷⁷ Всички коефициенти са статистически значими при ниво от 1%. По отношение на адекватността на модела – $R^2=0,60$; $\text{adj}R^2=0,58$; $\text{DW}=2,23$; $\text{Prob(F-stat.)}= 0.000000$.

кризата:

$$DLOG(GDP) = 0.021517 - 0.441857 * DLOG(EXP) - 0.353209 * DLOG(REV)$$

Ясно се вижда, че знаците на регресионните коефициенти не се променят във втория модел. Абсолютните им стойности обаче са по-високи в сравнение с предходния модел. Това показва, че при отчитане на периода на кризата кейнсианският ефект на данъците е по-нисък. Това дава основание да се направи извода, че използването на данъчни стимули за увеличаване на икономическата активност няма да има сериозен ефект. По-горе беше подчертано, че в условията на песимистични очаквания в контекста на кризисни ситуации, в отговор на данъчните облекчения, икономическите субекти увеличават своите спестявания, а не разходите, което не води до нарастване на търсенето.

По-ниската абсолютна стойност на коефициента β_1 в първия модел в сравнение с втория показва, че икономическите условия по време на криза правят ефектите на държавните разходи върху макроикономическата активност по-кейнсиански (или по-малко некейнсиански). Имайки предвид това, може да се направи констатацията, че временните дискреционни фискални стимули по линия на бюджетните разходи биха могли да стимулират съвкупното производство при наличие на рецесионни тенденции.

В заключение може да се отбележи, че е налице адекватност в известна степен на насоките относно провежданата фискална политика¹⁷⁸. В този контекст се запазиха и се предвижда запазване на ставките при основните данъци с оглед поддържането на единно и ниско ниво на данъчно облагане. По отношение на разходната политика обаче, акцентът в началото на кризата и понастоящем е поставен върху намаляването на консолидираните разходи. Разбира се, приемливи са мерките за оптимизация на публичния сектор,

¹⁷⁸ Вж. Конвергентна програма на Република България (2011-2014), 2011; Конвергентна програма на Република България (2009-2011), 2010.

намиращи отражение в повишаването на ефективността и ефикасността на бюджетните разходи. Неоправдано обаче, е значителното пренебрегване на ефектите от разходните фискални стимули. В този контекст трябва да се отбележи още веднъж, че силни проциклични фискални действия (като мащабно съкращаване на бюджетни разходи) в кризисни икономически условия трябва да бъдат отбягвани. Необходимо е разходната политика да се фокусира върху съотношението между различните направления на бюджетните разходи според тяхното икономическо влияние, като се даде приоритет на тези с положително въздействие върху икономическия растеж. Тук трябва да се подчертае, че разходните програми служат на много други цели освен чисто макроикономическите – като борба с бедността, обезщетения при безработица и загуба на доход, обществена солидарност и други. На практика при създаването на разходните програми се отчитат и тези цели. Те по принцип не са съвместими с макроикономическите цели за растеж. Също така, самите икономически цели могат да се диференцират на краткосрочни и дългосрочни, което също предполага адекватни насоки на икономическата политика. Ето защо пред лицата, формиращи политиката, стои нелеката задача за постигането на устойчивост в публичните финанси, която да не бъде в ущърб на стимулите за икономически растеж, макроикономическата стабилизация и постигането на социалните цели.

ВЛИЯНИЕ НА КРЕАТИВНИТЕ СЧЕТОВОДНИ ПРАКТИКИ ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ

Ас. Константин Велчев
Икономически университет - Варна

Резюме

Докладът фокусира вниманието върху креативните практики използвани от мениджмънта при изготвяне на финансовите отчети (ФО) и влиянието им върху достоверността на докладваната информация. Подробно се коментират както мотивите, така и ситуацията които провокират подобно поведение от страна на висшия мениджмънт ангажиран с оповестяването на информация за финансовото състояние на предприятието.

Ключови думи: *качество на счетоводната информация, достоверност на ФО, манипулация на счетоводните оценки.*

JEL: M41, M 42.

Редица изследвания върху възможността за оценка на презумпцията “действащо предприятие”, почиващи върху качеството на заключенията, посочени в одиторските доклади¹⁷⁹ доказват, че върху финансовите отчети (ФО) все по-често се прилага

¹⁷⁹ Вж. Донеv, К., (2011). Глобалните предизвикателства пред счетоводството и финансовия контрол. *Сборник с доклади от научна конференция, Изд. „Наука и икономика“*. “Съществен въпрос относно предположението за действащо предприятие в счетоводната практика и независимия финансов одит е разработването на одиторски програми за оценка на действащото предприятие, както и оценка на риска от нарушение на този принцип. Изследването на сегашната практика на независимите финансови одитори (регистрираните одитори) показва, че се разчита предимно на тяхната компетентност и отговорност пред обществото за качеството на предлаганите одиторски заключения. Необходимо е да се отбележи, че тази практика не е достатъчна, за да се защити интереса на обществото. Това се потвърждава и от обстоятелството, че голям брой финансови отчети са изготвени на база предположение за действащо предприятие, а в последствие се установява, че е твърде голям броя на предприятията със заверка на отчетите без модификации или отказа от издаване на мнение.”

натиск от страна на управлението. Това от своя страна води до нарастване на риска от грешка при квалифициране на едно предприятие като недействащо. Нарастването на риска от неправилно одиторско заключение относно приложимостта на предположението “действащо предприятие” се влияе в значителна степен от натиска на мениджмънта върху ФО, чрез появата на един нов феномен - “креативно счетоводство”. В специализираната литературата този феномен се именува по различен начин: заглаждане на приходите (income smoothing), заглаждане (управление) на доходите (earnings smoothing (management)), козметично счетоводство (отчетност) (cosmetic accounting (reporting)), счетоводство с цел печалба (accounting for profits), „готвене” на счетоводни книги (cooking the books), подправяне на счетоводни книги (fiddling the book), разкрасяване на счетоводни отчети (window dressing the accounts). Многообразието на използваната терминология предопределя и липсата на общоприета дефиниция.

„Всяка компания в държавата поправя своите финансови резултати. Всеки набор от публикувани счетоводни отчети се позовава на книги, които са били подсилени или манипулирани. Всички резултати, които се представят два пъти годишно на инвеститорите, са били променени с цел защита на виновните. Това е най-голямата хитрост от Троянския кон насам ... Всъщност тази измама е проява на несъвършено добър вкус. Това е напълно легално. Това е креативно счетоводство.” Griffiths (1986:1).

„Счетоводният процес е изтъкан от много събития, изискващи вземане на определено решение и решаване на конфликти между противоречащи си подходи за представяне на резултатите от финансови операции и събития ... тази *гъвкавост* създава възможност за манипулации, измами и представяне на неверни данни. Тези практики, практикувани от по-недобросъвестните представители на счетоводната професия, са известни като „креативно счетоводство””. Jameson (1988:7-8).

„Креативното счетоводство не противоречи на закона. То оперира в рамките и следва буквата на закона и счетоводните

стандарти, но съвсем ясно противоречи на духа и на двете... По същество това е процес на използване на правилата, тяхната гъвкавост и пропуските в тях, с цел създадените финансови отчети да изглеждат някак различно от това, което е предписано. Състои се от пречупване на правилата и търсене на вратички в тях.” Naser (1993:59).

От изложените становища става ясно, че „креативното счетоводство” е призвано да въздейства преди всичко върху решенията на инвеститорите.

Amat (1999:7-9) в свое изследване систематизира както основните причини (ситуации), които провокират мениджмънта към подобни практики, така и начина, чрез който се постига целения креативен резултат:

1. Компаниите предпочитат да отчетат (представят) постоянна тенденция на ръст в печалбите вместо такива с драматичен ръст и спад. Това се постига чрез заделяне на ненужно високи провизии за задължения в добри години, за да могат да бъдат използвани в лоши. Както посочва автора, тази манипулация се нарича „заглаждане на дохода”. Обратното проявление на тази манипулация е т.нар. „голяма баня” (big bath accounting). По същество тази процедура представлява силно завишаване на загубите през година, в която не е възможно заглаждане на дохода, така че в следващата година финансовия резултат да изглежда подобър. С други думи се цели драматичен спад с възможно най-голям спред.

2. Друга възможност за заглаждане на дохода е предприета от компанията Microsoft. С използваната от тях счетоводна политика, *изготвена в рамките на счетоводните правила*, се цели да се отчетат финансови резултати, които да съвпадат с прогнозираните от аналитиците. Когато компанията продава софтуер, голяма част от прихода се отлага за следващи години, за покриване на потенциални разходи (инвестиции) за обновяване на продукта и разходи за обслужване на клиента (провизиране на гаранционно обслужване – б.а). Тази напълно порядъчна (и преднамерена – б.а.) и силно

консервативна счетоводна политика предполага, че бъдещите приходи на компанията могат да бъдат лесно предвидими.

3. Ръководството може да използва агресивна счетоводна политика за увеличение на текущия финансов резултат, с цел да отклони вниманието от нежелани новини. Типичен пример за това е използваната креативна техника от K-Mart, с която е увеличена отчетената печалба на тримесечна база с около \$160 млн., което по една „щастлива случайност”[©] отвлича вниманието на инвеститорите от това, че компанията изпада от своята челна позиция на най-голямата верига за продажба на дребно в САЩ.

4. Креативното счетоводство спомага за поддържане и/или увеличаване цената на акция, както чрез намаление на „видните” нива на задлъжнялост, така и чрез създаване на впечатление за добър ръст на печалбата.

5. В случаи, в които ръководството използва вътрешна информация и търгува с ценни книжа за своя сметка, често се използват креативни техники за забавяне публичното оповестяване на ФО с цел лична изгода.

6. Друга група причини, мотивиращи използване на креативни практики, са свързани с това, че дружествата са обект на различни форми на договорни права, задължения и ограничения, основани на отчетени финансови резултати. В тази връзка са обособени групи въпроси, обект на договаряне, които най-силно тласкат към използване на креативни практики:

- Кредитни споразумения, съдържащи клаузи, ограничаващи общата сума, от която компанията може да се възползва, обикновено изчислена на относителна база или като коефициент към общия размер на собствения капитал, или комбинация от неговите компоненти.

- Компаниите от обществен интерес (телекомуникации, водоснабдяване, електроразпределение, железопътен транспорт) обикновено са обект на регулиране от правителствени агенции, чрез предписване на пределни цени на предлаганите от тях услуги (напр. за България това е Агенция за енергийно и водно регулиране).

Доказано е, че ако те оповестят високи печалби, вероятността регулатора да отговори на това с намаляване на цените е осезаема.

- Плащанията на тантиеми обикновено са обвързани с размера на финансовия резултат или цената на акциите на компанията. Когато тази връзка е „тантием – цена на акцията”, съвсем естествено е да се оповестяват факти, впечатляващи фондовия пазар. Когато връзката е „тантием - печалба”, обикновено тя се реализира в границите от минимален размер на резултата, над който се бонифицира ръководството до определен максимален размер. Съвсем естествена реакция на ръководството е да управлява резултата в тези граници, но клонящ към горната. В случаи, в които резултата започне да превишава максималната граница, се наблюдава препровизиране с цел отлагане на резултата във времето. Друга алтернативна техника е насочена към времето (периода), през което се признават приходи – това се прилага с особена сила в сферата на услугите. *Управлението на времето и на поредността от събитията в него е една от най-ефективните креативните техники. Времето за обявяване на резултата може да има решаващо въздействие върху бонусите за управлението.* През януари 1991 година Westinghouse е обявила неодитиран рекорден доход от \$ 1 млрд. и свързаните с тях бонуси. През февруари същата година е обявено отписване на лоши дългове в размер на \$975 млн., поставяйки под въпрос легитимността на разпределените тантиеми.

7. Данъчното облагане е стимул за креативно счетоводство, в случаите когато облагаемият доход се изчислява на основа на счетоводните данни. Често срещан в данъчната система на икономики от Континентална Европа, този стимул провокира мисленето в посока намаление на финансовия резултата чрез максимизиране оценката на разходите, освен ако и в нормативната база не е предвиден подобен подход¹⁸⁰.

¹⁸⁰ Например в Австрия: Вземанията в чуждестранна валута се оценяват (обръщат) по курс купува, а задълженията в чуждестранна валута се оценяват (обръщат) по курс продава на датата на възникването им. Преоценка на тези вземания и задължения в чуждестранна валута е възможно само в случаите, когато обръщането на разменния курс е довело до по-ниска стойност в баланса на вземанията или до по-висока на задълженията. С други думи се реализират само

8. Когато се извършва смяна на мениджмънта на предприятието има мотивация загубите да се представят като отговорност на предходния ръководител. В изследване на Dahi (1996)¹⁸¹, цитирано от Amat (1999), са анкетирани американски банкови мениджъри и е установено, че в годината на смяна на ръководството, провизиите за загуби по кредитиране имат тенденция на бъдат по-високи от обикновено.

Към причините, които провокират ползване на креативни счетоводни практики, Breton (2000:9-13) добавя и:

9. Официалното разследване – последвало след твърдение за лошо поведение на фирмата.

10. Първичното публично предлагане (IPO) - добра възможност за управление на приходите. До този момент фирмата няма определена цена на капиталовия пазар, така че манипулиране на приходите би увеличило цената на първоначалното им предлагане. Случаят с първата емисия е малко по-особен поради факта, че няма точно определена цена и в същото време има недостиг на информация, следователно инвеститорите ще разчитат основно на информацията от финансовите отчети.

11. Случаите на вливания са съпътствани винаги с техники за заглаждане на приходите.

12. В случаите на закупуване на компанията от мениджмънта са характерни техники, които тласкат компанията към несъстоятелност, предвид факта, че стойността на бизнеса е свързана с печалбата от него. Така че колкото по-ниски са печалбите, толкова е по-ниска цената, която ще се заплати.

13. Nan и Wangs (1998) публикуват доказателства, че по време на войната в Персийския залив, петролните компании са използвали

загуби от трансакции с чужда валута и не се реализират печалби от трансакции с чуждестранна валута. Ефектите от тези преоценки намират отражение в отчета за дохода, който от своя страна стои в основата за определяна на облагаемия доход. Изводка от материал на Ernest & Young, Виена с автори Хелмът Маукнер и Роман Рохацек – преподавател в Университета за бизнес администрация, Виена.

¹⁸¹ Вж. Amat, O., Blake, J., Dowds, J., (1999). The Ethics of Creative Accounting. *Economics Working Paper from Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fobra.*

счетоводна политика, намаляваща приходите, с цел да избегнат политическите последици от по-голямата печалба като следствие от повишените цени на петрола.

Гореизложеното ни позволи да осъзнаем, че основните области с креативен потенциал са:

- Условието на регулаторна гъвкавост и недостатъчна регламентираност в някои сфери на обществени отношения.

- Възможността за свободно вземане на управленски решения по отношение на предположения, касаещи бъдещето, опосредствани от приблизителните оценки, особено когато е налице регулаторна гъвкавост и недостатъчна регламентация. Типичен пример за това са: провизиите за просрочени вземания¹⁸², полезния живот на активите за целите на тяхното амортизиране, избор на оценители, одитори съобразно техните нагласи за оценка¹⁸³. Що се отнася до избора на одитор, в изследване Ryu и Roh (2007) върху материалността на одиторската оценка стигат до заключение, че малките одиторски компании изказват мнение за растяща загриженост за избора на база „действащо предприятие“ от ръководството в 248 (66.1%) от общо 375 одитирани компании. Докато големите шест (пет) одиторски компании изказват такова становище към 254 (26.5%) от 957 компании¹⁸⁴. Видно от

¹⁸² Вж. McNichols, M., Wilson, G.P. (1988). Evidence of creative accounting from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, N 26, p 1-33

¹⁸³ Вж. Amat, O., Blake, J., Dowds, J. (1999). The Ethics of Creative Accounting. *Economics Working Paper from Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra*. В изданието се коментира възможността за оценка на задълженията за пенсиониране, за които се използва актюерска оценка. В такива случаи креативния счетоводител има възможност да манипулира оценката както по начина на запознаване и представяне на информацията на оценителя, така и чрез избирането на оценител, за когото е известно, че има по-песимистичен или пък по-оптимистичен поглед над нещата, което е по-удобно за ръководството.

¹⁸⁴ Изследването е направено на база ФО за 1997 година - 498 компании и 1999 година - 1500 компании. От всички компании в извадката за 1332 е установено, че са финансово стресирани. Критерия за тяхното детерминиране е ZSCO. 957 (71.8%) са одитирани от големите шест и 375 (28.2%) от малките одиторски компании. Важно уточнение е, че Arthur Andersen and Coopers & Lybrand се сливат с Price Waterhouse през 1998г. След това се наблюдава покачване броя на мненията с растяща загриженост, дадени от големите пет от 19.7% на 26.1%.

резултатите, малките одиторски компании са по-склонни в издаването на одиторски доклад с мнение за растяща загриженост, от големите поради факта, че те имат по-високи материални прагове. Това изследване, както и подобни него - Messer (1983) и Woolsey (1973), показват, че одиторите в големите одиторски компании имат по-високи материални прагове от останалите одитори. Причина за това според Messer (1983) е в опитността на одиторите. Толерира се хипотезата, че големите одиторски компании правят значителни инвестиции в подобряване на качеството на техните услуги, осигурявайки стабилна подготовка на персонала си. Оповестяването на подобно представително приучване тласка креативните счетоводители в случаи на съществени финансови проблеми в предприятието да се обърнат към голяма одиторска компания с цел да занижат вероятността от получаване на мнение с растяща загриженост.

- Времето, като продължителност, за което се извършват някои операции, а така също и моментите, в които се пристъпва към използването на конкретни нереални операции, са най-точната съдържателна квалификация на понятието „креативно счетоводство”.

- Регулаторната възможност за рекласифициране на обектите на отчитане и тяхното оповестяване във ФО, също във висока степен се употребява за креативни цели.

Библиография

1. Донеv, К., (2011). Глобалните предизвикателства пред счетоводството и финансовия контрол. *Сборник с доклади от научна конференция, Изд. „Наука и икономика”*.
2. Griffiths, I. (1986). *Creative accounting. Sidgwick & Jackson.*
3. Jameson, M. (1988). *A practical guide to creative accounting, London.*
4. Naser, K., (1993). *Creative Financial Accounting: its nature and use. Prentice Hall, London.*

5. Amat, O., Blake, J., Dowds, J., (1999). The Ethics of Creative Accounting. *Economics Working Paper from Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fobra.*
6. Breton, G., and Stolowy, H., (2000). A Framework for the Classification of Accounts manipulation. *HEC Accounting & Management Control Working Paper , 708/2000.*
7. Han, J.C.Y., Wangs, S.W., (1998). Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf Crisis. *The Accounting Review 73, p. 103-117.*
8. Ryu, T., and Roh, C., (2007). The Auditor's Going Concern Opinion Decision. *International Journal of Business and Economics, Vol. 6, N 2, p. 89-101.*
9. Messer, W.F., (1983). The Effect of Experience and Firm Type on Materiality / Disclosure Judgments. *Journal of Accounting Research, 21, p. 611-618.*
10. Woolsey, S.M., (1973). Approach to Solving the Materiality Problem. *Journal of Accountancy, (Mach), p. 47-50.*

УСТОЙЧИВОСТ НА ТЕКУЩАТА СМЕТКА НА ПЛАТЕЖНИЯ БАЛАНС. СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ИЗБРАНА ГРУПА СТРАНИ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА

Ас. Аника Петкова

*Университет за национално и световно
стопанство - София*

Темата за дисбалансите на текущата сметка на платежния баланс е обект на множество разисквания през годините. Важността на тази проблематика произтича от факта, че платежният баланс в неговата цялост съдържа значително по обем количество информация за състоянието на икономиката на дадена страна, което предполага изготвянето и провеждането на адекватни и целенасочени макроикономически политики. Това е и причината той често да се определя от изследователите като една от най-сложните и многоаспектни икономически категории. Що се отнася до текущата сметка на платежния баланс, предмет на настоящия доклад, можем да кажем, че тя е традиционно възприемана като водещ индикатор за външната устойчивост и икономическо развитие на страната в международен план. В тази връзка интерес представлява изследването на динамиката на баланса на текущите операции.

В икономическата литература широко дискутирана е темата, свързана с прекомерните дефицити по баланса на текущите операции, които често са възприемани като заплаха за икономиката на една страна. Тук е мястото да се направи едно съществено уточнение в тази насока. За да оценим дали размера на дефицита по текущата сметка на дадена страна е повод за безпокойство съдим по редица икономически предпоставки. В тази насока като най-съществено значение сред тях заемат причините, които го предизвикват и неговата продължителност.

Една от целите на доклада е да се даде най-обща представа за

това как и кога да определим баланса на текущата сметка на платежния баланс като неустойчив. В тази връзка, по-нататък в изложението ще бъдат представени и основните критерии за устойчивост на текущата сметка.

Накратко, факторите, които оказват влияние върху текущата сметка биват най-общо микроикономически и макроикономически. Към микроикономическите спадат условията на производство, технологичното равнище на фирмите, организацията на производството, подбора на подходящи квалифицирани кадри, пазарният климат, очакванията на потребителите и производителите и много др. В зависимост от това в каква насока се развият гореспоменатите предпоставки, е възможно значително да се повлияе върху износа или съответно вноса на страната. Ако предположим, че в даден етап те се влошат, то много вероятно е разширяване на пасива по текущите операции.

Централно място в областта на теорията за платежния баланс без съмнение заемат макроикономическите фактори, които са изключително широкообхватни и разнородни. Те са пряко свързани с инструментите на провежданата в конкретната страна фискална и парична макроикономическа политика. Акцентът най-често се поставя върху салдото на спестяванията и инвестициите. В теорията е прието, че недостатъчните спестявания в националната икономика или прекаленото високото ниво на инвестициите в икономиката са основните предпоставки за възникването на дефицити по текущите сметки.

Определящо значение за устойчивостта на текущата сметка сред споменатите фактори има изборът от съответната страна валутно-курсен режим. В този ред на мисли, надценената местна валута и ниският лихвен процент също биха могли да провокират формирането на отрицателно салдо на текущата сметка.

Понятието устойчивост на текущата сметка трудно би могло да се дефинира. Причината за това се крие в невъзможността еднозначно да се определи дали даден дефицит е устойчив или не.

Според Лоурънс Самърс¹⁸⁵ устойчива е тази текуща сметка, чийто дефицит е не по-висок от 5% като отношение спрямо БВП. Естествено, това допускане търпи известна критика, тъй като предвид множеството причинители на дефицит е твърде смело да се задават подобни параметри на една толкова противоречива икономическа категория като устойчивостта. По-приемливото допускане е това на Милести-Ферети и Асаф Рейзин¹⁸⁶, според чието разбиране устойчив е този баланс по текущите операции, който е придружен със стабилно съотношение между дълг и БВП, т.е. когато страната не изпитва затруднения да обслужва външните си задължения.

За да се изследва пълноценно и всеобхватно устойчивостта на текущата сметка, под внимание се вземат редица групи индикатори, които се характеризират с някои различия в разработките на отделните автори.

Известни и по-често използвани показатели за устойчивост са: нивото на инвестициите и спестяванията, отвореност на икономиката, измервана като отношението на експорт към БВП, външна задлъжнялост (съотношение външен дълг/БВП), темп на икономически растеж, ниво на официалните валутни резерви, дял на частния сектор, ниво на инфлация, концентрация на търговията, стабилност на финансовата система, ниво на бюджетния дефицит, структура и размер на капиталовите притоци, динамика на потреблението, темп на растеж на производителността, растеж на кредитната активност, динамика на валутния курс и др.

Често считани за неустойчиви според автори като Аристовник¹⁸⁷, Томасовиц, Бекер¹⁸⁸ и много други са дефицитите по текущите сметки на страните от Централна и Източна Европа. Причините за това произтичат главно от факторите, които ги

¹⁸⁵ Summers, L., 2004. The U.S. Current Account Deficit and the Global Economy, Washington, DC, The per Jacobsson foundation

¹⁸⁶ Milesti-Ferreti, G., Razin, A., Sustainability of persistent current account deficits, NBER, working paper № 5467, Cambridge 1996

¹⁸⁷ Aristovnik, A., Current account adjustments in selected transition countries, The William Davidson Institute, Michigan, Feb. 2006, Working paper № 813

¹⁸⁸ Tomassovitz, R., Becker, J., Eastern Europe: Structural current account deficits and increasing foreign debts, IPE, Vienna, 2006, Working paper №1

предизвикват и спецификите на отделните страни. Икономиките в преход постигат стабилен икономически растеж в края на 90-те години след тежък период на възстановяване и стабилизация. След като отварянето на търговията си тези страни постепенно формират относително високи дефицити в текущите си сметки. Балансите им са значително влошени предимно поради нарастването на вноса на потребителски и инвестиционни стоки. По-конкретно, прекомерните дефицити в страните от ЦИЕ са в повечето случаи в резултат от нарастването на търговския дефицит, снижаващата тенденция при баланса на услугите, нарастващата задлъжнялост и същевременно последствията от продължителното реално надценяване на националните валути на страните.

В настоящият доклад обект на внимание са страните от ЦИЕ, които се характеризират с предимно високи дефицити по текущите сметки на платежните баланси за периода 1999г.-2010г., а именно: България, Латвия, Литва, Естония и Румъния.¹⁸⁹

При изследваната група страни главен източник на висок дефицит по текущата сметка е притокът на преки чуждестранни инвестиции. Друг фактор е т.нар. „бум в потреблението“. Докато преките чуждестранни инвестиции са предпоставка за икономически растеж и разширяване на експорта, то вторият фактор не предполага наличието на положителен ефект върху икономиката в дългосрочен период. Причината се корени в това, че голяма част от потребителските разходи са стимулирани от растеж на кредитите, които от своя страна са финансирани от чуждестранни заеми. Не на последно място като фактор за нарастването на дефицита е и ниското ниво на националните спестявания в посочените икономики.

Динамиката на дефицитите по текущите сметки на посочените страни са илюстрирани в таблица 1 и фигура 1.

Таблица 1

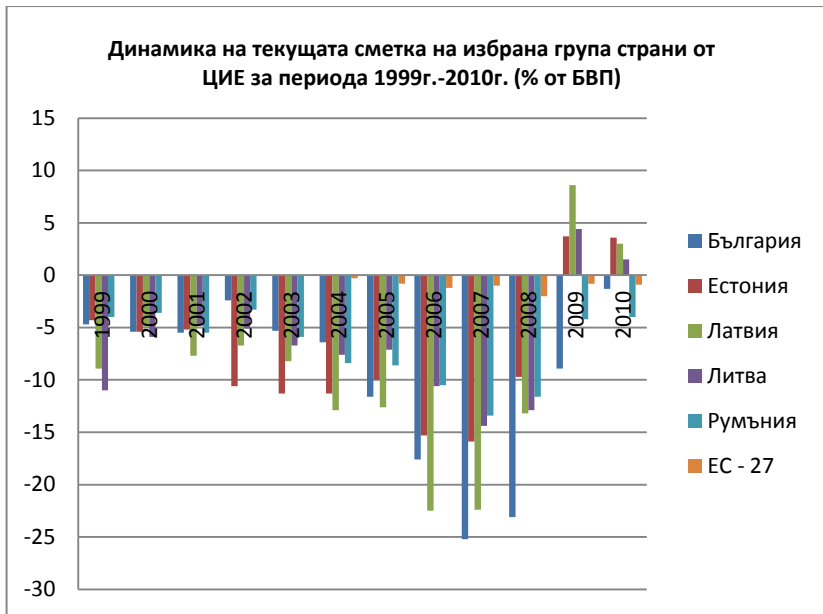
Динамика на текущата сметка на избрана група страни от ЦИЕ

¹⁸⁹ Страни като Унгария, Полша, Чехия, Словакия и Словения имат подобрение или поне стабилизация на неравновесията в платежните баланси за изследвания период

за периода 1999 г.-2010 г. (% от БВП)

Година	България	Естония	Латвия	Литва	Румъния	ЕС - 27
1999	-4,7	-4,3	-8,9	-11	-4	
2000	-5,4	-5,4	-4,9	-5,9	-3,6	
2001	-5,5	-5,2	-7,7	-4,7	-5,5	
2002	-2,4	-10,6	-6,7	-5,1	-3,3	
2003	-5,3	-11,3	-8,2	-6,7	-5,9	
2004	-6,4	-11,3	-12,9	-7,6	-8,4	-0,3
2005	-11,6	-10	-12,6	-7,1	-8,6	-0,8
2006	-17,6	-15,3	-22,5	-10,6	-10,5	-1,2
2007	-25,2	-15,9	-22,4	-14,4	-13,4	-1
2008	-23,1	-9,7	-13,2	-12,9	-11,6	-2
2009	-8,9	3,7	8,6	4,4	-4,2	-0,8
2010	-1,3	3,6	3	1,5	-4	-0,9

Източник: Eurostat¹⁹⁰



Фигура 1

¹⁹⁰ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis>

Източник: Евростат

От представените данни в таблицата и графиката ясно се забелязва, че след 2004 г. изследваната група страни поддържат прекомерни дефицити по текущите сметки, над -6% на годишна база спрямо БВП, като достигат и стойности над 20% в някои случаи (България 2007г.;2008 г. съответно -25,2%, -23,1%), Латвия (2006г.; 2007г.съответно -22,5%, 22,4%). За сравнение в таблицата и графиката е илюстрирано средното ниво на дефицита в Европейския съюз. За неговата устойчивост принос имат развитите страни-членки на ЕС.

Въз основа на горепосочените аргументи и данни можем да направим извода, че главната предпоставка за високите неустойчиви дефицити на текущите сметки в избраната група страни от ЦИЕ неизменно е процесът на конвергенция и догонване на европейската икономика. Важно е отново да се подчертае, че устойчивостта (неустойчивостта) на текущата сметка е различна за отделните страни, включени в анализа и зависи от много разнообразни и специфични по своя характер фактори, които не са обект на анализ в настоящата разработка.

Неустойчивостта на текущата сметка предполага предприемането на набор от мерки в лицето на фискалната, монетарната, валутно-курсната и др. политики. Какви инструменти ще бъдат използвани за целта зависи от спецификите на съответната страна, валутно-курсния режим, причините, породили неустойчив дефицит и прочие.

Що се отнася до фискалната макроикономическа политика, инструментите, които се използват са най-общо данъците и правителствените разходи. Приемаме, че е налице дефицит, породен от прекомерни разходи в икономиката. По всяка вероятност той е придружен от увеличение на темпа на инфлация и респективно загуба на конкурентоспособност. При една подобна ситуация се налага провеждането на рестриктивна икономическа политика, при която се покачват преките данъци или се редуцират държавните разходи. При равни други условия тези политически действия редуцират дефицита, дори в някои случаи е възможно да се

постигне и излишък по текущата сметка. Широко разпространена е позицията, че по отношение редуцирането на дефицита в България най-успешно влияние и ефект би имала именно фискалната политика. Идеята тук е да се стимулират спестяванията в икономиката чрез бюджетната или данъчната политика на страната.

От мерките, които се предприемат с цел уравнивяване на баланса по текущите операции централно място заема девалвацията на местната валута. Девалвацията се съпровожда с поевтиняване на износа на местната страна към чуждестранните икономически агенти и оскъпяване на вноса. Резултатът без съмнения е преодоляване на дефицита. В условията на фиксиран курс към еврото и режим на паричен съвет в България е невъзможно да се приложи политика на девалвация на този етап.

Безспорно, успешното овладяване на дефицита по текущата сметка и постигането на неговата стабилност изисква да се прилагат комплекс от целенасочени политики. Неслучайно усилия, целящи достигане на устойчиви нива на дефицитите се полагат и от Европейския съюз в лицето на Европейската комисия (ЕК). На 14.02.2012г. в Брюксел ЕК изготвя доклад, носещ наименованието „механизъм за ранно предупреждение“.¹⁹¹ Докладът се изготвя ежегодно на базата на определени показатели, касаещи външните дисбаланси на страните. Те се разделят на две групи – външни и вътрешни, които следва да се следят стриктно в бъдеще. При необходимост Комисията ще отправя препоръки и предупреждения към страните-членки на ЕС. Външните индикатори са: баланс на текущата сметка като процент от БВП, Нетна международна инвестиционна позиция, процентна промяна на реалния ефективен валутен курс, процентна промяна на пазарния дял на експорта и процентно изменение на номиналното заплащане за единица труд.

Темата за устойчивостта на текущата сметка на платежния баланс набира популярност през последните години. Осъзната е нуждата прецизно да се следи динамиката на този показател. Устойчивият баланс по текущите операции е своеобразна гаранция

¹⁹¹ Известен е като „Alert Mechanism Report“, превенция и корекция на макроикономически дисбаланси

за стабилността на страната както на национално, така и на международно ниво. Като заключение можем да приемем обаче, че стабилността му е необходимо, но не достатъчно условие за успеха на макроикономическата политика на страната.

БАЛАНСОВО - ФУНКЦИОНАЛНА МЕТОДИКА ЗА ОПРЕДЕЛЯНА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ – КАТО СТРАНА – ЧЛЕНКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Докторант Антония Лазарова

Университет по хранителни технологии – Пловдив

Балансово - функционалната методика дава възможност да се очертае едно своеобразно „бяло поле” в науката, свързано с отраслите на икономиката и тяхното функциониране в България от гледна точка на членството на страната ни в Европейският съюз. Българските изследователи (Ненков, Динова и т.н.) дефинират основно методи за определяне на конкурентоспособността на малките и средните предприятия, без да предлагат цялостен модел за отраслово и национално дефиниране на тяхната реална дейност, както в макроикономическата рамка на България, така и в тази на Европейския съюз.

Положителни страни на методиката:

1. Методиката отговаря на изискванията на регламент 1083/2006 на Европейския съюз.

2. Балансово - функционалната методика дава възможност да се изпълняват целите на NUTS (Nomenclature des Unit s Territoriales Statistiques), дефинирани с регламент 1059/2003.

3. Методиката дава възможност да се дефинират и станат

разпознаваеми малките и средни предприятия, съгласно Регионалната карта за държавни помощи за програмния период 2007-2013 година, описани в Официален вестник, С74/1998.

4. Балансово-функционалната методика дава възможност на малките и средните предприятия освен да станат разпознаваеми като действащи икономически единици както на регионално, така и на транснационално ниво, и успешно да се възползват от възможностите, които дава Националната стратегическа референтна рамка за периода 2007-2013 година.

5. Методиката дава възможност да се открият алтернативни възможности за вливане на „свежи” пари в бизнеса на малките и средните предприятия в страната и адекватно да се дефинира, опише, структурира съответния бизнес, както като цялостна реална счетоводна политика, така и като политики в други направления (производство, пласмент и т.н.).

Отрицателни страни на методиката:

1. Много малка част от мениджмънта в малкия и средния бизнес е наясно, че счетоводното отчитане само по себе си не е достатъчно, за да се осъществи цялостен поглед над дейността на управляваното от тях дружество.

Проблеми, произтичащи от обективни макроикономически процеси при прилагането на методиката обективно не съществуват.

Балансово - функционалната методика се базира на баланса на дружествата, отчетите за приходите и разходите, отчетите за собствен капитал и т.н. (цялото ГФО). Основните критерий, на които трябва да отговарят дружествата (малките и средните предприятия), за да може да се определи тяхната конкурентоспособност: да отговарят на изискванията на

Закона за счетоводството за действащо предприятие; да прилагат Националните счетоводни стандарти за малки и средни предприятия, а след 2009 и международните счетоводни стандарти; сходство на прилаганите счетоводни политики от страна на малките и средни предприятия, което дава възможност да се дефинират и обособят отрасли, функционални и др. особености на дейността на определени отрасли в икономиката на страната; еднородност на конкретните отрасли и разглежданите малки и средни предприятия.

Оценките за функционалност на методиката се извършват на база: подход на базата на активите, подход на базата на пасивите, подход на база функционални сравнения.

Подходът на базата на активите е част от групата на методи за сравнителна оценка, като целта е да се остойносттават активите на малките и средните предприятия на база - каква цена дава пазарът на други подобни активи в момента. Методите при използването на подход на база активи се различават по между си съобразно използването при тях пазарно съотношение, което можем да наречем коефициент (множител).¹⁹²

Основни акценти при прилагане на коефициентните методи на база активи:представяне на съответните цени на обща база, т.е. да се установи сходство, приближаване и стандартизация към нетния доход,счетоводната стойност или към други фирмени показатели с подобна стойност. Избиране на предприятия - еталони, като за тях следва да има пълна финансово - счетоводна информация, която да дава възможност за сравняване с оценяваната компания.

Подходът на база пасиви за базира на модела на проф. д-р

¹⁹² Каплан, Р., Норгън, Д. - Балансирана система от показатели за ефективност”, с. „Класика и стил” ООД, 2005.

Едуърт Алтман (USA), който предлага за използване следните групи показатели: показатели за ликвидност, показатели за структурата на капитала, показатели за рентабилност, показатели за бизнес активност, показатели за оценка на ефективността на инвестиционния избор. (Z – Score Method of Analysis).¹⁹³

Подходът на база функционални сравнения се осъществява на две различни, но взаимосвързани плоскости, от една страна на база реална приложимост, актуалност, допустимост на счетоводните политики на отделните малки и средни предприятия, а от друга - се дава възможност да се установи функционалната конкуренция в съответният отрасъл. По дефиниция „функционалната конкуренция” се определя като наличие на различни стоки и услуги в конкретния пазар или пазарен сегмент, които удовлетворяват едни и същи или сходни потребителски потребности и е важно в зависимост от конкурентите предимства на стоката или услугата, коя ще предпочетат да закупят потребителите. За определяне на потребителските предпочитания от страна на малкия и средния бизнес, както и за функционално сравнение на дейността с потребителските очаквания може да се използва социално-икономическата методика за онлайн базирани проучвания.¹⁹⁴

Балансово - функционалната методика дава възможност да се използват регресии както за конкретни отрасли на икономиката, така и за подотрасли. Използването на регресии на пазара има три основни предимства:

1. Степента, в която една променлива се отразява на коефициента не субективно от аналитика, а обективно - на

¹⁹³ Ненков, Д. - „Оценка на инвестициите в реални активи”, ИУ „Стопанство”, София, 2005.

¹⁹⁴ Лазарова, А. - „Социално-икономически ориентирана методика за онлайн проучване”, ISSN 1313-230X, III-53-III56, 2011.

базата на използваните пазарни данни и финансово-счетоводни отчети.

2. Използването на целия пазар ни позволява да правим надеждни сравнения за компаниите по отрасли, в които броят им е прекалено малък.¹⁹⁵

3. Регресиите като метод на балансово - функционалната методика дават възможност да се прецени дали малките и средни предприятия от един отрасъл като цяло са подценени или надценени, като съпоставим годишните им финансови отчети и техните коефициенти с тези от финансовите пазари.

Изводи

В условията на финансова и икономическа криза между счетоводството и финансовия бизнес анализ значително се засилват интеграционните процеси. Това, обаче не води до загуба на тяхната самостоятелна научно-приложна значимост и дълбока специфика.

Заклучение

Влагането на социално-икономическата методика за онлайн базирани проучвания на потребителското поведение в рамките на балансово- функционална методика за определяна на конкурентоспособността на малки и средни предприятия в България - като страна - членка на Европейския съюз не е ново като теоретична практика (сливане и вливане на методики), но е ново като сбор на две реално приложими методики, които слагат в своя фокус реалните счетоводни данни на малките и средните предприятия и потребителските потребности в едно

¹⁹⁵ Molodovsky, N. – „A Theory of Price-Earnings Ratios”, Financial Analysts Journal, 1995

единно цяло, като се дава възможност двете методики да функционират по отделно за различни нужди на бизнес.

Секция IV
**ПРАВИТЕЛСТВЕНИ
ПОЛИТИКИ И ИНТЕГРАЦИЯ**

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ ЗА РЕГУЛИРАНЕ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОТО ПАРТНЬОРСТВО

*Доц. д-р Маргарита Бъчварова
Икономически университет - Варна*

Резюме

Предмет на доклада е новата нормативна уредба на общественото явление- публично-частно партньорство, което е тясно свързано с необходимостта от решаване на проблеми от обществен интерес съвместно с инициативата и финансирането на частния сектор. Докладът анализира Законопроект за Публично-частното партньорство¹⁹⁶ /ЗПЧП/, чрез който нормативната уредба в тази сфера се поставя на по- висока юридическа основа. Основната задача на автора е да отрази положителните страни на бъдещото законодателство и да изведе обобщени изводи в тази сфера.

Наличието на систематизиран нормативен акт, регулиращ ПЧП обуславя извода, че то не е само общественое явление, но и се изгражда като своеобразен правен институт. Чрез него се въвежда и нов правен механизъм за решаване на инфраструктурни проблеми, като се уреждат и двете познати форми на ПЧП: институционализирано и договорно. Посочва се, че общото между тях е наличието на дългосрочно договорно сътрудничество между партньорите.

Осигуряването на качествени инфраструктури в обществен интерес предполага участие на държавата и наличие на частна инициатива, особено в сектори, където държавната структура не е в състояние да обезпечи съответната публична услуга. Тази обществена необходимост породила практика прилагането на отделни форми на публично-частно партньорство, което да гарантира качество на услугата изцяло в обществен интерес. Като специфика на българската действителност бе използването на нормативната уредба за обществените поръчки и на концесиите за

¹⁹⁶ Към момента на изготвяне на доклада Законопроектът е на етап първо четене в Народното събрание.

съответно прилагане и в сферата на ПЧП. Липсата на изрично законодателство в тази област породи приемането на множество наредби на местна основа от една страна, а от друга страна и до противоречива съдебна практика. През м. май 2011 година Народното събрание разгледа законопроект за публично-частното партньорство, който отразява необходимостта от актуално и единно законодателство на територията на цялата страна. В този смисъл целта на настоящата статия е да отрази положителните страни от приемането на закона и съответно да подложи на научна критика отделни текстове, които могат да създадат проблеми в правоприлагането.

Основната задача, която си поставя авторът, е да се посочат същностните белези на публично-частното партньорство и да се изведат обобщени изводи относно тенденциите в развитието на правната уредба. Следва да отбележим, че в известна степен създаването на закон е наложителна и необходима мярка от цялостната правителствена политика, поради обществената необходимост от регулирането на развиващите се в обществото обществени отношения.

Публично-частно партньорство (ПЧП) съществува в продължение на повече от десетилетие в индустриализираните държави, като средство за предоставяне на обществени услуги. Целта на ПЧП е да се преодолее растящата разлика между цената на определена инфраструктура и неговата поддръжка, както и наличните ресурси. Към настоящия момент, ПЧП еволюира към по-високо ниво на отношенията чрез споделяне риска от една страна, като същевременно се гарантира контрол върху финансирането от друга страна.

Приемането на специален закон в Република България води до следните предимства: а/унифициране на нормативната материя на територията на цялата страна; б/предотвратяване на приемането на противоречиви наредби на местна основа; в/ създаването на единна практика; г/ осъществяване на единен контрол от специализиран държавен орган.

Основните цели, които си поставя законът са: а/ развитие на

висококачествени и достъпни услуги от обществен интерес чрез постигне на по-добра стойност на вложените средства; б/възможност за насърчаване на частните инвестиции в изграждането, поддържането и/или експлоатацията на обекти на техническата и социалната инфраструктура и на извършването на други дейности от обществен интерес; в/ публичност, прозрачност, свободна и лоялна конкуренция, недопускане на дискриминация, равно третиране и пропорционалност при сключването на договорите за ПЧП. Следвайки логиката да бъдат подредени в известна йерархия, считаме, че на първо място следва да се посочат целите, утвърдени като принципи в европейското пространство за публично-частното партньорство, посочени в п. „в”.

Съществено предимство от правна гледна точка е въвеждането за първи път в законодателството ни на ясна и точна дефиниция за общественото явление- ПЧП, което по различен начин се третира в отделните държави. В нормативната уредба на Австрия, Германия, Гърция, Ирландия, Италия публично-частното партньорство приема формата на „частно финансирани инициативи” (“PFI” – „private-finance initiatives”), в които приносят на частния сектор е основно в осигуряване на финансирането.

Съгласно действащото ни законодателство, ПЧП се дефинира като „Дългосрочното договорно сътрудничество между един или повече публични партньори и един или повече частни партньори за удовлетворяване на публични потребности чрез реализиране на проект за финансиране, проектиране, строителство, поддържане или управление на обект на техническата или на социалната инфраструктура, и/или за извършване на дейност от обществен интерес, при оптимално разпределение на ресурси, рискове и възнаграждения между партньорите”¹⁹⁷. Сърцевината на посоченото определение е в единното тълкуване на понятието, което подсказва наличието

¹⁹⁷ Дефиницията се приближава до възприетата от германското законодателство, което акцентира върху трайното договорно сътрудничество между партньорите.

на държавна воля и политика за възприемането му по начин, идентичен в европейското законодателство.

Положителна страна на закона е и в регламентирането на утвърдените в практиката две форми на ПЧП – договорно и институционализирано. Същевременно се допълва постигнатото до този момент в законодателната практика на отделните държави с нов вид ПЧП, а именно - партньорският договор. Договорното ПЧП от своя страна се подразделя на две подкатегории, а именно: а/ концесия за строителство и концесия за услуга и б/ партньорски договор. Налице е легална дефиниция на понятието партньорски договор- това е всеки договор, който отговаря на условията за ПЧП, при който частният партньор не получава приходи от потребителите на дейността от обществен интерес или от други трети лица във връзка с дейността от обществен интерес.

Новост в закона са и конкретните параметри за „частен и публичноправен партньор”. Критерият, който въвежда законодателя е с оглед на собствеността, където се изгражда съответната инфраструктура. По този начин, участниците в ПЧП са подразделени три вида публични партньори- МС¹⁹⁸, общинските съвети¹⁹⁹ и публично-правни организации²⁰⁰. Новост в законодателната ни материя е въвеждането на понятието частен партньор. То се определя като **всяко физическо или юридическо лице, или публично-частно дружество по смисъла на този закон, което предлага на пазара изпълнение на строителство и услуги, включително финансиране и иновации.** Известен спорен момент е в използването на общата категория юридическо лице, която

¹⁹⁸ За обектите на техническата и социалната инфраструктура, които са държавна собственост и за дейностите от обществен интерес, които по силата на нормативен акт са възложени на орган на централната изпълнителна власт.

¹⁹⁹ За обектите на техническата и социалната инфраструктура, които са собственост на съответната община и за дейностите от обществен интерес, които по силата на нормативен акт са възложени на органите на местното самоуправление или на кметовете на общини;

²⁰⁰ За обектите на техническата и социалната инфраструктура, които са собственост на публичноправната организация и за дейностите от обществен интерес, които са им възложени с акта за тяхното създаване.

според правната наука обхваща всички обединения, обявени от закона за самостоятелни субекти.

В чл. 21 от ЗПЧП се приема нова форма за гарантиране на изпълнение на задължението на частния партньор под наименованието „пряко споразумение”. С прякото споразумение може да се договори правото на кредитора:

1. да участва в управлението на търговеца – частен партньор;
2. да придобие всички или част от акциите или дяловете на частния партньор;
3. да контролира паричните потоци по договора за ПЧП;
4. да встъпи в правата и задълженията на частния партньор;
5. да наложи заповед върху активи на частния партньор;
6. други.

Нормата според нас, се нуждае от прецизиране в частта на п.1 , п.2, п.4 и п.6. и следва да се синхронизира с нормите и принципите на търговското законодателство. Чрез посоченото споразумение би следвало да се предвидят възможности за финансово въздействие на финансиращата институция върху частния партньор, но не и непосредствено интервениране в управлението или встъпване в членство чрез придобиване на акциите или дяловете на частния партньор. На практика с посоченото „пряко споразумение” се дерогират законови текстове от Търговския закон. Още повече, че в прякото споразумение не е задължително участието на частният партньор, а е само препоръчително. /чл 22 ЗПЧП/. **От правна гледна точка,** договорът поражда непосредствено действие в чужда правна сфера, което е изключение и от нормите на облигационното ни право. Считаме, че нормата на чл. 21 от ЗПЧП е изключителна по характер и изчерпателно следва да регламентира правата, с които разполагат кредиторите /финансиращите институции/ на частния партньор при неизпълнение на неговите задължения. Поради това и п.6 – „други” следва да отпадне или да се замести с допълнителни конкретни мерки в тези хипотези.

Особеност на закона е използването на препращащия механизъм за уточняване на утвърдени понятия в теорията: например : а/понятието публичнопознава организация е със

значението, вложено в ЗОП; б/ стопанска непоносимост, непреодолима сила, държавно предприятие- съгласно ТЗ; в/ лечебно заведение- съгласно ЗЛЗ; Г/ пазарна цена- съгласно ДОПК и др.

В тази част текстът на закона също се нуждае от прецизиране. Посочените понятия са утвърдени в правната теория в съответните нормативни актове и не е необходимо да се предоставят дефиниции в ЗПЧП. Дефинитивните норми са необходими, ако липсват в отделни законови текстове и тепърва се влага определено съдържание в тях. По този начин е възможно в ЗПЧП да останат единствено понятия, които са специфични за този закон и чрез създаването на единна терминология да се предотврати противоречивото прилагане в практиката. Независимо от възможните дискусии относно отделните текстове на закона, безспорен факт е, че чрез него **ПЧП** от обществено явление се урежда и като отделна правна категория, включително и като своеобразен правен институт; Законът утвърждава и съответни **правен механизъм, по реда на който се развива публично частното партньорство, а именно – институционализирано или договорно по вид.** Общото между двете форми на ПЧП е наличието на договорно сътрудничество между субектите;

Независимо, че не е изрично предвидено ПЧП не следва да се превръща като средство за осъществяване на монопол и злоупотреба с господстващо положение. Като най- добър ефект на ПЧП е да се използва при стриктно съблюдаване на правилата за конкуренция.²⁰¹ Като една от тенденциите, която се налага в нормативния режим в тази сфера е, че чрез единната законодателна уредба, българският пазар все повече отговаря и на нормативните изисквания на европейския пазар.

В заключение, с въвеждането на специален законодателен акт в тази сфера се приема, че българският пазар все повече се приближава до нормативните изисквания на европейския пазар.

²⁰¹ Вж. Решение № 659/ 19.05.2011 г КЗК

НОВИ ВИЗИИ НА ОБРАЗОВАТЕЛНАТА ПОЛИТИКА В ДУХА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ РЕШЕНИЯ

Доц. д-р Маргарита Филева
Институт за икономически изследвания
при БАН – София

С присъединяването на България към ЕС страната ни поема нови ангажименти във всички области на общественно-икономическия живот, в т.ч. в образователната сфера. Тя е призвана да се съобразява с европейските документи, изисквания и решения в тази сфера и особено с най-новите виждания и насоки на Стратегията “Европа 2020”. Кои са по-важните от тях?

Едни от най-важните първоначални европейски договори са *Основните договори на ЕС*, които са три на брой²⁰² с най-значимият – *Договорът за създаване на Европейската общност*, поради широкия обхват на областите, регулирани в него, вкл. на образованието. По-нататък, с *Единния европейски акт (ЕЕА)*, се добавя научно-изследователското и технологично развитие и околната среда, а с *Договора от Маастрихт (Холандия)*, се включва и професионалната квалификация.

В глава трета на този Договор, чл. 126, се конкретизират въпросите, отнасящи се до образованието, професионалната квалификация и младежта. Посочва се, че Общността допринася за развитието на качествено образование чрез поощряването на сътрудничеството между държавите-членки при пълно зачитане на отговорностите им за съдържанието на учебните програми, за организацията на образователната система и на тяхното културно и езиково различие.

Действията на Европейската общност имат за цел:

– да развият европейското измерение на образованието, в

²⁰² Вж. “Европейската общност – висш съсед”. Комисия на европейските общности. Документация за Европа, 1992, с. 5-9.

частност чрез разпространяването и изучаването на езиките в държавите-членки;

- да поощряват мобилността на студентите и преподавателите;
- да развиват сътрудничеството между образователните институции;

- да развиват обменната ни информация и опит и др.

Същевременно Общността прилага своя подход към сближаване на страните-членки и по отношение на професионалната квалификация, нейното съдържание, организация, усъвършенстване и пр. (чл. 127 на Договора).

По-конкретно, в сферата на квалификацията, действията имат за цел да поощряват развитието на обмена на младежи и обмена на учители; развитието на задочното (по-късно – дистанционно) обучение.

Всичко това има за цел правилното, целенасочено и ефективно развитие на *образователната политика*, почиваща върху солидни *законодателни основи*. Тук следва да се отбележи, че още през 1974 г. *Съветът на министрите на образованието* в Европейската общност обяви становище, според което “образованието играе и ще играе централна и ключова роля в цялостното развитие на Общността”²⁰³. Същевременно бе учреден *Европейски комитет по въпросите на образованието*; важна стъпка в тази област бе и създаването на модел на “*Европейско измерение*” на образованието, с оглед реализиране на основните образователни принципи и образователни практики.

По-късно (през 1995 г.) бе обявена т.нар. “*Бяла книга*” в сферата на образованието – “*Образование и професионална квалификация: чрез образование и обучение към икономика на знанието*” (*Education and Training: Teaching and Learning, Towards the Learning Economy*”, 1995). В нея се подчерта необходимостта от насърчаване на процеса на придобиване на нови знания, овладяването минимално на два европейски езика и др.

²⁰³ Основни договори на ЕС, 1997, с. 98.

През 1999 г. бе разработена *“Резолюция на Съвета на ЕС”* по повод новите процедури на европейско сътрудничество в образованието.

Главните моменти в образователната сфера са заложиени като изходна основа в *Европейската социална харта*, в която, наред с основните постулати в нея се поставят въпросите за професионалното ориентиране, обучение, квалификация и преквалификация и т.н.

Особено голямо значение за развитие на образованието и образователната политика има въпросът за изграждане на *Европейско пространство за висше образование*, поставен пряко в *Болонската декларация* от 1999 г., целта на която бе да се повиши конкурентоспособността на европейското висше образование на международно равнище. За постигането на тази цел се реализираха насоките на това развитие чрез последователното изграждане на посоченото пространство до 2010 г.

През 2001 г. Европейският съвет прие и *Доклад за конкретните цели на образователните и квалификационните степени*, а през 2002 г. бе разработена и *Програма за развитие на образованието и квалификацията* до 2010 г.

Много важен документ за развитието на образованието и с изключително голяма роля за утвърждаване насоките в неговото осъществяване има *Меморандумът за учене през целия живот* (2000 г.), съставен от ЕК с основни ключови послания за развитие на нови умения за всички, за повече инвестиции за развитие на човешките ресурси, нововъведения в преподаването и обучението, преосмисляне на професионалното ориентиране, консултиране и т.н.

През същата година бе обявена и *Лисабонската стратегия*, която по същество определи облика на *икономиката на знанието* със следните основни моменти:

- сътворяване на нови знания като резултат на научно-изследователската дейност;
- усвояване на знанията чрез различните нива на образованието и предимно чрез университетите;

– реализиране на знания чрез иновации и инвестиции и т.н.

Тази стратегия претърпя метаморфоза през 2004–2005 г. (Обновена стратегия, под председателството на Вим Кок), както и през следващите години.²⁰⁴

През 2005 г. бе предложена и идеята за използването и утвърждаването на **Обща европейска квалификационна рамка (ЕКР)** в гр. Берген, като бяха конкретизирани няколко (осем) приоритета – подобряване на равенството спрямо образованието и квалификацията, стимулиране на тяхната ефективност, поставяне на акцент върху професионалното обучение, модернизиране на училищното образование, професионалното обучение, висшето образование, изграждане на основни компетенции за младежта и др. Освен това бе изработена и **Европейска рамка за ключовите компетенции**, според която всеки гражданин на Европа да може да придобие такива компетенции посредством образованието си, че да бъде готов на всякакви икономически, социални, лични и други предизвикателства, които съпътстват човечеството на фона на природните стихии и бедствия. В тази връзка ЕК представи и **Проект за препоръки по ключовите компетенции за обучението през целия живот**. Той бе приет от министрите на образованието на европейските страни-членки и от Европейския парламент през 2006 г.

По същество ключовите компетенции се класифицират на три нива:

- 1) за индивидите;
- 2) за работата;
- 3) за обществото като цяло.

Към тях се отнасят комуникациите на майчин език, на чужд език, математическите компетенции, базовите знания в областта на науката и технологиите, компютърните компетенции, а също нивото на обща култура и пр.

Най-новите документи и решения в областта на образованието и свързаната с него квалификация са тези в **Стратегията “Европа**

²⁰⁴ Вж. Интеграционни насоки за растеж и заетост 2005 – 2008 г. Съвет на ЕС, Люксембург, 2005.

2020". В сферата на образователната политика те определят основните приоритети за нейното развитие за десетгодишния период. В тясно съответствие с тази Европейска стратегия в България вече се разработва и *Национална стратегия*, в която ключови моменти са обучението, квалификацията и конкурентоспособността. Това проличава и от последните **Становища на Икономическия и Социалния съвет** за нашата страна. Така например според едно от тях, прието от Пленарната сесия на ИСС на 29.03.2010 г. по отношение на образованието и професионалното обучение, бяха направени констатациите, че България губи конкурентните предимства в професионалното образование на работната сила в сферата на новите индустрии и технологии; системата на професионалното образование и обучение (ПОО) не отговаря на съвременните изисквания и в нея са на лице съществени недостатъци; придобитите знания и умения от системата на висшето образование са с недостатъчно качество и т.н., и т.н.; оттук и препоръките на ИСС са политиките за образование и професионално обучение да се осъществяват изцяло в съответствие със Стратегията "Европа 2020"; Националната стратегия в областта на професионалното образование и обучение да се прилага върху базата на средносрочни национални планове за действие, изготвени от МОМН, в които да се посочват конкретните отговорности на държавните институции и социалните партньори.

Нови хоризонти за развитието на България, вкл. в областта на образованието и образователната политика, доколкото това е възможно в условията на рецесия и оформянето на нова, дългова криза, дава **Проектът за Национална програма за реформа (НПР)**. Той се разработва в отговор на призива и позицията на ЕК за активно включване на организираното гражданско общество в постановката и реализацията на стратегия "Европа 2020". Основните моменти в нея са маркирани от **Резолюцията на ИСС на Р България по проекта на НПР**, приета на Пленарна сесия на ИСС на 10.03.2011 г. Представят се множество приоритети и мерки, отнасящи се към заявените пет национални цели за посочената Стратегия по отношение на заетостта, инвестициите, бедността и др.

В областта на образованието най-важно значение тук има Становището: *“Образователната система в България – проблеми и необходими реформи”*, което се развива на фона на съществуващите *остри демографски проблеми*. Ето защо ИСС акцентира върху образователното равнище и застаряването на работната сила в България като основни предизвикателства пред постигането на целите на заетостта, заложен в НПП (2011–2015 г.) в отговор на “Европа 2020”. Ето защо в т. 3 на Становището: *“Образователни равнища и застаряването на работната сила като основни предизвикателства пред постигането на целите по заетостта в контекста на Европейската стратегия”* се подчертава, че проблемите на заетостта имат ключово значение за преодоляване на предизвикателствата пред българската икономика, пряко значение за което има образованието и провежданата образователна политика.

Всичко това оформя и новите визии на образователната политика в духа на европейските изисквания и решения, същевременно съобразени с националната идентичност, специфика и особености на отделните държави-членки на Общността.

СОЦИАЛНИТЕ ПОМОЩИ ПОД УСЛОВИЕ – АЛТЕРНАТИВНА ФОРМА ЗА РЕДУЦИРАНЕ НА ДЕТСКАТА БЕДНОСТ

Доц. д-р Христина Благойчева
Икономически университет – Варна

Социалните помощи под условие, известни в западната практика като “Парични трансфери под условие” (Conditional Cash Transfers) са сравнително нов, но вече широко използван подход в социалното подпомагане. Тяхната цел е редуциране на детската бедност, чрез изграждане на социални програми, влияещи върху действията на бенефициентите им. Т.е. помощи да се изплащат само към домакинства, отговарящи на определени критерии, изпълнявани по отношение на децата им –посещаване на училище, редовни медицински прегледи, ваксинации и други подобни. Целта е родителите не само да получават месечни помощи за отглеждане на децата си, но и да инвестират в тяхното бъдеще. Така, отивайки отвъд традиционните политики на социалното подпомагане, социалните помощи под условие са насочени не само към краткосрочни потребности, но и срещу дългосрочно продължаващата бедност.

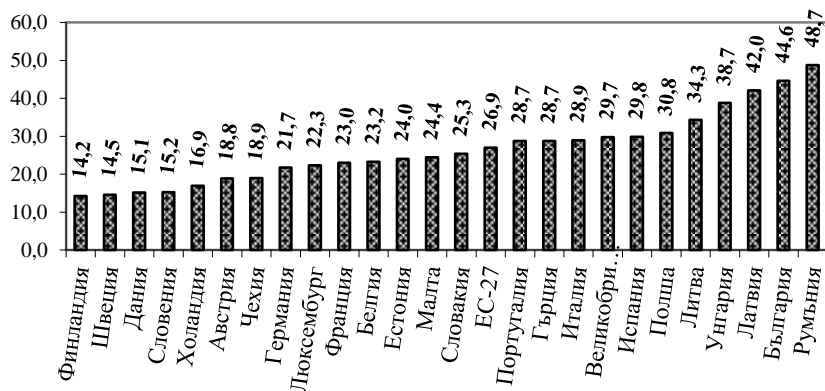
1. Връзката детска бедност – образование

Паричните трансфери под условие (ПТУ) придобиват широко приложение от началото на 21-ви век най-вече в развиващите се страни от Латинска Америка, Африка и Азия²⁰⁵ (въпреки, че такава програма съществуваше и в САЩ до 31 август 2010 г.²⁰⁶). Причината за обръщане на вниманието към тях в настоящия доклад

²⁰⁵ Fizein, A., N. Shady at all, *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*, The World Bank, 2009, pp. 1-245.

²⁰⁶ *Opportunity NYC: Family Rewards* – <http://www.opportunitynyc.net>

е, че детската бедност в България е сред най-високите в ЕС (фигура 1).



Фиг. 1. Лица на възраст 0-17 години в риск от бедност, 2010 г. (в %) ²⁰⁷

При относителен дял на децата в риск от бедност за ЕС - 26,9%, този в България е 44,6%. По-висок е относителният дял само в Румъния – 48,7%. Диаграмата показва, че почти половината от децата в България живеят в риск от бедност. Най-чести бенефициенти на социалното подпомагане са лицата от ромското население, тъй като при тях заетостта и образователното равнище са най-ниски, а самотните и многодетните майки – най-много ²⁰⁸. Важен фактор е и “социалното наследство” на лицето от родния дом – дали родителите са добре образовани, социално или професионално интегрирани и дали са в добро здравословно състояние. Макар и не винаги, но колкото по-малко е икономическото, социалното и

²⁰⁷ Antuofermo, M., Di Meglio, E. *23% of EU Citizens were at Risk of Poverty or Social Exclusion in 2010*, EUROSTAT, Statistics in focus 9/2012, p. 2.

²⁰⁸ Богданов, Л., Ангелов, Г. *Интеграция на ромите в България: необходими реформи и икономически ефекти*, Доклад по проект на Институт “Отворено общество, 2006.

културното наследство на родителите, толкова по-висок за децата е рискът от обедняване.

През 2009 г. изследване на институт “Отворено общество”²⁰⁹ разкрива тясна зависимост между бедността сред децата от ромското население и образованието на родителите им (Табл. 1). Анкетираната съвкупност обхваща само лица в домакинства, живеещи с доход под линията на бедност.

Таблица 1

**Относителен дял на анкетираните лица
по степен на образование**

Степен на образование	Относ. дял
Висше	1,1
Средно специално	6,5
Средно общо	7,5
Незавършено средно	2,2
Основно	26,9
Незавършено основно	15,1
Незавършено начално	35,5
Изобщо не е учил	5,4

Според изнесените данни, сред бедните лица, най-големи са натрупванията на родителите в категориите до средно образование – общо 84,9%. Измежду тях 56% нямат дори и основно образование. Резултатите са в тясна връзка и с пазара на труда и заетостта. В същото изследване се установява, че болшинството от анкетираните лица, посочили, че са с незавършено начално образование (91,7%), са продължително безработни. Това идва още веднъж да докаже връзката между образованието и бедността. Ниската образованост в детска

²⁰⁹ Тилкиджиев, Н., Миленкова, В., Петкова, К., Милева, Н. *Отпадащите роми*, София, Институт “Отворено общество”, 2009, с. 91-93.

възраст е сериозна предпоставка за последваща пожизнена бедност. При липса на възможности за последваща ефективна интеграция в обществото, израсналите деца ще навлязат в една циклично повтаряща се бедност.

Същевременно ниската образование, бедността и слабата култура на родителите рефлектира и в слаба заинтересованост по отношение посещаемостта от децата им на училище и допълнителното им обричане да последват тяхната съдба. Нещо повече – в голяма част от ромските домакинства децата са източник на два вида доходи – чрез социалните помощи и заетостта им с труд. Родителите имат интерес от висока раждаемост и трудова заетост на децата, което им осигурява доходи в краткосрочен план. От другата страна е недоволството в работещото население, чиито данъци финансират социалните помощи на многодетните ромски семейства, без да виждат ползата от това доходно преразпределение. Затова социалните помощи под условие, освен че ще допринесат за редуцирането на детската бедност, като цяло за населението, но имат и дисциплиниращ и подпомагащ ефект при интеграцията на ромите в България. Стремежът е, чрез поощряване на инвестициите в човешки капитал да се създадат предпоставки за по-висока култура и по-добра икономическа реализация на децата след израстването им.

2. Паричните трансфери под условие и грижата за децата

Най-често използваното им определение е, че те са регулярно изплащани парични помощи към бедните домакинства с деца в училищна възраст, обвързани с родителски инвестиции в здравето и образованието на децата им. Така паричните трансфери под условие допринасят за редуциране на бедността,

едновременно с изграждането на човешки капитал²¹⁰. Популярността им се свързва с двойното им проявление като инструмент за развитие: те допринасят едновременно за редуциране на бедността чрез паричния си компонент и за образованието и здравеопазването на децата (а от там – икономически растеж и редуциране на бедността в дългосрочен аспект) чрез условията си компонент. Т.е. основните бенефициенти на програмата са децата (въпреки, че помощите се получават от техните родители). Това е важно като от морална, така и от биологическа гледна точка. Децата заемат специално място в морала на обществото, поради тяхната уязвимост – те не могат да си помогнат сами и са изцяло и значително зависими от другите. Те нямат вина за начина, по който възрастните вземат решения и възприемат отговорността за тяхната бедност. От биологическа гледна точка е ясно, че инвестициите в ранното детско развитие са от първостепенно значение и че ощетяването още в ранна възраст може да има необратими последици в по-късния им живот. Затова за популярността на социалните помощи под условие допринася и тяхната условност, която е насочена срещу пасивността на родителите. В отговор на помощта, която получават, те са задължени да изпълняват неща, които са полезни както за тях, така и за обществото. Така ПТУ могат да бъдат ефективни за редуциране на бедността в краткосрочен период, доколкото увеличават дохода и възможностите за потребление на бедните домакинства. Но те работят ефективно и за увеличаване на записването и посещаването на училище, най-вече в средното образование, както и за реалното подобряване на здравословното състояние на децата.

За да бъдем максимално точни е необходимо да се обобщат някои основни характеристики в дизайна на програмите за парични трансфери под условие, прилагани в различните страни – както положителни, така и отрицателни. В условията на

²¹⁰ Fizbein, A., N. Shady at all, *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*, The World Bank, 2009, pp. 1-245.

икономическа криза те не са идеалния отговор за защита, тъй като са предназначени за дългосрочна интервенция. Икономическата криза обичайно влияе върху заетостта и доходите както на бедните, така и на небедните и би могла да се разглежда като временен феномен. Времето ѝ проявление изисква програми, включващи социални плащания, към които не са поставени условия, временни субсидии към безработните, схеми за осигуряване на заетост и други възможности на активната политика по заетостта.

Паричните трансфери под условие са трудни за организация и приложение, тъй като изискват сериозно аналитично изследване на профилите на бедността, защитните мрежи, базисните здравни и образователни индикатори за бедните, институционалните условия за доставка на услуги и плащания, мониторинга и преценката на социалните системи. Институцията, оторизирана да разпределя социалните помощи под условие трябва да разполага с необходимите специалисти и добро управление за да изгради здрава и благонадеждна система, разполагаща с ефективни възможности за мониторинг и проверки на място.

За да са ефективни ПТУ изискват специално внимание при поставянето на условията, приспособени към специфичните нужди на съответната страна, в която се въвеждат, и за които съществуват адекватни възможности за задоволяване. Те са приложими и разходо-ефективни ако са насочени към нуждите на крайно бедните домакинства, но не са адресирани към всички техни социални потребности и не биха могли да заместят останалите действащи социално защитни програми.

3. Постигнати резултати и насоки за бъдещето

Програмите за парични трансфери под условие се различават по своите параметри и изисквания по света, но общата им черта е, че са насочени към най-бедните членове на обществото, в закрила на техните деца. Някои от тях вече не действат, но други отбелязват значителни успехи. Средно 80% от

помощите, отпускани чрез тях, достигат до 40-те процента най-бедни домакинства²¹¹. В групите, получаващи трансфери под условие се отчита нарастване на включването в основни училища от 75% на 93% в Никарагуа, от 82% до 85% в Хондурас и почти до 94% в Мексико. Нарастването при включването в средните училища е от 70% на 78% в Мексико, и от 64% на 77% в Колумбия. Същевременно процентът на напусналите училище деца намалява от 13% на 9% в Мексико, от 7% на 2% в Никарагуа и от 9% на 5% в Хондурас²¹².

Паричните трансфери под условие са важен инструмент в арсенала на мерките за социална защита и могат да намерят широко приложение не само в посочените страни, но и в България. Необходимо е да съществува проект и внимателно политическо обмисляне при определянето на това кои програми за социална защита са най-приложими в конкретните условия, пакета мерки за пригаждането им към съответните нужди и капацитета на държавните финанси за предоставянето им. Трябва да се държи сметка и за възможността, издигана от критиците, че при недобра организация, този тип помощи (както и всеки друг инструмент на социалната защита), могат да създадат зависимост от социалното подпомагане и намаляване на стимулите за активно включване на пазара на труда²¹³.

Социалните помощи под условие не са наложени като терминология у нас, но имат приложение в българската социална практика. Правилникът за приложението на Закона за семейни помощи за деца²¹⁴ обвързва получаването на месечните помощи, както с извършване на задължителни профилактични прегледи и

²¹¹ Coady, D., Grosh, M., Hoddinott, J. Targeting of Transfers in Developing Countries: Review of Lessons and Experiences, World Bank Social Protection Papers, Washington, D.C., World Bank, 2004, p. 41.

²¹² Rawlings, L. Examining Conditional Cash Transfer Programs: A Role for Increased Social Inclusion?, Social Protection Working Papers № 0603, World Bank, 2006, p. 10.

²¹³ de Janvry, A, Sadoulet, E. Conditional Cash Transfer Programs: Are They Really Magic Bullets?, Giannini Foundation of Agricultural Economics, June 2004, pp. 9-11.

²¹⁴ Обн. ДВ бр. 67/2002 г., посл. изм. ДВ бр. 7/2011.

имунизации, така и с посещаването от детето на училище – до завършване на средно образование, но не повече от 20-годишната му възраст. Само посещаемостта обаче не е достатъчна за получаване на качествено образование. Не са редки примерите за бягство от часове, пасивност в учебния процес и повтаряне на един и същи клас. Тук може да се използва за пример програмата *Oportunidades* на Мексико²¹⁵, в която за получаване на социални помощи се изисква и постигане на определени резултати от ученика. В Никарагуа, до 2005 г. (когато програмата е прекратена), учителите получават (макар и скромни) бонуси за постигане на такива резултати от децата, бенефициенти на социални трансфери²¹⁶. Тази клауза също може да залегне в българската нормативна уредба – изискването за успеваемост и преминаване в по-горен клас. Може да се приложи и клаузата от американската програма – да се изисква от родителите да полагат месечно поне 20 часа обществено полезен труд²¹⁷. Нещо повече – в законодателството ни би могла да се включи и възпитателна клауза – при залавяне на детето или негов родител в криминална проява – пълно (или за определен период от време) спиране на помощите.

Разбира се паричните трансфери под условие не са панацея за преодоляване на бедността, Още повече, че борбата с нея не трябва да се води пасивно – чрез изплащане на щедри помощи, а предимно с активни мерки – стимулиране към заетост. Предлаганите за включване допълнителни условия биха могли да допринесат за тази цел.

В края на краищата, социалната защита трябва да бъде интегрирана в цялостната стратегия за икономическо развитие на страната, подпомагаща за растеж с добре управляван риск.

²¹⁵ *Mexico's Oportunidades Program*, Shanghai Poverty Conference: Case Study Summary, World Bank, October 2007.

²¹⁶ Moore, Ch. *Nicaragua's Red de Proteccion Social: An Exemplary, but Short-lived Conditional Cash Transfer Program*, International Policy Center for Inclusive Growth, № 17, 2009, pp. 1-42.

²¹⁷ Това може да стане докато децата са на училище.

Достигането на тази цел изисква промяна във възприятията, обхващаща по-обширни възглед и рамка на социалната защита, стигащи отвъд това тя да е само едно последно средство във времената на крайна нужда, а като стандарт, перманентна черта на общата стратегия за развитие.

MECHANISMS OF MONEY LAUNDRERY IN ROMANIA

Prof. PhD Elena Condrea
“Ovidius” University of Constanta, Romania

Abstract

One can say that the investigation of the phenomenon of "black/dirty money laundering" is relatively recent; it has grown more as a result of its internationalization and its development of a strong relationship with the financing of terrorism. Reality confirms that in order to create a system for money laundering blacks are recruited the best professionals in accounting, banking and the taxing and law fields.

The mechanisms presented in this paper are, in fact, suspicious transactions, purely indicative; they represent a centralization of the phenomenon's research in "sensitive" fields, but also of the practical experience as follows: black/dirty money laundering mechanisms in the field of financial institutions and respectively non-banking institutions; money laundering mechanisms through casinos, game rooms or bookmakers, methods of money laundering through real estate and stock purchases; mechanisms of money laundering through non-profit organizations and respectively offshore companies etc..

Keywords: *black money laundering*

Introduction

According to the U.S. customs service, money laundering is "the process by which income from illegal activity is transported, transferred, converted, exchanged or combined with legitimate funds to hide its true nature, source, disposition and transfer of ownership".

Interpol, at the General Assembly in 1995, defined this phenomenon as "any action or attempt to conceal the identity of illegally obtained income so that they appear to come from legitimate sources."

In post-revolution Romania, when this phenomenon began to grow, launderers developed schemes and money laundering networks, which have continuously adapted to economic realities, trying to exploit the modern computer technology, and to avoid regulatory gaps possible areas

where regulation and supervision were more stringent. Depending on the historical period, some schemes have been used frequently, then were abandoned and were invented more complex.

Black money laundering in Romania

Unlike developed countries that emphasize the global nature of this phenomenon, in Romania, laundering typologies were related to the main areas vulnerable to economic and financial crime: marketing and / or smuggling of oil products, alcohol and tobacco, refunds VAT illegal, fictitious or overvalued exports, tax evasion, fraudulent privatization at the expense of state interests, corruption and / or extortion, drug trafficking, human beings, brokerage etc. adoptions., deception in the banking, financial and insurance, offshore companies, particularly through the provision of consulting services and repatriation of profits for shareholders of tax havens. All these actions, along with more aggressive forms such as: drugs, weapons, works of art, luxury cars, radioactive substances, prostitution, have generated fabulous profits for members of those activities.

Evidence are the strategic financial analyzes conducted by the National Office of Prevention and Combating of Money Laundering (ONPCSB) in 2009, according to which, of all complaints submitted to the criminal investigation bodies, the main offense which generated dirty money was tax evasion, which was identified in 64% of cases where clues concerning the crime of money laundering were revealed.

In other 12% of cases the offense which generated dirty money was swindling and in 7% of cases were identified offenses to Law 31/1990 on commercial companies, as amended and supplemented.

However, to enjoy the result of "their work" it is necessary to turn the dirty money into legal funds to be formally introduced later in the economic cycle. Summarizing all this we can estimate that money laundering is the criminal activity that tries to hide the origin and possession of real income from illegal activities.

Also, the analysis of the phenomenon shows that criminals can invest in sectors of the economy where assets can be used as money

laundering machines, as well as into areas, institutions, that fight against them, in order to make them ineffective. The reality of recent years proves that there exists a very close link between the world of criminals and public life, of those in leadership positions, resulting in a world of interests which, due to immorality, shady business, the luxury of fornication and especially the desire of getting rich, which exploited every field of economy. In this world are found people ranging from owners of restaurants, casinos, profitable companies in key areas and who have developed businesses from onerous contracts with the state, to owners of hotels, luxury cars, grand buildings to owners of media trusts and TV stations, banks and financial institutions, oil companies and not least, civil servants.

Money orientates itself from the illegal economy in the legal, based on the ability and performance of the financial system to transfer capital and assets in large quantities in short time, especially in the current context of globalization and more so as these actions by volume, are very profitable for the involved financial institutions. "The need to launder illicit gains and investment income from criminal activities, has led to increased internationalization of banking and financial crime and organized criminal groups that practice it in search of other countries and systems to ensure privacy safeguards".

Analyzing the sources of provenance of the amounts subject to recycling, noted in the 2009 Activity Report of the National Office for Preventing and Combating Money Laundering, it appears that the most vulnerable areas of activity are: domestic trade (48%), real estate (13%), foreign trade (12%) and services (8%).

Currently, many financial intermediaries provide services similar to those traditionally offered by banks. To circumvent measures against money laundering, criminal organizations are focusing their efforts on non-banking sector (financial investment companies, insurance companies, currency exchange, non-bank financial institutions - NBFIs, pawn shops) but also to non-financial institutions (casinos, real estate agents). Many times in order to provide specialized professional expertise, they resort to consulting law firms, accountancy or tax advisors.

The development of international banking consortiums, the unprecedented development of stock markets and commodities, removal of restrictions and control on foreign investment in the context of globalization has facilitated the appearance of serious phenomena: tax evasion, illegal export of capital, large-scale money laundering, emergence of illicit goods and capital markets, underground economies, banking and financial fraud, etc.

It appears therefore that money laundering, as a form of economy, is in turn a global phenomenon, with a strong technology, and the fight against it is an essential part of the framework for combating and prevention of economic- financial crimes, starting from early forms, culminating with another contemporary issue, the financing of terrorism.

Methods of money laundering

Following the development of the global telecommunications system and especially the Internet, money laundering through fictitious transactions has grown, criminals developing new ways to launder money, using the bank accounts of generally innocent people or different specialized sites. Among the most recognized methods we mention:

Refining the dirty money which consists in converting small banknotes in large bills through the use of repeated transactions with small amounts of money, which seem to serve to avoiding identification and reporting obligations (frequent transactions in amounts just under the threshold of reporting obligation, especially in cash or made through different subunits of the same reporting entities, where they are not justified by the client's activity). This method has the goal of losing the physical traces of the money which could lead to the detection of the authors and reducing the physical volume of money in order to be easier to handle.

Opening of accounts under false names or the names of intermediaries used for both cash deposits and lifting, for carrying out transactions in order to protect the anonymity of the real beneficiaries of the money. In this case, there can be identified including suspicious transactions made to third parties without a plausible reason or based on business relationships which do not appear to be justified. There can also

be identified transactions intentionally requested with inaccurate or incomplete information, which suggests exactly the intention of concealing vital information, especially regarding the parties or transactions involving counterparties located in offshore centers or geographic areas well known for drug trafficking, transactions that are not justified by the economic activity of the client or other circumstances.

The rental of safe deposit boxes to hide the to valuables obtained with black money is a method especially of hiding the criminal product. Benefiting from the security of such safety deposit boxes rented at various banks, criminals find refuge, at least for a while, for the money coming from committing crimes until they consider they are safe, that they have lost track and can start the laundering process itself.

Given that national legislation requires the reporting of transactions over a certain threshold; many of the methods used in this area are done with the complicity or at the advice of officials involved.

Lately there has been a increased tendency of *exploiting Non-Banking Financial Institutions* due to more flexible regulations in the field, as well as more stringent regulations in banking.

Casinos have always been linked as connotation to money laundering both in terms of shareholders and customers, because of the confidentiality of the players' identity, of the ease of the transfers but also the speed and intensive nature of the cash games.

This method has developed particularly in our country due to lax legislation and the geostrategic settlement of Romania, located in close proximity to countries where such games are strictly forbidden (e.g. Turkey, Israel, Cyprus, etc..). Methods of money laundering through real estate and stock purchases based on the speculative character of these assets, generally following the classical low-priced purchase and resale at much higher prices with large sums of money involved.

Methods of money laundering through real estate and stock purchases based on *the speculative character of these assets*, generally following the classical low-priced purchase and resale at much higher prices with large sums of money involved.

In the case of art works, of valuable collections money laundering is much simpler due to their interpretable and subjective value, the same

object could pass through successive transactions at very different prices and often the identification of such objects can be particularly difficult, sometimes even impossible, their transfer being held only in private.

Nonprofit organizations collect hundreds of billions of dollars annually from donors and distribute these funds, after paying their administrative costs, to various beneficiaries. Both their administrative expenses, and the amount or necessity for the beneficiaries of the expenses may be exaggerated and their usefulness is difficult to assess. The use in ill will of non profit organizations for money laundering and terrorist financing is a method frequently used by organized crime networks; this problem has attracted the attention of the Financial Action Group, G8 and the United Nations as well as national authorities in several regions.

Offshore or fiscal paradises represent countries or territories, often islands or group of islands, which support the establishment of fictitious companies on their territory, including only a single mailbox but who do not engage in activities on this territory. These are areas with flexible regulations, sometimes almost nonexistent, as taxation and foreign exchange supervisory regime, characterized through maximum confidentiality with tough laws on banking secrecy and many other rights of this respect.

Tax havens take many forms, each having both advantages and disadvantages to the external credibility, some having ethical standards of the highest caliber and others being treated as cheating or other negative.

Generally, these areas do not tax or tax, at the minimum, foreign transactions taking place through these companies.

For those involved in money laundering and underground activities these areas offer numerous advantages because:

- Usually, they are not found under the influence of the jurisdictions in which the profit was obtained nor are they part of any cooperation agreements, associations, committees, conventions, treaties funds tracking, reporting, repatriation or confiscation of assets on their territory. Thus, in the investigating of this phenomenon there occur more and more legal and financial barriers, both in terms of achieving the

conservation and recovery times of proof that can be admitted in court;

- Operations occur in a stable economic and political system, where there is an organized and developed banking system;

- Owners of companies do not reside in those countries, and the companies are represented by various authorized people, who receive arrangements through previously agreed coded means. Taking into account the confidentiality practiced in these areas, links between the true owners and legal representatives are difficult and sometimes impossible to determine.

Conclusions

Money laundering is done through cash transactions through bank accounts, wire transfers, through foreign operations which often are related to offshore centers through credit operations, insurance and guarantees, through transactions relating to investment or investment companies.

References

1. Filipescu. R., *Dimensiunile teoretice și practice ale economiei subterane. Studiu de caz pentru România*, Teză de doctorat, Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iași, 2011
2. Mocuta, G., *Criminalitatea organizata si spălarea banilor* – Noul Orfeu 2004
3. Oficiul Național de Prevenire și Combatere a Spălării Banilor – *Raport activitate 2009*
4. Popa, Șt., Cucu, A., *Economia subterană și spălarea banilor*, Editura Expert, București, 2000

“LEGAL ASPECTS OF ENVIRONMENT POLICIES IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA”

*Assoc. prof. PhD Margarita Matlievska,
Assoc. MSc. Elena Nikolova
University “Goce Delcev “– Stip, , Macedonia*

The problems arising from environment pollution, biodiversity loss, ozone layer depletion, climate change etc., emerge on the global scene with all of their gravity. Each country determined to be modern and responsible, pays particular attention to the legislation in the field of environment protection and its improvement. The foundation for development of environmental legislation must be contained in the Constitution of the State.

Strategic goal of the Republic of Macedonia is gaining the status of a full member of the European Union. This means, *inter alia*, approximation of national with the EU legislation in all areas. One of the most demanding chapters is the chapter on environment. Since 2004, many laws in the environment field have been adopted, and modified afterwards: Law on Environment²¹⁸, Law on Nature Protection²¹⁹, Law on Ambient Air Quality²²⁰, Law on Waste Management²²¹, Law on Waters²²², etc. All of them rely on certain principles.

²¹⁸ Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 53/2005 and 24/2007.

²¹⁹ Official Gazette of the Republic of Macedonia no.67/2004, 14/2006 and 84/2007.

²²⁰ Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 67/2004 and 92/2007.

²²¹ Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 68/2004, 71/2004 and 71/2004.

²²² Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 66/2009.

Constitutional fundament for environmental protection

*"Your successors will pick up your fruits."*²²³

The Constitution²²⁴ of the Republic of Macedonia underlines the responsibility of present towards future generations to preserve and develop everything worth to be preserved and developed. Thus, the Preamble²²⁵ of the Constitution of the Republic of Macedonia reads: "Citizens of the Republic of Macedonia,... by undertaking the responsibility for the present and the future of their fatherland,... and responsible towards future generations to preserve and develop everything that is worth..." In the Preamble of the Constitution it is also stated that "Citizens of the Republic of Macedonia...decided to constitute the Republic of Macedonia as independent, sovereign state, with the intention to..guarantee human rights and civil freedoms, to provide...social justice, economic wellbeing and progress in personal and common life... "".

One of the five elements constituting the necessary minimum of any constitution, by Loewenstein²²⁶, is human rights. "Human rights guaranteed by the Constitution occur in constitutional texts under the term "basic rights". Nevertheless, those are not basic because they are in the Constitution, but vice versa – they are constitutionally guaranteed because they are basic! Certain human rights that are of inherent importance and in the interest of all and everyone, get constitutional status."²²⁷

"The group of elemental human rights (right to life, right to health, right to food, right to safety, right to information, right to decision, right

²²³ Virgil.

²²⁴ Official Gazette of the Republic of Macedonia no.52/91 and Amendments to the Constitution of the Republic of Macedonia (Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 52/91, 1/92, 31/98, 91/01, 84/03).

²²⁵ This is actually stated in item 1 of Amendment IV to the Constitution of the Republic of Macedonia. Item 2 reads: "Item 1 of this Amendment shall replace the Preamble of the Constitution of the Republic of Macedonia". Amendment IV was published in the Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 91 of 20 November 2001.

²²⁶ Loewenstein, Karl, "Political Power and the Governmental Process", 1957, page 127.

²²⁷ "Aproksimacija na legislativata na Republika Makedonija vo oblasta na zivotnata sredina so Acquis na Evropskata unija", Master Thesis by Elena Temelkovska (unpublished).

to sovereignty over natural resources, cultural right) also incorporates the right to a healthy environment. Making steps into democracy assumes at the same time building democratic principles and respecting the inviolability of individuals and their rights to a healthy environment.”²²⁸

The Constitution of the Republic of Macedonia prescribes the basic rights of man and citizen, including *inter alia* the right to: work and employment²²⁹, social safety and social welfare²³⁰, as well as the right to healthy environment²³¹.

With reference to the right to a healthy environment, we will briefly highlight the explanation of the rights’ coming to being in general. “Consequently, the time in which a pressure occurs to recognize a given human right depends primarily on the time in which social development indicates its actuality”²³². Or, as Maxim Gorky said: "Every new time will give its law." The best illustrations of this are environmental rights. They become actual at the time when real danger of environmental pollution comes into existence. As, **"It is our task in our time and in our generation to hand down undiminished to those who come after us, as was handed down to us by those who went before, the natural wealth and beauty which is ours."**²³³

According to the technique of human rights regulation, the right to a healthy environment is regulated positively due to the formulation: “everyone has the right to...”²³⁴. “The Constitution of the Republic of Macedonia belongs to the category of constitutions where human rights provisions are accommodated in the second part (or chapter) of the constitution, immediately after general provisions. As much as one third of the Macedonian Constitution text contains provisions concerning human rights.

²²⁸ Risteski, Krste; Davitkovski, Borche; Ekoloshko pravo, NIP Studentski zbor, 1997, page 96.

²²⁹ Article 32.

²³⁰ Article 34.

²³¹ Article 43.

²³² “Aproksimacija na legislativata na Republika Makedonija vo oblasta na zivotnata sredina so Acquis na Evropskata unija”, Master Thesis by Elena Temelkovska (unpublished).

²³³ John F. Kennedy.

²³⁴ Set in Article 43 of the Constitution of the Republic of Macedonia.

The right to a healthy environment is part of the category of economic, social and cultural freedoms and rights in the Republic of Macedonia's law.²³⁵ They reflect the economic and the social status of man in a given society and are considered "given or awarded by the state authority."²³⁶

"Older constitutions tend to safeguard only the most fundamental political and human rights, such as freedom of personality and ownership, freedom of speech, association, and gathering, while more modern constitutions provide for further safeguard of a whole series of social and economic rights."²³⁷

Article 8 of the Constitution of the Republic of Macedonia states the **fundamental values** of the constitutional order of the state: the freedom of the market and entrepreneurship; humanism, social justice and solidarity; as well as protection and improvement of environment and nature.

Article 43, besides specifying the **right** of everyone to a healthy environment to live in, also stipulates everyone's **obligation** to promote and protect the environment and nature.

The **right** to a healthy environment is the right of every person to a healthy environment to live in, i.e. right to a clean air and authentic natural ambient as an assumption for normal development and social activity of individual.²³⁸ Thomas Aquinas is regarded the first author who in his 1267 work "On Kingship" advocated for "a city of healthy air and social life with clean air".²³⁹ According to him, "... man is by nature a social and political animal living in a community much more than other living beings",²⁴⁰ and therefore it was logical to take care of the environment they lived in.

²³⁵ "Aproksimacija na legislativata na Republika Makedonija vo oblasta na zhivotnata sredina so Acquis na Evropskata unija", Master Thesis by Elena Temelkovska (unpublished).

²³⁶ Shkaric, Svetomir, *Ustavno pravo, vtora kniga*, Union Trade-Skopje, 1995, page 176.

²³⁷ Barendt Eric, "An introduction to Constitutional Law", Clarendon Law series, Oxford University Press Inc., New York, 1998, page 9.

²³⁸ Shkaric Svetomir, "Ustavno pravo", vtora kniga, Union Trade, 1995, Skopje, p.189.

²³⁹ Aquinski Toma, "Drzhava", Globus, Zagreb, 1990, page 115.

²⁴⁰ Ibidem, page 49.

As far as the **obligation of citizens** to improve and protect the environment and the nature is concerned, it can be explained through the term ‘obligation’ itself. Obligation is integral part of basic freedoms and rights of man and citizen, and therefore they are regulated in the constitutional text together with the main freedoms and rights as indispensable whole. Freedoms and rights are of extensive nature and therefore obligations are restrictive. Thomas Paine in his work “Rights of Man” of 1789 said: “Rights reflect the power of individual towards state, government and institutions, while duties – the power of those institutions towards man”.²⁴¹ “According to constitutional theory, duties are accomplished, and freedoms and rights are exercised under the constitution, unless the constitution stipulates that the conditions for certain freedoms and rights exercising are provided for in a law. In comparative constitutional law, the obligation for environment and nature protection is one of the standard obligations of man and citizen.²⁴² “The basic characteristic of liberal constitutions is recognition of the fact that individuals have basic rights that have to be respected by the state.”²⁴³

Under the 1991 Constitution of the Republic of Macedonia, protection and improvement of environment and nature are not an obligation of the citizen only, but also an obligation of the **Republic of Macedonia**.²⁴⁴ It is divided into two levels – obligation to protect environment and nature, and secondly – obligation for permanent improvement of environment and nature. According to this, the Republic is obliged to provide favorable conditions for protection and improvement of environment and nature as whole, as basic assumptions

²⁴¹ Pejn Tomas, “Prava choveka”, Libertas, Beograd, 1978, page 35.

²⁴² Other standard obligations include: respecting the Constitution and laws; honest performance of public functions; participation in removal of dangers of wider scope; provision of assistance in trouble; payment of taxes and other charges; defense of the country; etc.

²⁴³ Barendt Eric, “An Introduction to Constitutional Law”, Clarendon Law Series, Oxford University Press Inc., New York, 1998, page 46.

²⁴⁴ The Constitution of the Republic of Macedonia regulates the obligations together with the rights, without indicating them in the title of the section on freedoms and rights.

for good health of people, i.e. citizens.”²⁴⁵ The obligation to protect environment and nature derives directly from the human right to a healthy environment. This has to be so if we intend to accomplish change in our attitude towards nature, if we want certain change to prevail and if we wish to respect the maxim expressed by Gandhi: "Be the change you want to see in the World ".

In Article 55 (paragraph 1) “the freedom of the market and entrepreneurship is guaranteed”.

In the same Article, paragraph 3, it is stipulated that “The freedom of the market and entrepreneurship can be restricted by law only for reasons of the defense of the Republic (Republic of Macedonia, author’s note), protection of the natural and living environment or public health”. This Article “makes it evident that possible negative impact of market and entrepreneurship on nature and environment is anticipated, and thus even though the freedom of the market and entrepreneurship is specified as fundamental value (Article 8 paragraph 1 indent 7) and it is guaranteed (Article 55 paragraph 1), it can be restricted by law for reasons, *inter alia*, of protection of the natural and living environment. It is interesting to note that this Article positions the protection of natural and living environment immediately after the defense of the country and even before human health.”²⁴⁶

Further on, Article 56, paragraph 1 reads that “All the natural resources of the Republic of Macedonia, the flora and fauna,... are goods of common interest for the Republic and enjoy particular protection” and that “manner and conditions under which certain goods of general interest for the Republic can be ceded for use shall be regulated” (paragraph 3 of the same Article).

²⁴⁵ “Aproksimacija na legislativata na Republika Makedonija vo oblasta na zhivotnata sredina so Acquis na Evropskata unija”, Master Thesis by Elena Temelkovska (unpublished).

²⁴⁶ Margarita Matlievska, 2011: “Odrzhliv razvoj – nova globalna paradigam”, Monograph, Skopje.

Principles in the law on environment

The new Law on Environment was adopted in July 2005 as the most important law in the area of environment in the Republic of Macedonia. It is the basic law in this area, which assumes that other laws in this area should be aligned with it. The Law on Environment is compliant with the requirements of the European Union. Its basic postulate concerns preservation, protection, recovery and improvement of the environment, as one of the fundamental values recognized in the Constitution of the Republic of Macedonia.

Chapter of particular relevance for this paper is the second, Chapter of the Law, regarding the principles of environmental protection. They set the frame for further provisions of the Law: principle of high level of protection, principle of integration, principle of sustainable development, polluter pays principle, user pays principle, principle of subsidiarity, principle of proportionality, principle of precaution, principle of prevention, principle of cleaner production, principle of international cooperation, public participation and access to information principle and principle of public environmental awareness rising.

This Chapter also hosts the „safeguard clause”, which is not a principle, but enables the state to undertake measures for environment protection in emergency cases. Namely, Article 19 specifies that “For the purposes of protection of human life and health and the environment, the bodies of the central government and the bodies of the municipalities and of the City of Skopje and of the municipalities of the City of Skopje shall, in accordance with the law, have both the right and the obligation to undertake measures and activities related to the temporary or the permanent prohibition of the performance of certain activities, or on the trade in certain products.”

Conclusions

Based on the results obtained, we may conclude that the Constitution of the Republic of Macedonia is a modern constitution establishing the grounds for building the policy for environment and nature protection and improvement. Under it, healthy environment is

recognized as fundamental value of the constitutional order, basic right of man and citizen of the Republic, but also as their obligation to protect it. At the same time, according to the Constitution, it is the obligation of the Republic to provide favourable conditions for protection and improvement of environment and nature as a whole.

In relation to the Law on Environment, a relevant conclusion would be that it observes the policy of the European Union in this sphere and incorporates the obligations undertaken by way of ratification of some of environmental conventions. The principles upon which the Law is founded enable integrated and comprehensive protection and improvement of environment.

References

1. Loewenstein, K., "Political Power and the Governmental Process", 1957.
2. Matlievska, M., "Odrzhliv razvoj – nova globalna paradigma", Monograph, Skopje, 2011.
3. Risteski, K.; Davitkovski, B; "Ekoloshko pravo", NIP Studentski zbor, 1997.
4. Shkaric, S, "Ustavno pravo", vtora kniga, Union Trade-Skopje, 1995.
5. Barendt E., "An introduction to Constitutional Law", Clarendon Law series, Oxford University Press Inc., New York, 1998.
6. Birch, A., "Concepts and Theories of Modern Democracy", Routledge, 1993.
7. Treneska-Deskoska, Renata, "Konstitucionalizmot i chovekovite prava", Praven fakultet "Justinijan Prvi", Skopje, 2006.
8. Aquinski T., "Drzhava", Globus, Zagreb, 1990.
9. Pejn T., "Prava choveka", Libertas, Beograd, 1978.
10. "Aproksimacija na legislativata na Republika Makedonija vo oblata na zhivotnata sredina so Acquis na Evropskata unija", Master Thesis by Elena Temelkovska (unpublished).

11. Official Gazette of the Republic of Macedonia nos. 53/2005, 24/2007, 67/2004, 14/2006, 84/2007, 92/2007, 68/2004, 71/2004, 79/2007, 66/2009, 52/91, 1/92, 31/98, 91/01, 84/03, 41/00, 96/00, 45/02.

НЕОБХОДИМОСТ ОТ ПРОМЕНИ В АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРИТОРИАЛНО ДЕЛЕНИЕ

Доц. д-р Тихомир Личев
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

Светът в който живеем, се характеризира с ясно изразена диференциация на природните и социално-икономическите явления, които протичат върху земната повърхност. Тези различия се открояват и в отделните локализации, страни и региони. Нашата страна не прави изключение от този глобален процес на диференциация.

Обект на настоящото изследване е провеждането на регионална политика у нас и съотнасянето ѝ с провежданите административно – териториални деления¹. Разгледани са особеностите му в хронологичен план. Посочени са основните недостатъци, които налагат промени.

Една от формите за провеждане на държавно регулиране на стопанството е регионалната икономика. Тя представлява „специфична сфера на дейност по управление на социално – икономическото и политическото развитие в пространствен (регионален) аспект, която отразява както връзката на държавата с отделните региони, така и връзката между самите региони“.

Също така регионалната политика, най-общо казано се свързва с прилагането на социално-икономическа политика на държавата в отделните териториални единици. Чрез нея се търси намаляване на някои диспропорции, решаването на редица сложни социални, икономически и екологически проблеми.

Проблемите на регионалното развитие са резултат от продължителни натрупвания, от небалансирано нарастване на демографския и икономически потенциал и инфраструктурата в

¹ Карастоянов, С. и Ан. Попов, Регионалната политика и икономика на България, сп. Обучението по география, С, 1997, кн. 4-5, с 5.

отделните части на дадената територия².

Непрекъснато нарастващите диспропорции водят до промени в основните пространствени (териториални) системи на регионално и локално равнище, които от една страна водят до хипертрофия в отделни промишлени райони и агломерации, което е характерно главно за по големите градове и техните зони на влияние, а то друга до дестабилизация и деградация на териториалните системи в по-голямата част на територията на страната.

Както посочват някои автори хипертрофното физическо разрастване на селищните и промишлени агломерации и съсредоточия, както и инфраструктурните обекти, въздействат върху околната среда на човека в отделните селища на страната.

Според редица автори проблемите в националните, регионални и локални единици могат да се групират в четири основни групи – икономически, социални, социално-демографски и екологически. За разрешаването на тези проблеми се налага държавна намеса.

Въпреки, че регионалните проблеми са възникнали главно в периода на индустриализация на страната, погрешно е да се счита, че регионалните проблеми у нас са продукт на определена обществено-политически системи. Макар, че последните се отразяват със специфични отпечатьци в проявата на проблемите. Според известния наш учен географ Г. Гешев регионалните проблеми могат да се разложат по функционално –структурен разрез. Можем да се съгласим с предложената от него класификация на основните групи проблеми в териториалните и регионалните системи, че са четири – икономически, социални социално-демографски и екологически³.

А) **Икономически** – представляват различното ниво на икономическо ниво на отделните териториални единици. Те произтичат от структурната реформа. Проблемите на прехода се изразяват в застои, спад и закриване на цели производства. Особено сериозни са проблемите в районите с монокултурна структура на

² Гешев, Г. Проблеми на регионалното развитие и регионалната политика в Република България, С1999, с. 45.

³ Гешев, Г., .цит. съч. С. 18.

стопанството. От тези и други икономически проблеми се пораждат редица неблагоприятни последици като: по-ниска заетост и повишена безработица, ниски доходи и слаба покупателна способност на населението, недостатъчни източници на приходи в местните бюджети за изграждане и поддържане на инфраструктура, социални плащания за населението и др.

Б) **Социални** проблеми – заедно с вече посочените и с екологическите фактори те пряко участват във формирането на качеството на живота в дадените териториални единици. Тези проблеми непрекъснато водят до задълбочаването на различията в устройството и изграждането на жизнената среда⁴.

В) **Социално-демографски** проблеми – те представляват ясно изразени тенденции на намаляване на населението, депопулация на територията, вложени демографски показатели на естествения и механичен прираст, неблагоприятна полова и възрастова структура, спадащо ниво на образования и деквалификация на работната сила и др.

Освен като индикатор на социалния статус на отделните региони, всички тези показатели са и фактори за развитието на секторните, отраслови, продуктови и териториални структури.

Г) **Екологични** проблеми – развитието на силно замърсяващи производства в урбанизирани системи представлява риск за човешкото здраве. В много териториални единици се забелязват превишени допустими концентрации на вредни емисии в околната среда. Всичко това води до засилваща се заболяемост, придобиваща хроничен характер, а логично и по-висока смъртност⁵.

Така очертаните теоретико-методологични проблеми на регионалното развитие намират своите конкретни примери в страната. За тяхното преодоляване или поне смекчаване държавата провежда своя регионална политика. В редица изследвания на множество автори са проследени особеностите на провежданата регионална политика у нас.

⁴ Н. Григоров .Териториалното и селищно устройство на Република България до 2010 г. и след нея – НЦТРЖП, С., 1994, с. 45.

⁵ Гешев, Г., цит. съч. С. 19.

Трябва да се посочи, че „в началото на седемдесетте години бяха констатирани териториални диспропорции, формирани в резултат на високата степен на индустриализация на страната, на интензивно протичащите миграционни процеси от селта и градовете и промишлените съсредоточия, в превръщането на 27-те окръжни града в центрове за икономически, културен и социален просперитет“⁶. През този първи етап регионалната политика на държавата бе насочена главно към изграждане на големи производствени мощности.

По-късно е началото на осемдесетте години, регионалната политика беше ориентирана към пряка активна намеса на държавата, посочена предимно към стимулиране развитието на периферните гранични райони на страната. Обръща се внимание на слабо развитите окръзи – Благоевградски, Кърджалийски, Смолянски, Ямболски, Търговишки и др. през периода (1985-1989г.) В България се прави опит за осъществяването на първа цялостна регионална програма, т.н. „Странджа – Сакар“. Тя включва селищните системи от двете планини и пограничните системи от IV и V функционален тип. Основната цел на програмата беше ползване на местните суровини; ускоряване на тяхното социално-икономическо развитие; задържане на местното и заселване на ново население. Тази програма не постига желаните резултати, а в голяма степен повиши неефективните инвестиции. При новите условия, които се характеризират с икономическа, социална, технологична криза, се получи нарастването на регионалните дисбаланси. Това ясно личи по следните индикатори:

1. Забавяне темповете на икономически растеж и реструктуриране на икономиката, в резултат на което деградираха регионалните и местните икономики на редица райони;
2. Поява на критични дисбаланси между ресурсите на територията и възможностите за тяхното ефективно използване;
3. Обезлюдяване на големи територии от периферията, така и от вътрешността на страната;

⁶ Григоров, Н. и др. Регионалната политика в Република България – приобщаване към европейския опит, МТРС, С, 1996.

4. Достигане критично равнище на безработицата в определени райони с многофункционална структура;

5. Повишаване на екологичния риск за населението в стратегически важни територии от националното пространство и мултиплициране на финансовите проблеми върху развитието на инфраструктурните обекти.

Всичко това доведе до реалното съществуване на следните основни типа райони – централни, депресивни и периферни. Практически, остри социално-икономически и екологически проблеми се очертават и в трите типа територии. Според специалисти от Министерството на териториалното развитие в република България съществуват 30 района, обхващащи 97 общини с остри икономически и социални проблеми. Основният недостатък на регионалното развитие в Република България в условията на прехода към пазарна икономика е липсата на определена регламентация на взаимоотношенията между всички субекти, които имат отношение към управлението на териториалните единици. Приемането от Народното събрание на **Закона за регионалното развитие** не доведе до завършването на процеса на административно –териториалната реформа.

Административно-териториалното устройство представлява съзнателно провеждана дейност по разделяне на територията на страната на отделни общности и създаване на административни органи в тях, които да провеждат политиката на държавата и местните власти предвид тяхната йерархична съподчиненост, установена със закон.

При административно-териториалното деление от съществено значение е териториалния обхват на отделните единици в максимална степен да е съобразен с действителните граници, в които протичат социално-икономическите процеси. Оптимално съответствие между реално формиралите се социално-икономически общности и административно-териториалните единици подпомага управлението на тези процеси и стимулира

развитието им⁷. Така посочените основни постулати са основно на територия. За съжаление често се срещат примери за неудачно административно-териториално деление, несъобразено с реално изградените връзки между отделните елементи и структури, което се превръща в пречка за успешното функциониране и развитие на административно-териториални единици.

Причините за тези проблеми в териториалната структура на страната са различни, но могат да се групират няколко групи, като основните от тях са: исторически, политически, демографски и др.

Наистина в историята на България се осъществяват множество административно-териториални деления. Едва ли има друга страна в Европа с толкова чести административни промени⁸.

Съществуват множество проекти за ново административно-териториално деление. Защитници имат и три-, четири – и пет-степенните схеми. Съществуващите варианти могат да се обобщят в две основни групи като „раздробяване“ на териториалните единици и „окупняване“. При първият основната идея е, че местната власт трябва да достигне максимално близо до всеки жител. Като че, по-силната тенденция е тази, при която се има предвид цялото историческо развитие на административно – териториалното деление на нашата страна.

Най-дълго просъществувалото деление е това от 1959 – 1987 г., при което у нас има 28 окръга. По-късно те бяха обединени в 8 области – гр. София, Софийска, Пловдивска, Хасковска, Бургаска, Варненска, Разградска (по-късно Русенска), Ловешка и Михайловградска (днешна Монтана). От 1 януари 1999г. бяха върнати отново 28-те области, а също и 264 общини и 3913 кметства.

През последните години регионалната политика се очертава като една от ключовите теми след присъединяването ни към Европейския съюз. И до сега както вече бе посочено, при всички

⁷ Станев, Хр., Й. Ботев, С. Ковачев, С. Генчева, Административно-териториално устройство на Република България, С., 2000.

⁸ За повече подробности виж Личев, Т. Икономическа география на България, Свищов, 1996, с. 228.

членки съществуват региони, подпомагани от структурните и социалните фондове в Европейският съюз. По системата на ЕС над 90% от териториалните единици в страните нови членки също се нуждаят от подпомагане. Така, че налице е нарастване на конкуренцията между отделните териториални единици в обединяваща се Европа.

Въпреки, че при всички страни членки териториалните единици са сравнително малки по размери и подобни на тези в България (например в Полша 49 войводства, Унгария 38 медье (окръга), Словения – 12, Румъния – 41 жудеца и др.) се налага у нас да се извърши окрупняване на териториалните единици. Така полесно ще могат да се идентифицират проблемите им, ще бъдат конкурентноспособни в решаването им и състезанието за европейски субсидии.

С такива мотиви Министерския съвет с Постановление от 4 март 2000 г. „за изпълнение на стратегии и програми, съфинансирани от програмите на Европейския съюз в областта на регионалното развитие и икономическото и социално сближаване“ се обособяват **шест района за планиране**. Това са **Северозападен район** с център Видин, обхващат областите Видин, Враца и Монтана, **Северен Централен район** с център Русе, обхващат областите Русе, Велико Търново, Габрово, Плевен и Ловеч; **Североизточен район** с центрове Варна, в които влизат областите Варна, Търговище, Шумен, Разград, Силистра и Добрич; **Югоизточен район** за планиране с център Бургас, който включва областите с центрове Бургас, Сливен и Ямбол; **Южен централен район** с център Пловдив, включващ Пловдивска, Пазарджишка, Смолянска, Старозагорска, Хасковска и Кърджалийска област; и **Югозападен район** за планиране с център София, обхващат областите София – град, Софийска, Кюстендилска, Пернишка и Благоевградска.

На практика обаче районите за планиране не са административно-териториални единици. Те са вид „териториална основа“, върху която трябва да се съгласуват националният план за регионално развитие и областните планове, главно за усвояване на

средствата от програмите на ЕС и за целевото въздействие на инвестиционната програма на Министерския съвет. Областите, включени в района, към който е насочен даден проект, като водеща и представляваща останалите е една областна управа.

Основанията за формиране на райони за планиране съдържат в чл.9, ал.4 и 5 на **Закона за регионалното развитие**. Според тях се предвижда възможностите за създаване на райони за планиране въз основа на споразумения между отделните области. За възприетият вариант за шест района за планиране повтаря в голяма степен най-дълго използваната схема в средното и висше образование по География и Икономика през 60-те – 80-те години.

Националният план за икономическо развитие и споменатия вече национален план за регионално развитие имат основа за постепенното преминаването на България към системата NUTS на ЕС. Тази система е номенклатура на териториалните статистически единици в страните – членки на ЕС, използвана от ЕВРОСТАТ. България отговаря на равнище NUTS I, а новите райони за планиране на NUTS II. Областите в България отговарят на равнище NUTS III⁹.

Единствено буди недоумение факта, че Северен централен район за планиране е включена област Русе и дори това е избрания център на този район. В цялата история на регионалното развитие на България. Русе винаги е бил в Североизточна България. Този проблем се задълбочава и при следващите държавни документи (напр. областите Плевен, Ловеч, Стара Загора).

В изпълнение на задачите на Националната стратегия за регионално развитие изискването на Европейския съюз за минимум 750 хил. д. население в регионите за планиране влиза в сила нов **Закон за регионалното развитие**.

От 31.08.2008 г. е в сила Закона за регионалното развитие, който е насочен към:

- Намаляване на междурегионалните, вътрешнорегионалните различия в степента на икономическо, социално и териториално

⁹ Карастоянов, С. и П. Славейков Регионална география на България (райони за планиране – кратка характеристика) С., УИ „Св. Кл. Охридски“, 2007, с. 7.

развитие.

- осигуряване на условия за ускорен икономически растеж
- развитие на териториалното сътрудничество.

Новия закон запазва броя на регионите за планиране на 6 (шест), но променя териториалния им обхват.Промяната е следната:

1. **Северозападен** – с център гр. Плевен, обхващаща областите Видин, Враца, Монтана, Ловеч и Плевен.

2. **Северен Централен** с център гр. Русе, обхващаща областите Велико Търново, Габрово, Разград, Русе и Силистра.

3. **Североизточен** с център гр. Варна, обхващаща областите Варна, Добрич, Търговище и Шумен.

4. **Югоизточен** с център гр. Бургас, обхващащ областите Бургас, Сливен, Стара Загора, Ямбол.

5. **Южен Централен** с център гр. Пловдив, обхващащ областите Кърджали, Хасково, Пазарджик, Пловдив и Смолян.

6. **Югозападен** с център гр. София, обхващащ областите Благоевград, Кюстендил, Перник, София – област и София град.

В публичното пространство нееднократно се лансират идеи за окрупняването на нашите териториални единици-области. При обсъжданата стратегия за развитие (до 2020 г.) в Министерския съвет се обсъжда вариант за 12 области.

Могат да се прочетат дори възможни варианти с 6 области (като тя съвпада с районите за планиране), 8 или 9. Всички тези проекти имат своето основание, когато става дума за кандидатстване за финансиране от структурни фондове на ЕС, но подобна задача биха изпълнили и вече обявените шест района за планиране.

Не на последно място такова окрупняване на административно-териториалните единици би довел до нарастване на административният апарат и той ще стане много по-тромав. Налага се и променя на редица закони, тъй като административно-териториалната структура от две степени, би станала тристепенна – общини, околии и окръзи.

Според посоченият източник териториалните различия в България се проявяват в по-остра форма в по-малките

административно-териториални единици, а не между районите за планиране. Подобни изводи се правят и в Националния план за регионално развитие.

Още по-сериозни промени трябва да се осъществят при уедряването на общините в България, което ще доведе до намаляване на техният брой. В условията на остра демографска и икономическа криза множество общини нямат икономически, демографски и инфраструктурен капацитет за самостоятелно развитие. Не на последно място техните центрове нямат и необходимият институционален и административен капацитет, за да работят с оперативните програми на ЕС.

Различията в по-голяма степен са вътрешнорегионални и вътрешнообластни. До голяма степен това е свързано с относително балансираната селищна мрежа в страната. Прави се изводът, че проблемните ареали били пръснати мозаично в отделните териториални единици, без да са обособени в големи компактни територии, с изключение на Северозападния район. В заключение трябва да посочим, че административно-териториалната реформа трябва да продължи. Вперспектива, но и без да се избързва с наложително създаването на окрупени и чисто географски единици (напр. „Тракия“, „Мизия“, „Дунав“, „Черно море“ и др.)

Подобен подход към регионалното развитие у нас ще спомогне за приобщаване към световния опит и адаптация към общоевропейските изисквания.

Литература

1. Гешев, Г. Проблеми на регионалното развитие и регионалната политика в Република България, С1999, с 45.
2. Григоров, Н. и др. Регионалната политика в Република България – приобщаване към европейския опит, МТРС, С, 1996.
3. Григоров,Н. и др., Териториалното и селищно устройство на Република България до 2010 г. и след нея, НЦТРНСП, С, 1994.
4. Карастоянов, С. и Ан. Попов, Регионалната политика и икономика на България, сп. Обучението по география, С, 1997, кн. 4-5, с 5.
5. Карастоянов, С. и П. Славейков Регионална география на България (райони за планиране – кратка характеристика) С, УИ „Св. Кл. Охридски“, 2007, с 7.
6. Личев,Т. Административно-териториално деление и регионална политика на Република България, Управленски и маркетингови аспекти на развитието на балканските страни, Кранево 2001.
7. Станев, Хр., Й. Ботев, С. Ковачев, С. Генчева, Административно-териториално устройство на Република България, С, 2000.
8. Стойнев, В. Трябва ли вместо 28 области да има 6 окръга, в-к „Сега“, 1 август, 2001, с 12-13.
9. Закон за регионалното развитие, 2000, 2008 г.
10. Национална стратегия за регионално развитие (2005 г.);

РОЛЯ НА ЗАДЪЛЖИТЕЛНАТА СЕРТИФИКАЦИЯ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ БЕЗОПАСНОСТТА НА СТОКИТЕ

Доц. д-р Теменуга Стойкова
Икономически университет - Варна

Състоянието на съвременните пазарни отношения, икономическата криза и нейните последици поставят пред потребителите и фирмите нови проблеми. Как да се създаде конкурентен имидж, да се отстояват пазарите и да се търсят нови, на какви качествени показатели да отговарят предлаганите стоки? От друга страна потребителските изисквания се развиват и усъвършенстват, но намалява в условията на икономическата криза тяхната покупателна възможност. Сложната икономическа обстановка изисква допълнителни гаранции между партньорите в бизнеса за лоялност, отговорност, срочност и качество на доставките. За потребителите е невъзможно да вземат подходящо решение за покупка при наличието на заблуждаваща информация, на некачествени или фалшифицирани стоки.

Целта на доклада е да се анализира състоянието и ролята на задължителната сертификация и се посочат възможностите за усъвършенстване на дейностите по осигуряване на безопасността и безвредността на стоките, предлагани на българския пазар.

Българският пазар се характеризира със следните по-важни особености: с недостатъчно производство в различните сектори на икономиката; с отсъствието на конкуренция или наличието на нелоялна такава; с разнообразие на вносни стоки с недостатъчно качество и гаранции за безопасност; с недостатъчни и неефективни механизми за регулиране на

пазарните процеси и взаимоотношения. Качеството и безопасността на предлаганите стоки на българския пазар в условията на икономическа криза и намалена покупателна способност придобива още по-голяма значимост и изисква допълнителни регулативни и административни мерки.

Една от възможностите за гарантиране на качеството и безопасността на стоките, за защита на потребителите, за осигуряване на фирмената лоялност и доверие е **сертификацията**. Тя се определя като процедура, чрез която трета страна дава писмено уверение, че продукт, процес или услуга съответства на определени изисквания. Характерните особености на сертификацията са следните:

- тя представлява оценка на съответствието;
- задължително се свързва с действие на трета страна, която се явява лице или орган, признат за независим от заинтересованите страни по разглеждания проблем;
- действията по оценка на съответствието се извършват по определена система, при спазване на строги правила, процедури и начин на управление;
- сертификацията на съответствието разширява областта на приложение като на съвременния етап обхваща продуктите, процесите и услугите.

Чрез сертификацията се осигурява и поддържа равнището на качеството, улеснява се международния обмен (намаляване вида и броя на изпитванията, на техническите престои, бързо и точно идентифициране на стоките), осигурява се сигурността (на страната, хората, планетата); опазване на околната среда; запазване здравето и безопасността на потребителите. Тя е важен инструмент за постигане на доверие към качеството на българските стоки, изнасяни на международния пазар и гарант за предотвратяване вноса в страната ни на стоки, несъответстващи на изискваното равнище на качеството и опасни за здравето на хората, околната средна и животните.

Чрез сертификацията се улеснява избора на стоки и услуги от потребителите и се осигурява защитата им от недобросъвестни продавачи и изпълнители, а на производителите тя гарантира рекламно предимство, конкурентоспособност и пазарна реализация. Основавайки се на принципите доброволност, публичност, поверителност, конфиденциалност, достоверност, обективност и независимост, професионалност на изпитванията и изборност на органа по сертификация, сертификацията се явява важен механизъм за удостоверяване и гарантиране на качеството и безопасността на стоките в съвременния глобализиращ се пазар. Наличието на няколко форми и равнища на сертификация, разширяването на нейните обекти, дава възможност за устойчиво качество и развитие на процесите в различни сфери на икономиката.

Формите на сертификация в зависимост от характера на задължителност са доброволна и задължителна. Чрез задължителната сертификация се гарантира безопасността, опазване на здравето на хората и околната среда. Това определя и нейният основен аспект – безопасност и екологичност на процесите, продуктите и услугите. Тя се осъществява на основата на законите и законодателните изисквания, определящи доказване на съответствие със изискванията на техническите регламенти, директивите и задължителните изисквания на стандартите, отнасящи се до безопасността, опазване на здравето на хората и околната среда. В страните от Европейския съюз задължителната сертификация е основана на т.н. Нов подход на техническо регламентиране²⁴⁷. Той се основава на следните **принципи**:

²⁴⁷ Регламент (ЕО) № 765/2008 на Европейския парламент и на Съвета от 9 юли 2008 година за определяне на изискванията за акредитация и надзор на пазара във връзка с предлагането на пазара на продукти (и за отмяна на Регламент (ЕИО) № 339/93)

- ✓ Безопасност за здравето и живота на хората, домашните животни, околната среда, имуществото;
- ✓ Определяне на групи от съществени изисквания към продуктите с цел гарантиране на безопасността;
- ✓ Определяне на конкретните изисквания към продуктите в хармонизирани стандарти;
- ✓ Оценка на съответствието със съществените изисквания на продуктите преди да се пуснат на пазара;
- ✓ Отговорност на производителя за нанесени щети на потребителите (чрез декларация за съответствие със съществените изисквания);
- ✓ Участие на обявен орган (трета независима страна), гарантиращ съответствието на продуктите със съществените изисквания за безопасност съгласно изискванията на Директивите от Новия подход.

Организацията и провеждането на задължителната сертификация се възлага на Държавния орган по сертификация. Чрез законодателните актове се определя задължителна сертификация на групи продукти или услуги. За осъществяване на тази сертификация се създават системи за задължителна сертификация чрез които се доказва съответствието на продукцията, подлежаща на задължителна сертификация на съответните изисквания или стандарти. В страните от ЕС задължителната сертификация се отличава по начина за въвеждане в националното законодателство, степента на детайлизация на изискванията и реда за нейното провеждане. Необходимо е обаче при въвеждането на Директивите, да се спазват следните **основни характеристики на Новия подход**: *процедурите за оценяване на съответствието имат за цел държавните органи да могат да гарантират, че продуктите пуснати на пазара отговарят на изискванията на съответните Директиви; оценяването на съответствието става чрез процедури, наречени модули (прилагат се на етапа на разработване и производство на продуктите); избора на модули за оценка на съответствието се определя от специфичните особености на продукта, степента на риска, характера и размера на производ-*


ството (регламентирано е в Директивите и Наредбите за съответните групи продукти); за целите на прилагането на модулите за оценка на съответствието държавата обявява на своя отговорност органи, които са технически компетентни и отговарят на изискванията на нормативните актове за въвеждане на Директивата.

България въвежда европейските Директиви от Новия подход в националното ни законодателство чрез приемане на основни закони и Наредби за оценка на съответствието на конкретни групи продукти. За нехранителните продукти у нас е приет Закон за техническите изисквания към продуктите. Той въвежда принципите на новия подход в българското законодателство и създава правна основа за приемането на Директивите от „Новия подход”. За изпълнение на правилата на задължителната сертификация се извършва държавен контрол и надзор на пазара по установен ред от Държавната агенция за метрология и технически надзор. Определени и публикувани са списъци на основните групи стоки, подлежащи у нас на задължителна сертификация (машини и съоръжения, електро- и радиоелектронни стоки, детски играчки, пиротехнически стоки, медицинска апаратура, лични предпазни средства и др.). Приети са и хармонизирани български стандарти с международни и европейски, регламентиращи методите за изпитване на продуктите, подлежащи на задължителна сертификация.

Всички групи стоки, обхванати от Директивите „Нов подход” които се пускат на пазара в България се оценяват за съответствие със задължителните изисквания, определени в Наредбите по чл.7 от Закона за техническите изисквания към продуктите и се маркират със знак за съответствие „Со”²⁴⁸. Издава се от производителя и сертификат или декларация за съответствие, която придружава съответната партида стоки. Когато даден продукт попада под разпоредбите на няколко Наредби, всяка от които изисква нанасяне

²⁴⁸ Стефанова, В. Сертификация и оценяване на съответствието на продуктите, XII Научна конференция с международно участие “Стандартизация и свързаните с нея дейности – Евроинтеграция 2004”, X. 2004, София., 82-85.

на маркировка за съответствие, „Со” маркировката удостоверява съответствието на продукта със съществените изисквания на всяка от тези наредби. Директивите на „Нов подход” задължават производителя да изготви техническо досие (техническа документация). То съдържа информация, доказваща съответствието на продукта с изискванията на директивата, която се прилага. Техническото досие трябва да се съхранява не по-малко от 10 години от последната дата на производство на продукта. Това е отговорност на производителя или неговия упълномощен представител. За вносните стоки тази отговорност се поема от вносителя – лицето, което пуска продукта на пазара на ЕС.

Европейското законодателство задължава всеки производител, който ще продава своите стоки, които попадат в европейските директиви „Нов подход” в Европейската икономическа зона да поставя маркировка  върху тях и да изпълнява съпътстващите изисквания. С поставянето на този знак, производителят декларира, че продуктът му отговаря на изискванията и са изпълнени процедурите за оценка на съответствието, описани в съответната Директива. „СЕ” маркировката е една от важните мерки, които предприема Европейския Съюз за създаването на Единния пазар и за насърчаване на икономическото развитие на страните членки, за осигуряване свободно движение на определени групи стоки в Европейското икономическо пространство като се гарантира тяхната безопасност.

Осигуряването на безопасността на пусканите продукти на българския пазар изисква активното участие на държавата чрез регулативни и правни мерки. Основните проблеми, свързани с практиката по прилагането на задължителната сертификация у нас и на приетите закони и наредби относно безопасността на стоките у нас са следните:

- Гарантиране на безопасността на хранителните стоки, произвеждани за българския пазар е недостатъчна само с изискване за задължително прилагане на Системата НАССР;
- Недостатъчно строг граничен контрол на внасяните хранителни стоки на българския пазар;

➤ Отсъствие на строги правила за осигуряване достоверност относно предварително нанесена маркировка „СЕ” на внасяните в нашата страна нехранителни стоки от страни извън ЕС, които попадат в групата на продукти, обхванати от директиви от Новия подход;

➤ Усложнена процедура и повишаване на разходите за производителите поради двойния стандарт в означаването на стоките, които се произвеждат за вътрешния и европейския пазар и поставянето на маркировка „Со” и „СЕ”.

➤ Изпитването за безопасност на хранителните стоки и за съответствие със съществените изисквания в Наредбите не се извършва винаги в неутрални акредитирани лаборатории, което не гарантира обективност на издадените сертификати;

➤ Задължителната сертификация у нас обхваща малък брой групи нехранителни стоки, свързани само с Директивите от Новия подход.

Посочените проблеми в условията на икономическа криза се задълбочават и усложняват, което изисква своевременното им решаване.

Необходимо е създаване на правна основа за разширяване обхвата на задължителната сертификация в България и включване на повече потребителски стоки и услуги (такава практика чрез приемане на *закон за сертификацията* има в доста страни)²⁴⁹. Освен разширяване на обектите на задължителната сертификация е необходимо по-широко гарантиране на потребителите не само на безопасността, но и на основни показатели, свързани с качеството на пусканите на пазара продукти. Това би могло да се осъществи чрез създаване на механизъм за оценка на съответствието на продуктите с изискванията на Българските държавни стандарти и удостоверяването му с подходящ патентован знак. Такъв знак е приет от доста години, но отсъства механизъм за задължаване на производителите да произвеждат стоки с гарантирано качество по всички основни показатели.

²⁴⁹ Буров И. Недобре познатата сертификация на продукти, БДС Компас, октомври, 2009, 20-24.

Необходимо е изграждане на стратегия на държавните органи относно пазара на храните и тяхната инспекционна дейност. Изграждане на ефективно партньорство с потребителските организации²⁵⁰ и единни условия за работа на националните системи за контрол и тези в Европейските страни, създаване на ефективни механизми за санкциониране и отстраняване от пазара на производители и търговци, предлагащи опасни или фалшифицирани стоки или такива с подправени етикети и подвеждаща информация.

Сертифицирането на въведените системи HACCP е недостатъчно. Само по-големи производители го осъществяват или разширяват с внедряването на ISO 22000. Това изисква разходи за фирмите, но не винаги самоконтрола и този на органите за държавен контрол е строг и ефективен. Това води до пропускане на пазара не само некачествени, но и опасни хранителни стоки. Промислените стоки, внасяни от страни извън ЕС подлежат на проверка за съответствие със съществените изисквания на Директивите и поставяне на маркировка „Со”. При нерегламентиран внос или недостатъчен контрол при предварително изпитване в страната производител се създават възможности за навлизането на пазара на опасни стоки. Това е още по-важно за групите стоки от нерегулируемата област. Необходима е и промяна на нормативната уредба с цел премахване на двойния стандарт за оценка на съответствието при поставяне на маркировка „Со” и „СЕ” и създаване на облекчен режим на първо време поне за газовите продукти, играчките, асансьорите, машините, уредите с електромагнитна съвместимост.

Необходимо е създаване на повече неутрални акредитирани лаборатории за сертификационни изпитвания на продуктите. Практиката в развитите страни и такива с опит в сертификацията е създаване на лаборатории към Висшите училища и университети.

Решаването на проблемите относно осъществяване на строг и качествен държавен контрол на продуктите, подлежащи на задължи-

²⁵⁰ Rischkowsky F., Doring T., Consumer Policy in a Market Economy: Considerations from the Perspective of the Economics of Information, the New Institutional Economics as well as Behavioural Economics, J. Consum Policy (2008) 31, 285-313.

телна сертификация изисква осъществяване на строг и качествен държавен контрол на продуктите, подлежащи на задължителна сертификация.

ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА В ОБЛАСТТА НА СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ В БЪЛГАРИЯ – ПРОБЛЕМИ И РЕШЕНИЯ

*Гл. ас. д-р Силвия Пантелева
Стопанска академия „Д. А. Ценов” – Свищов*

Публичната социалноосигурителна система се намира под влиянието на политическия фактор. В България нейното функциониране и развитие е съобразено в голяма степен с позицията на всяко правителство за посоката, в която трябва да се развиват социалноосигурителните отношения, с оглед постигане на търсената социална справедливост. Интервенцията от страна на държавата има решаваща роля, поради това че системата е държавна, с централизирано вземане на решения и свеждането им до крайните потребители на социалноосигурителни услуги.

Независимо от усилията на управляващите, насочени, от една страна, към упорито доказване неефективността в решенията на предходните и от друга – търсене на варианти за временно излизане от положението с недостатъчността на средства, кризата в социалното осигуряване е налице. Ключовите ѝ измерения са подчертано финансови и се изразяват основно в следното:

➤ Хронично повтарящи се дефицити при изпълнение на бюджета на държавното обществено осигуряване (ДОО), които се дължат на все по-високите разходи за пенсионни плащания. Дефицитът в СО като относителен дял от БВП нараства почти двойно, в сравнение с годините преди 2009 г. и от 2-3% средно, днес е около 6%. Освен това, поради установяващата се по-висока средна продължителност на живота, пенсионерите получават пенсиите си дълъг период от време, макар да се отчита тенденция на спад в тяхната численост (за периода 2007-2010 г. числеността на пенсионерите намалява с 1,8%). Оказва се, че „все по-голяма част от

произведения продукт се отделя за изплащането на пенсиите на все по-малък брой пенсионери”²⁵¹.

➤ Реална опасност от превръщане на социалноосигурителната система в система на социално подпомагане, поради невъзможността тя да се издържа самостоятелно, въз основа на трипартитният принцип на финансиране.

➤ Невъзможност за актуализиране на получаваните пенсии, което поражда въпросът – доколко те са в състояние да осигурят необходимия минимум от средства за съществуване на пенсионния контингент от населението.

➤ Периодично ревизиране на осигурителния режим за някои видове парични обезщетения с резултат – ограничаване на възможностите и продължителността на получаването им.

Поражда се въпросът за необходимостта от адекватни държавни решения, които за съжаление варират около т. нар. *параметричен подход за реформи* в социалноосигурителните системи. Той се свързва с временно отлагане на решението на проблема, но с потенциал за известно ограничаване на социалното напрежение и поддържане на социалния мир. У нас решения се търсят в следните посоки:

✓ Създаване на т. нар. „Сребърен фонд” за акумулиране и увеличаване (чрез регулирано инвестиране) на резерв за подпомагане на публичния пенсионен фонд, който ще се разпределя в бъдеще (първоначално се предвиждаше резерва да се използва от началото на 2018 г., но старта бе отложен за 2028 г.). Средствата от него ще се разходват в най-тежките, според прогнозите, години, когато съотношението осигурени лица – пенсионери ще е най-неблагоприятно и ще са налице огромни дефицити в държавния пенсионен фонд.

✓ По-активно участие на държавата в системата на СО, не само по линия на покриване на установените в края на годината дефицити, но и като платец на осигурителна вноска в размер на 12

²⁵¹ Институт за пазарна икономика. Знаете ли, че: пенсионерите намаляват, а разходите се увеличават? <http://ime.bg/bg/articles/znaete-li-e-pensionerite-namalyavat-a-razhodite-se-uveliyavat-1/>

% (от осигурителните доходи на всички работещи и осигурени лица). В българската социалноосигурителна система тази практика се установява от началото на 2009 г. За 2012 г. по план е предвидено приходите по такава линия да достигнат относителен дял от 44,65 % (2 369 126,7 хил. лв.) от общите приходи във фонд „Пенсии” (5 304 927,8 хил. лв.)²⁵².



Фиг. 1. Относителен дял на държавната осигурителна вноска във фонд „Пенсии” от общите приходи във фонда²⁵³

✓ Повишаване размера на осигурителната вноска за участие във фонд „Пенсии” на ДОО с 1,8% (от началото на 2011 г.), което е типичен пример за параметрични промени в пенсионноосигурителната система. В резултат на тази мярка се очакват по-големи приходи, в комбинация с други рестриктивни мерки за намаляване на осигурителните разходи.

²⁵² Закон за бюджета на държавното обществено осигуряване за 2012 г. В сила от 01.01.2012 г. Обн. ДВ., бр. 100 от 20 декември 2011 г.

http://www.noi.bg/images/bg/legislation/laws/zbdoo_2012.pdf

²⁵³ Закон за бюджета на държавното обществено осигуряване за 2011 г., В сила от 01.01.2011 г.

Обн. ДВ., бр. 98 от 14 Декември 2010 г., доп. ДВ, бр. 32 от 19 Април 2011 г.; Закон за бюджета на държавното обществено осигуряване за 2010 г. Обн., ДВ, бр. 99 от 15.12.2009 г., в сила от 1.01.2010 г., изм. и доп., бр. 49 от 29.06.2010 г., в сила от 1.07.2010 г.; Закон за бюджета на държавното обществено осигуряване за 2009 г. Обн., ДВ, бр. 109 от 23.12.2008 г., в сила от 1.01.2009 г. <http://www.noi.bg/legislationbg/archiveact/171-archivelaws>

✓ Увеличаване продължителността на изискуемият осигурителен стаж за пенсиониране (на 34 години и 4 месеца за жените и 37 г. и 4 месеца за мъжете за 2012 г.).

✓ Повишаване на възрастта за пенсиониране от началото на 2012 г. (60 години и 4 месеца за жените и 63 години и 4 месеца за мъжете за 2012 г.), която ще продължи да се покачва до достигане на 63 години за жените и 65 години за мъжете. За лицата, които не са успели да отговорят на изискванията за пенсиониране се разписва постепенно увеличаване на възрастта от 65 на 67 години при минимално изпълнено изискване за осигурителен стаж – 15 години, вместо досегашните 12).

✓ Незначително увеличаване на минималната пенсия за осигурителен стаж и възраст – от 136,08 лв. месечно на 145 лв. (от началото на месец юни 2012 г.). Това решение на правителството бе изтъкнато като причина за установяване на гореописаните рестрикции по отношение на пенсионирането по общия ред²⁵⁴. Очаква се спестяване на ресурс в размер на 30 млн. лв., който ще бъде пренасочен за повишаване на минималната пенсия за осигурителен стаж и възраст (той обаче няма да е достатъчен и държавата ще трябва да задели още около 12 млн. лв. за тази цел). Тук обаче възниква въпросът дали такова решение е социално справедливо като се има предвид, че минимална пенсия се получава от лицата, които не отговарят на общите условия за пенсиониране и техния принос за системата и обществото като цяло е спорен. Едва ли е социално справедливо и оправдано да се отлага пенсионирането на около 10 500 души, които коректно са плащали в продължение на десетилетия осигурителните си вноски, без да придобият право на пенсия в момент, в който вече са изпълнили заложените критерии, за да се търсят бързи политически ефекти с решението за увеличаване на минималната пенсия.

✓ Задълбочаване на подчертано рестриktivният подход относно осигурителният режим за придобиване право на парични

²⁵⁴ В резултат на наложеното увеличаване на пенсионната възраст постепенно до 2017 г. се очаква спестяване на ресурс от около 300 млн.
<http://www.trud.bg/Article.asp?ArticleId=1134414>

обезщетения – за временна неработоспособност поради общо заболяване и трудоустрояване (осигурителният доход, който служи като база за изчисляване на плащането ще се взема за период от 18 месеца, преди настъпване на риска, вместо 12 месеца, каквато бе практиката до края на 2011 г.), за майчинство и за безработица (доходът, върху който са били осигурявани лицата и който се използва като основа за определяне на дължимото осигурително плащане, ще се има предвид за период от 24 месеца, преди настъпване на риска, вместо за досегашните 18 месеца). Тези законодателни решения поставят на дневен ред въпросът доколко съвременната българска държава със социално-пазарна икономика е заинтересувана от бъдещето на младите родители и тяхното поколение. Освен завишаването на периода, за който се отчита осигурителния доход, при изчисляване на обезщетението за отглеждане на дете, се запазва е неговият размер, който бе сред социалните плащания, обвързани с размера на минималната работна заплата (МРЗ). За съжаление това правило бе пренебрегнато в социалноосигурителните разчети за 2012 г. и не бе актуализирано в съответствие с МРЗ, а запази размера си от 240 лв. месечно, въпреки наблюдаваните протести на родители, които придобиха почти символичен характер.

✓ Продължаване на практиката по изплащане за първите три дни от състоянието на временна неработоспособност на 70% от среднодневното брутно трудово възнаграждение, за сметка на осигурителя, с цел превенция срещу произволното представяне на болнични листове и облекчаване системата на социалното осигуряване в разходната ѝ част.

✓ Установяване на т. нар. диференцирани минимални осигурителни прагове за самоосигуряващите се лица от началото на 2011 г., с което се търси повишаване на осигурителната основа за лица, декларирали по-висок облагаем доход. Тази практика продължава и през 2012 г. като за лицата, които не са упражнявали дейност през 2010 г., както и за тези, които са стартирали самостоятелна предприемаческа дейност през 2011 г. и 2012 г., минималният месечен осигурителен доход е в размер на 420 лв.

Такова решение може да се определи като положително, поради заложените в него съображения за диференциация в осигурителната основа и от там – в тежестта по плащане на дължимите осигурителни вноски. Получаването на по-висок доход от труд или бизнес предполага и по-голям принос в системата, под формата на осигурителни вноски, с оглед на това да се търси реализиране на изконните принципи на СО – социална солидарност и справедливост, по пътя на активни разпределителни и преразпределителни процеси.

Решенията, които държавата, в лицето на законодателната и изпълнителната власт, търси и реализира на практика, за да постигне баланс в приходните и разходните потоци на уязвима от политическият и демографският фактори система, каквато е социалноосигурителната, варират около ревизирането на отделни параметри (осигурителни вноски, осигурителен стаж, възраст, осигурителен доход и др.). Те не са в достатъчна степен координирани и резултат от последователна, добре обмислена и прецизна социалноосигурителна политика, а по-скоро отразяват виждането на поредната управляваща политическа сила в търсене на политически ефекти и отзиви от страна на обществеността. В частност по отношение на пенсионноосигурителната система правилните решения трябва да се насочат към усъвършенстване на работещия успешно вече повече от 10 години многостълбов пенсионноосигурителен модел като постепенно се ограничават тежестите по издръжка на първия стълб и се премине към подчертаване значимостта на участието в допълнителните пенсионни фондове. Именно там е възможно да се постигнат желаните социално-икономически ефекти, като се постави акцент върху:

- популяризиране на възможностите за участие във фондовете на допълнителното задължително и доброволно пенсионно осигуряване;
- възпитаване на осигурителна и инвестиционна култура, която да провокира добре обмислен инвестиционен избор;

- плавно повишаване на осигурителната вноска за участие в задължителните фондове (твърде далеч във времето е предвиденото увеличаване на вноската за осигуряване в универсален пенсионен фонд – от 5% на 7% през 2017 г.);

- задълбочаване на данъчните облекчения за участие в доброволните пенсионни фондове (в момента е валидно данъчно облекчение за физически лица, които насочват до 10 % от brutното си трудово възнаграждение, т.е. сумата е данъчно освободена по силата на Закона за данъците върху доходите на ФЛ);

- регламентиране на мултифондовата система с възможност за инвестиционен избор на всяко осигурено лице. За съжаление от началото на 2004 г. твърде спорадично се обсъжда тази възможност, но без резултат.

В заключение може да се отбележи, че бъдещето е на пенсионноосигурителните системи, които успешно съчетават публичните с частните осигурителни схеми, социалната справедливост с персоналната инициативност, колективната с индивидуалната еквивалентност, грижата на обществото за отделния индивид с неговата лична отговорност за бъдещето, по линия на отлагане част от текущото потребление с поглед напред. Може би, защото системата на държавното обществено осигуряване, в нейният първоначален замисъл и приложение, е била успешна, но при твърде различни демографски условия – тогава, когато числеността на издържащите икономически активни и работещи лица е превишавала многократно издържаните неработоспособни пенсионерски контингенти. Днес тенденциите в проявлението на демографските процеси сочат друга, не особено благоприятна картина, което поставя под въпрос бъдещето на тази система и изпълнението на т. нар. „договор между поколенията”.

ПРОБЛЕМИ НА НОРМАТИВНОТО УРЕЖДАНЕ НА ОЦЕНИТЕЛСКАТА ПРАКТИКА В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Надя Костова
Икономически университет - Варна

Трансграничните инвестиции и глобализацията на предприятията все повече налагат необходимостта от единни стандарти за оценяване които да осигурят рамката, в която оценителите следва да работят за удовлетворяване изискванията на потребителите на оценките. Необходима е и адекватна национална нормативна уредба, предлагаща на всички оценители общ подход, който дава на ползвателите сигурност в качеството на оценките, изготвени на местно равнище.

Нормите, пряко уреждащи оценяването са концентрирани в няколко нормативни акта:

- Закон за независимите оценители²⁵⁵;
- Европейски стандарти за оценяване²⁵⁶;
- Международни стандарти за оценяване;²⁵⁷
- Кодекс за професионална етика на независимите оценители²⁵⁸.

Съществува мнение, че “националното законодателството в областта на оценяването на активи изостава и не кореспондира с такива важни регламенти като Международните стандарти за оценяване (IVS), Европейските стандарти за оценяване (EVS), Директива 2006/48/ЕС за изискванията към кредитните

²⁵⁵ Закон за независимите оценители, Обн., ДВ, бр. 98 от 14.11.2008 г., в сила от 15.12.2008 г., изм., бр. 49 от 29.06.2010 г., доп., бр. 62 от 10.08.2010 г., изм. и доп., бр. 19 от 8.03.2011 г., в сила от 9.04.2011 г.

²⁵⁶ European Valuation Standards 2009, 6th edition, TEGoVA, 2009.

²⁵⁷ International Valuation Standards, 8th edition, , London, IVSC, 2007.

²⁵⁸ Забележка: В сайта на Камарата на независимите оценители в България е публикуван под заглавие „Кодекс за професионална етика“.

институции²⁵⁹, Директива 2006/123/ ЕС за услугите²⁶⁰, Директива 91/674/ЕЕС за годишните счетоводни отчети и консолидираните счетоводни отчети на застрахователните компании, Бялата книга за интеграцията на пазарите на ипотечни кредити в ЕС²⁶¹ и др. ²⁶²

Законът за независимите оценители може да се определи като част от пакета закони, целящи провеждането на икономическа реформа в България. Считаме, че регламентирането на оценяването със закон трябва да се оцени изключително положително. Действително с приетия в нашата страна през 2008г. Закон за независимите оценители бяха въведени някои от изискванията на европейската хармонизация в областта на оценяването, но същевременно редица норми в малка степен са съобразени с международните и европейските стандарти за оценяване. Нещо повече, в Закона не се урежда приложимостта на конкретни стандарти за оценяване. В чл. 5 се посочва, че оценителят прилага “необходимите” стандарти. Задължително е изрично да се изпише правилото кои стандарти за оценяване да се прилагат или кои се препоръчват.

Липсват норми и за принципите на оценяване, нещо което е базисно за развитието на всяка саморегулираща се професия. В чл. 4 на Закона са изведени единствено етичните принципи на професионално поведение

В закона са използвани понятия като: имуществен интерес; друг интерес; задължения на оценителя към собственика или ползвателя на обекта на оценка или към възложителя на оценката, които не са дефинирани. Целесъобразно е да се въведат

²⁵⁹ Directive 2006/48 EC of the European parliament and of the council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast). Official Journal of the European Union L 177/1.

²⁶⁰ Directive 2006/123/EC of the European parliament and of the council of 12 December 2006 on services in the internal market. Official Journal of the European Union L 376/36 .

²⁶¹ White Paper on the Integration of EU Mortgage Credit Markets. Commission of the European Communities, Brussels, 2007.

²⁶² Илиев, Пл., Международните стандарти за оценяване и тяхната приложимост в България. сп. Известия – издание на Икономически университет, Варна, 2011, бр.2, с.18.

допълнителни разпоредби към Закона, които да дадат легално дефиниране на тези, а и на други понятия.

Като съществена слабост отчитаме регламента, че независимите оценители имат право на избор за членуване или не в Камара на независимите оценители. По наше мнение развитието на такава свободна професия, която същевременно е саморегулираща се, може да преминава единствено през задължително членство на упражняващите я в независим ръководен орган, който от своя страна да се грижи за израстването ѝ.

Може би като най-значима промяна, която трябва да бъде внесена в Закона е изискването за изготвяне на достоверни оценки. Достоверността на оценките изисква много деликатно отношение, защото не може да съществува изолирано. Достоверното представяне може да бъде изпълнено само ако оценката отговаря на нормативната рамка в конкретната държава, в случая в България.

ЕСО 2009²⁶³ разглеждат въпросите на оценяването в европейски контекст и в частност са насочени към изискванията и дефинициите за оценяване в законодателството на ЕС и Европейското икономическо пространство (ЕИП). ЕСО 2009 не налагат конкретни методологии за оценка, тъй като те са предмет на професионална преценка на оценителя във всеки отделен случай в зависимост от обстоятелствата. В Предговора към изданието на Европейските стандарти за оценяване (ЕСО) 2009²⁶⁴, Роджър Месинджър, председател на Съвета сочи, че “Основната причина за съставянето на набор от европейски стандарти е необходимостта оценките в цяла Европа да се изготвят на единна методична основа и да бъдат с качество, на което инвеститорите, финансовият сектор и оценителите в ЕС и извън него да могат да разчитат като обща база за сравнение.”

²⁶³ Документът съдържа пет основни стандарта: ЕСО1 за пазарната стойност; ЕСО2 за други бази за оценяване; ЕСО3 относно квалифицирания оценител; ЕСО4 относно изпълнението на процеса на оценяване и ЕСО 5 за докладване на оценките

²⁶⁴ Европейски стандарти за оценяване, TEGoVA ,2009, с.5.

Международните стандарти за оценяване (МСО)²⁶⁵ са разработени преди всичко за целите на финансовата отчетност, респективно за изготвяне на финансовите отчети. Затова в значителна степен са съобразени с Международните счетоводни стандарти (Международните стандарти за финансово отчитане).

На съвременния етап изпъква необходимостта от хармонизиране на оценителските стандарти в световен мащаб. Основна причина за това е глобализацията на световния бизнес и нуждата потребителите от различни страни да възприемат резултатите от оценките по един и същ начин.

В България се създаде Камара на независимите оценители, което може да се оцени позитивно, поради обстоятелството, че оценителската професия е саморегулираща се. Създаването на подобна професионална организация е в резултат на промяна в обществените отношения, в условията на развитие на икономиката, но така също и в мисленето на професионалната оценителска общност. Това обаче не означава, че е достатъчно за адекватното развитие на професията.

Значими елементи от нормативната уредба на всяка саморегулираща се професия, в това число и на оценяването е

²⁶⁵ Последното осмо издание на МСО (публикувани 2007 г.) включва **три основни стандарта** за оценяване (МСО 1 - Пазарната стойност, като база за оценка; МСО 2 - Бази за оценка, различни от пазарната стойност; МСО 3 - Съставяне на отчета за оценка), **три приложения за оценяване** (МПО 1 Оценка за целите на финансовата отчетност; МПО 2 - Оценка за целите на ипотечното кредитиране; МПО 3 - Оценка на активите на публичния сектор за целите на финансовата отчетност) и **петнадесет ръководства за оценка на различни видове активи** (МР 1 - Оценка на недвижимо имущество; МР 2 - Оценка на наем; МР 3 - Оценка на машини и оборудване; МР 4 - Оценка на нематериални активи; МР 5 - Оценка на движимо имущество; МР 6 - Оценка на бизнес; МР 7 - Оценка при наличие на опасни и токсични вещества; МР 8 - Разходен подход за целите на финансовата отчетност; МР 9 - Анализ на дисконтираните парични потоци за целите на пазарната оценка и инвестиционния анализ; МР 10 - Оценка на селскостопанско имущество; МР 11 - Експертиза (рецензиране) на оценките; МР 12 - Оценка на специализирано търговско имущество; МР 13 - Оценка за целите на данъчното облагане на имуществото; МР 14 - Оценка на имуществото в добивната промишленост; МР 15 - Оценка на обектите на културното, историческото и архитектурното наследство).

Кодекса за професионална етика на независимите оценители. Кодексът съдържа 6 глави, чието съдържание е разположено в 13 члена. Практиката да се създаде и въведе такъв професионално - етичен кодекс следва да се адмира. Същевременно би могло да се каже, че тази професия би спечелила повече, ако Етичният кодекс съдържа по-задълбочени норми относно професионалните и деловите отношения и поведението на независимите оценители. Поводът за подобно мнение е продиктуван от следните съображения:

- Прекалената краткост на етичните норми остава убеждението, че са някак по-второстепенни и маловажни. Тук не претендираме за количествено предимство, а за предимство на един известен правен (а и счетоводен) принцип – предимство на съдържанието пред формата. Няма пречка формата да е в стегнат формат, но да бъде изпълнена с адекватно съдържание.

- В Кодекса за професионална етика са изброени пет принципа въплатени в професията на независимия оценител: професионална добросъвестност; честност; компетентност; внимание; уважение към другите независими оценители и към обществото. Принципите са изброени без да бъдат дефинирани. Изброяване на термини само като честност, компетентност и внимание не внася достатъчно яснота по въпроса за професионалното им значение като изходни положения на професията. Същевременно в Закона за независимите оценители (чл. 4) са изброени седем принципа в добавка към посочените такива в Кодекса за професионална етика.

Крайъгълен камък сред изброените принципи е независимостта и конфликта на интереси. По повод на независимостта следва да се отбележи, че поради липса на конкретизираща го материя в Кодекса и наличието в Закона за независимите оценители на нормата независимите оценители да спазват изброените принципи, би могло да се тълкува, че каквато и да било обвързаност да съществува на регистрирания оценител (включително неговите съдружници и персонал) с възложителя на оценката, с неговите ръководители или свързаните с тях лица е нарушение на независимостта. В този дух е

и нормата на чл. 21²⁶⁶ от Закона за независимите оценители.

Твърде крайно изглеждат нормите на Закона за независимите оценители (поради липса на допълнителни разпоредби). В работата на саморегулиращите се професии е прието в Етичния кодекс да се вписват рамките на етичните принципи, норми и правила на база на които да се преценява дали е нарушена професионалната етика, особено по отношение на независимостта и конфликта на интереси. За разлика от независимостта, която изобщо не е използвана като понятие, в Кодекса за професионална етика на независимите оценители(чл.4) е направен опит за дефиниране наличието на конфликт на интереси, при който оценителят няма право да участва в дейности или отношения, които могат да накърнят неговата безпристрастна оценка.

Не така стоят изказите в ЕСО 3 – Квалифицираният оценител. Точки 5.2 и 5.3 от този стандарт са посветени на конфликта на интереси и на независимостта на оценителя. Изискванията към оценителя за професионална обективност означават, че той трябва да е запознат с всичко, което би могло да се възприеме като конфликт на интереси. В своето първоначално проучване той трябва да разбере от клиента кои са всички други заинтересовани или свързани страни и да установи евентуален конфликт на интереси за себе си, за неговите съдружници, директори или членове на семейството му. Ако съществува конфликт, това трябва да се оповести писмено на клиента, който може да реши дали да потвърди

²⁶⁶ (1) Независимият оценител не може да извършва и подписва оценка, когато:

1. е свързано лице с възложителя по смисъла на § 1, т. 3 от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс;
2. е свързано лице със собственика или ползвателя на обекта на оценка по смисъла на § 1, т. 3 от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс;
3. той или свързано с него лице по смисъла на § 1, т. 3 от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс има имуществен или друг интерес, свързан с обекта на оценката;
4. към момента на извършване на оценката има задължения към собственика или ползвателя на обекта на оценка или към възложителя на оценката.

(2) Изискванията по ал. 1 се прилагат и за всички членове и служители на дружество на независим оценител.

(3) Към доклада на оценителя за извършената от него оценка се прилага декларация за изпълнение на изискванията по ал. 1.

назначението или не, а обстоятелствата трябва да бъдат изрично посочвани във всички доклади, представени от оценителя. Възможно е да съществуват обстоятелства, при които оценителят, въпреки желанията на клиента да откаже да приеме заданието.

От обследваната по-горе материя е видно, че Европейските стандарти за оценяване са по-либерални по отношение на независимостта. Затова в българската нормативна уредба и практика касаещи оценяването следва да се разработят норми, конкретизиращи професионално - етичните изисквания към независимостта и конфликта на интереси. По наше мнение е необходимо да се вземат под внимание редица моменти. Изходното положение е, че независимостта предполага независимост на мнението²⁶⁷ и независимост в поведението²⁶⁸.

Когато независимостта на оценителя е повлияна от заплахи, той трябва да приложи предпазни мерки за смекчаване на тези заплахи. В случай че приложените мерки не намаляват адекватно влиянието на заплахите и независимостта е компрометирана, оценителят не извършва оценката. Необходимо е в Етичния кодекс да се разработи концептуална рамка, която да изисква от оценителите и членовете на техните екипи да идентифицират, оценяват и адресират заплахите за независимостта. Категорично трябва да се постави изискването за идентифициране на заплахите на независимостта.

След като се идентифицират заплахите, е необходимо оценителят да ги оцени. В тази връзка може да се препоръча оценката на заплахата да бъде направена на база:

- преценките на съответните обстоятелства;

²⁶⁷ Независимостта на мнението е състояние на съзнанието, което позволява изразяване на заключение, без върху него да се отразяват влиянията, които компрометират професионалната преценка, и дава възможност на лицето да действа почтено, обективно, като упражнява професионален скептицизъм.

²⁶⁸ Независимостта в поведението е избягването на факти и обстоятелства, които са толкова съществени, че разумна и информирана трета страна, разполагаща с познания за цялата свързана със случая информация, включително прилаганите предпазни мерки, би стигнала до разумното заключение, че почтеността, обективността и професионалният скептицизъм на независимият оценител или на член на екипа за оценяване, са били нарушени.

- естеството на ангажимента;
- характера на необходимите предпазни мерки.

Ако идентифицираните заплахи са други, а не очевидно незначителни, оценителят следва, където е уместно, да приложи предпазни мерки за елиминиране на заплахите или намаляването им до приемливо ниво, при което не се прави компромис със спазването на фундаменталните принципи на оценяването.

Етичният кодекс трябва да дава насоки какви предпазни мерки биха могли да се приложат за да се елиминират или намалят заплахите до приемливо ниво. Предпазните мерки могат да бъдат:

(а) предпазни мерки, създадени от професията, законодателството или нормативните разпоредби и

(б) предпазни мерки в работната среда.

Публичният интерес към оценяването има смисъл от подходящо нормативно уреждане като елемент от националната ни икономическа система. Идеята е за хармонизиране на законодателствата на страните членки, които имат развито оценяване с изключително силни традиции, с подходящо нормативно регламентиране и не на последно място регулирано от професионални организации.

THE RAILWAY CONNECTION BETWEEN MACEDONIA AND BULGARIA: MODE OF STRENGTHENING ECONOMIC COLLABORATION

*Assoc. prof. PhD²⁶⁹ Riste Temjanovski
University „Goce Delcev" - Stip, Macedonia*

Macedonia sees the Black Sea region as a crucial geographical area primarily due to its significance in trade and energy routes. However, in the Macedonian case, the Black Sea region is seen in a narrow perspective regarding security issues, but in wider perspectives regarding economic and trade relations. Most freight and passenger traffic between the Macedonia and Bulgaria is transported by road. From a commercial point of view, Bulgaria is one of the fifth trading partners for Macedonia, and its business cooperation with these countries has increased in importance.

One mode of transport is consistently predominant and favored for Macedonian economy. Road transport was the main mode of transport used for trade with all trade countries with 92% by value and 89% by volume over the five years. Also showing a higher percentage in terms of volume than value, rail transport accounted only between 12-20% by volume and between 5-10% by value.

But what about the rail. Up to nowadays Macedonia and Bulgaria are not rail connected. The idea of connection directly Sofia and Skopje by rail dates back to mid-19th century. Two decades are planning the rail construction between Kumanovo-Beljakovce, towards the Bulgarian border to the east. This branch may be the first section of the link between the Macedonian Railways and the Bulgarian Railways, on Corridor VIII.

Investing in rail infrastructure is associated with lower total travel time, higher comfort and reliability, reduction in the probability of

²⁶⁹ *Ass. Prof. Riste Temjanovski, PhD, Goce Delcev" University – Faculty of Economics – Stip, R.of Macedonia, .e-mail: riste.temjanovski@ugd.edu.mk*

accident, and in some cases the release of extra capacity which helps to alleviate congestion in other modes of transport. Cross-border cooperation between neighboring authorities is intended to develop cross-border economic and social centers through joint strategies for sustainable territorial development. Improving the efficiency of transport and logistical flows will act as a catalyst for deeper EU–Macedonian integration, including Macedonian-Bulgarian transport connection.

Key words: rail transport, Corridor VIII, efficient transport system, regional development, sustainable development

Corridor VIII and Economic-political influences of for the Region

The territory of Macedonia is crossed by two transport corridors (VIII and X), and the territory of Bulgaria is crossed by five corridors of primal importance in Eastern Europe (corridors IV, VII, VIII, IX and X), thus proving the fact that the countries have a key geo-strategic location in Balkans region. The Corridor VIII is one of ten Pan-European corridors connecting the Adriatic and Black Sea by an east-west land route running from the Italian ports of Bari and Brindisi to the port of Durres in Albania and far on a land route to Tirana, Skopje and Sofia, finally arriving in the Black Sea ports of Burgas and Varna. Corridor VIII represents a new East-West transport direction, linking the Adriatic region to the states of the Black Sea basin. It will restore the once-famous Silk Road connecting Europe and Asia through the Caucasus.²⁷⁰

²⁷⁰ South East Europe is traversed by TEN-T and Pan-European rail corridors. Where these corridors pass through EU member states they are part of the TEN-T rail network, and beyond the EU they are known as Pan-European corridors. At the beginning of the 1990s, and following the opening of Eastern Europe, a series of Pan-European Transportation Conferences were held with the purpose of identifying the transportation infrastructure development needs of this region. The objective was also to create a strategy that would integrate all transportation networks within greater Europe. The main conclusion of the First Pan-European Transportation Conference (Prague, October 1991) was that the accent must be placed on a corridor-based approach. The Second Pan-European Transportation Conference (Crete, March 1994) defined nine transportation corridors—the so-called Pan-European Corridors. They were recognized as the major transportation arteries of Eastern Europe, and it was understood that transportation infrastructure investments should be prioritized along these corridors. A tenth corridor was added to the network at the Third Pan-European

There are some missing sections in the land-based railway corridor mainly in Albania, between the Albanian border and Kicevo in Macedonia, between Kumanovo and Deve Bair (border to Bulgaria) and between the Bulgaria border and Gyueshovo.

Within the European and trans-continental framework Corridor VIII will play an important role for the transport communications among Southern Europe, Northern Africa, the Caspian Basin, Central Asia, Russia and Ukraine. It is a new alternative for transport links among the above-mentioned regions, that also includes great possibilities for using water transport, thus making haulage expenditures smaller, as compared to other routes based entirely on land transport. Its strategic perspective lies in the linkage of significant sea-ports such as Varna, Bourgas, Poti, Batoumi, Novorossiysk, Ilichevsk and Odessa on the Black Sea, Dourres and Vlora on the Adriatic Sea, a linkage that facilitates the opportunities of servicing the markets of Central Asia, Russia and Ukraine, too.

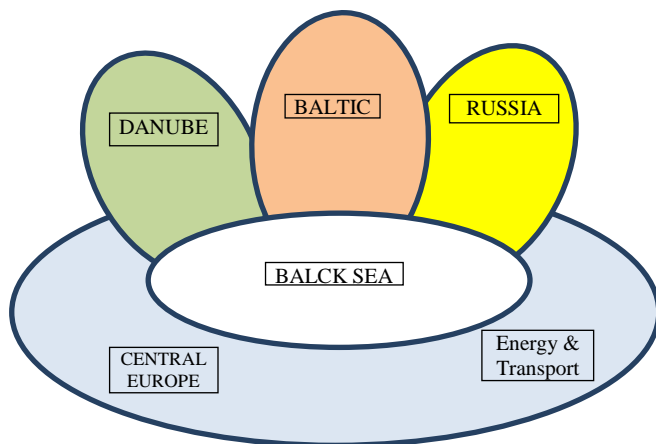


Figure 1. Gravitation power of Wider Black Sea Region for R. Macedonia and Central Europe countries

Source: Emerson M.(2008): The EU's New Black Sea policy: What kind of regionalism is this?.CEPS 297/June 2008. pp.6.

Transportation Conference (Helsinki, June 1997), bringing additional connectivity into the Balkan region.

The Adriatic and the Mediterranean Sea, Albania, Macedonia, Bulgaria, the Black Sea, Georgia, Armenia, Azerbaijan, the Caspian Sea, Turkmenistan, Uzbekistan, Kazakhstan and Kirghizstan are within the larger scope of the corridor. Following the entry into exploitation of the corridor the route of goods and people among the above-mentioned regions and states will be considerably shortened. According to experts, that will be one of the most dynamically developing transport arteries at the beginning of the 21st century and will attract intensive transit traffic on the Balkans. The corridor's prospects are also conditioned by its greater security, because it obviates areas of permanent and temporary political and ethnic conflicts that overburden some of the competitive routes. With regard to the Balkan Peninsula, Corridor 8 has important integrative functions in connecting the territories of Albania, Macedonia and Bulgaria. Each one of these states considers Corridor VIII as highly conducive to its future progress, both in international and national aspect. The expected beneficiary effects and impacts are the following:²⁷¹

- the region's opening towards Europe and the world
- the broadening of the economic links and exchange of merchandise among the states concerned
- the promotion of trans-border co-operation among bordering areas
- the overcoming of certain regional disparities
- the stimulation of the development and the economic activities in certain peripheral regions that lag behind
- the ever growing attraction of the region for foreign investors in the field of economy and infrastructure projects

“European Neighbourhood Policy is founded on the premise that by helping our neighbours we help ourselves. It provides us with a new framework and new tools for promoting good government and economic development in the EU's neighbourhood. And it utilises the valuable experience we have already gained of assisting countries in transition... a

²⁷¹ Roussev S. (2000): Environment management along the road-bed of Trans-European Corridor n 8 in the section between Sofia and Scopje. In: B A L K A N S, Politics, Economy, Security No 2, Spring 2000 - Volume 2.

pragmatic response to the challenges Europe faces today.”²⁷²

In order to create a capable railway connection along the Corridor VIII Macedonia takes a lot of efforts assisted by international organisations and financing bodies to close the missing sections in Macedonia. Investment projects for the further missing sections in Albania and Bulgaria are also in the pipeline.

Developing closer political and economic links between Bulgaria and Macedonia requires a sound underpinning through good physical inter-connections across the neighbourhood.

Revitalising the railways network system in Europe

Rail is a really mix of contrast: of ancient and modern. On the one hand, there are high performance high-speed rail networks serving their passengers from modern stations; on the other, antediluvian freight services and decrepit suburban lines at saturation point, with commuters jammed into crowded trains which are always late and eventually release their floods of passengers into sometimes dilapidated and unsafe stations.

The fact is that, almost two centuries after the first train ran, the railways are still a means of transport with major potential, and it is renewal of the railways which is the key to achieving modal rebalance. This will require ambitious measures which do not depend on European regulations alone but must be driven by the stakeholders in the sector.

The rail liberalization process in the EU was formally initiated by a series of directives issued in 1991 and 1995. Since that time, the EU has progressively built a large body of legislation that focuses on:

1. The gradual opening of the rail market by regulating access to the infrastructure and interoperability of the European rail network;
2. Separation of infrastructure from transport operations; and
3. Common approach on rail safety. This body of legislation includes a diversity of acts, which are binding on all member, accession and applicant countries unless specific derogations have been agreed.

²⁷² Benita Ferrero-Waldner, European Commissioner for External Relations and European Neighbourhood Policy, October 2005
<http://www.pressonline.com.mk/default-EN.asp?ItemID=3C199DDE445DE142AC04550E1CE41A85> 18/09/2011

In 1996, the EU White Paper on the rail sector highlighted the need for more pronounced reform to give the rail sector a chance of success in the European internal market—particularly vis-à-vis the road sector. The first railway package presented by the Commission in 1998 focused on the shortcomings of Directive 91/440/EEC and was comprised of three Directives. Implementation of the directives creates an institutional framework allowing any rail undertaking that has been licensed in accordance with EU criteria to have access to rail infrastructure on fair, non-discriminatory terms to offer pan-European services, starting with international freight services on the trans-European rail freight network.

Poor transport infrastructure constitutes one of the major problems in the border regions and an important barrier for their spatial integration and development. In response to that, the European transport policy contribution to the implementation of the trans-European transport network should be concentrated on the cross-border sections and on bottlenecks (EC 2007, 5). Planning this Community network has essentially meant adding together significant parts of national networks for the different modes and connecting them at national borders (EC 2009, 5). In that respect, cross-border mobility and interaction could play a vital role in European trans-border planning of transport infrastructure.

On the other hand, the latest territorial cohesion agenda of the EU (EC 2008) points out that transport policy has obvious implications for territorial cohesion through its effect on the location of economic activity and the pattern of settlements. It plays a particularly important role in improving connections to and within less developed regions. The territorial agenda of the EU also acknowledges the crucial importance of cross-border mobility and cooperation that underlines the need of synergies in regional development and spatial planning issues. This is quite evident through the long run of the INTERREG programme and the current transnational cooperation programmes that are funded by the European Regional Development Fund (ERDF) under the European Territorial Cooperation Objective of Cohesion Policy for the period 2007-13. Europe must bring about a real change in the Common Transport Policy. The time has come to set new objectives for it: restoring the balance between modes of transport and developing

intermodality, combating congestion and putting safety and the quality of services at the heart of our efforts, while maintaining the right to mobility. One of the main challenges is to define common principles for fair charging for the different modes of transport. This new framework for charging should both promote the use of less polluting modes and less congested networks (like the railways system) and prepare the way for new types of infrastructure financing.²⁷³

Rail transport is literally the strategic sector, on which the success of the efforts to shift the balance will depend, particularly in the case of goods. Revitalising this sector means competition between the railway companies themselves. The arrival of new railway undertakings could help to bolster competition in this sector and should be accompanied by measures to encourage company restructuring that take account of social aspects and work conditions. The priority is to open up the markets, not only for international services, as decided in December 2000, but also for cabotage on the national markets (to avoid trains running empty) and for international passenger services. This opening-up of the markets must be accompanied by further harmonisation in the fields of interoperability and safety.

Between 1970 and 1998 the share of the goods market carried by rail in Europe fell from 21.1 to 8.4 % (down from 283 billion tonnes per kilometre to 241 billion), even though the overall volume of goods transported rose spectacularly. But while rail haulage was declining in Europe, it was flourishing in the USA, precisely because rail companies were managing to meet the needs of industry. In the USA, rail haulage now accounts for 40 % of total freight compared with only 8 % in the European Union, showing that the decline of rail need not be inevitable.

The growing awareness on the part of the operators who recently engaged on a joint definition of a common strategy for European rail research to create a single European railway system by 2020, must be welcomed. Today, the rail stakeholders agree to achieve the following objectives by 2020: for rail to increase its market share of passenger

²⁷³ Fourkas V.[et al.]: Trans-border movements in northern Greece: seeking for spatial interactions. The Multifaceted economic and political geographies of internal and external EU borders. 23-25 September 2010 Veria - Greece. p 2.

traffic from 6 to 10 % and of goods traffic from 8 to 15 %;

Opening up rail transport to regulated competition — which started properly in 2003 when international goods services on the 50 000-kilometre trans-European rail freight network are opened up — is the central precondition for revitalising the railways. By 2008 the entire European international freight network opened up completely, thanks, in particular, to the determination of the European Parliament.²⁷⁴ The arrival of new railway companies from other backgrounds, with solid experience of logistics and intermodal integration, must make this sector more competitive and encourage the national companies to restructure while also taking social issues and working conditions into account. This restructuring will thus need to include accompanying measures to minimise its social impact.²⁷⁵

THE RAILWAYS OF R. MACEDONIA

Railway transport in the Republic of Macedonia is performed through a network of 699 km open rail lines, 226 km station and 102 km industrial rail tracks. The lines: Tabanovce-Skopje-Gevgelia (213.5 km), General Jankovic-Skopje (31.7 km) and Veles-Bitola-Kremenica (145.6 km), apart from national transport, also have international character. Out of the total railway network, 231 km (Tabanovce-Skopje-Gevgelia), or close to 33% open lines and 83 km station lines are electrified. Railway

²⁷⁴ In this document signed by the International Union of Railways (UIR), the Community of European Railways (CER), the International Union of Public Transport (IUPT) and the Union of European Railway Industries (UNIFE)

²⁷⁵ Case study for improve rail system in Europe:

New operators BASF, the German chemicals giant, is becoming the first major rail freight operator to join the traditional companies, with the aid of 'Rail4Chem', a joint venture which it has launched with Bertschi AG, Hoyer GmbH and VTG-Lehnkering AG.

The Swedish group IKEA recently set up a separate company to manage the transport of its own goods. At the moment, 18 % of them are carried by rail. IKEA's management wants to raise this to 40 % by 2006 (equivalent to around 500 trains a week). In this context, IKEA plans to publish a call for tenders for railway companies to carry goods between its different subsidiaries — at the lowest cost and giving the best guarantees. In the long term, IKEA could seize the opportunity offered by this opening of the European market to become a major rail company.

network has 68 railway stations (32 regulated by modern SS and TK devices, and the rest regulated by electric and mechanical devices), one shunt station, six depots and 62 standing points. Stations are mainly passengers and goods transport, except Skopje station intended for passenger transport only.

In 2007 Macedonian Railways (*Makedonski Železnici*; MŢ) was reorganized into two separate joint stock companies—a public enterprise in charge of infrastructure management, Macedonian Railways Infrastructure (MŢ-I) and a transport company in charge of passenger and freight operations, Macedonian Railways Transport (MŢ-T). R.of Macedonia adopted a new railway law and rail safety law in 2010, both of which entered into force on April 17, 2010. Since 2007, there are two independent rail companies as successors to Macedonian Railways—Public Enterprise Macedonian Railways Infrastructure (MZ Infrastructure) and the joint-stock company Macedonian Railways Transport (MZ Transport). This change was part of a broader railway reform program aimed at making the Macedonian rail sector comply with EU directives and the EU rail *acquis*, and by doing so, increase the commercial orientation of activities in order to allow the rail system to operate successfully and in competition with other operators.

The rail network of Macedonia is small, with 699km of single track rail—with only 235 km electrified. The main line of Pan-European Corridor X traverses FYR Macedonia from Tabanovce to the capital Skopje to Gevgelija, as well as the branch Corridor Xd from Veles to Bitola to Kremenica (146 km). Along Corridor X the line is electrified and has a Siemens safety control system—the railway sections along this corridor are expected to be linked to a telecommunications system in the future. The country is also traversed by Pan-European Corridor VIII²⁷⁶. This corridor connects the Black Sea through Bulgaria and Macedonia to

²⁷⁶ The total length of Rail Corridor VIII is approximately 1270 km. Its continuity is interrupted by two missing links at the borders between Albania and the Republic of Macedonia, and between the Republic of Macedonia and Bulgaria. The ports connected to Corridor VIII are Bari/Brindisi in Italy, Durres/Vlore in Albania and Burgas/Varna in Bulgaria. In recent years, the completion of Corridor VIII has shown a great development potential as a strong factor contributing to economic integration for the bordering Countries crossed by the Corridor, thus contributing to the regional stabilization process.

Albania and the Adriatic Sea. It is 313 km long, although only 154 km are constructed—from Kumanovo-Skopje-Kicevo—with the border of Bulgaria to Kumanovo currently under construction. International transport accounted for 98 percent of freight transport in 2009, most of which is transported through Corridor X, making the operational and financial performance of MŤ-T and MŤ-I highly dependent on traffic development along this part of the network.

As with the rail infrastructure, the rolling stock of MŽ-T is aged. As of end 2009, the number of freight wagons stood at 1,323, out of which 920 wagons are operational, with an average age exceeding 30 years. MŤ-T currently has 68 passenger coaches, which overall are less old than freight wagons, as 14 percent were acquired in the last ten years. The company owns 67 locomotives, although only 12 of them were operational as of end 2009, with the remainder immobilized while they await repairs—the average age of the inventory of locomotives is 37 years.

In the last decade, freight and passenger rail traffic declined in the FYR Macedonia by 7 percent. Passenger traffic has declined from 176 million passenger-km in 2000 to 154 million passenger km in 2009—equal to only 24 percent of total rail traffic. Even without the negative impact of the international financial crisis, passenger traffic in 2008 was lower than in 2000. By contrast, freight traffic grew strongly over 2000-2007, rising by 48 percent to 778 million ton-km, before declining sharply, particularly in 2009. As a result, overall freight traffic declined by 6 percent over 2000-2009, with the decline in 2009 wiping out the gains of the preceding years. The sharp decline in freight transport starting in the second half of 2008 reflects the impact of the crisis on the metals sector, which accounts for 44.5 percent of transported goods, measured in tons; some of the large clients of MŤ-T include Mittal Steel, Fenimak, the nickel mine company, and Makstil, a steel company. Freight transport is dominated by international transport, with transit and import traffic each equal to 45 percent of total freight traffic in 2009.

MŤ-I is also interested in construction of new track along Pan-European Corridor VIII, the 89 km between Kumanovo and the border with Bulgaria. The total cost of this project, excluding VAT, is estimated

at Euro 395 million, with Euro 6.7 million required for the preparation of technical documentation.

Trade between Macedonia and Bulgaria

Movements in the global economy have great impact on changes in the foreign trade of the Republic of Macedonia. The Report on the Foreign Trade for 2010 sees insignificant growth of exports by \$294.035.000 compared to 2009 (216.945.000). On the other hand, there is a significant growth of imports by \$301.594.000 compared to 2009 (244.312.000), or a total value of trade of \$595.629.000. These numbers expressed in percentages show an increase by 35.53% on the side of exports and 23.44% increase on the side of imports compared to 2007. It means that the trade deficit reached the amount of \$7.559.000.

Import from Bulgaria 2000-2008 in 000 \$

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agrocultural products	18.25	18.60	24.73	24.79	26.17	32.26	28.72	32.77	47.10
Food	8.41	10.82	14.36	14.29	17.17	24.84	21.47	26.42	42.61
Raw materials	9.84	7.78	10.37	10.50	8.99	7.42	7.25	6.35	4.49
Mineral raw materials	9.49	23.04	32.93	36.12	80.41	104.59	102.02	97.29	117.71
Ore and other mineral	0.48	0.52	0.67	0.63	5.61	15.42	18.22	33.66	72.66
Fuels	6.45	17.23	28.51	33.74	70.55	85.01	76.21	58.53	39.29
Non-ferrous metals	2.56	5.29	3.75	1.75	4.25	4.16	7.59	5.1	5.77
Production	58.34	50.11	56.57	68.21	84.88	96.69	119.43	137.94	157.31
Iron and steel	10.46	6.68	6.70	10.28	11.48	15.48	25.34	21.42	23.90
Chemical products	16.54	12.96	13.19	15.79	19.01	22.19	26.50	28.64	35.19
Other semi finished products	17.11	14.41	20.35	24.83	30.64	29.07	31.71	39.53	46.96
Machinery, office and transport equipment	5.30	4.74	7.58	7.73	10.91	13.00	16.22	20.5	26.08
Textile	2.42	3.16	2.38	1.68	2.46	3.88	4.30	4.62	6.34
Clothes	0.35	0.08	0.25	0.35	0.29	0.47	0.50	0.63	1.30
Other consumemer goods	6.15	8.08	6.12	7.56	10.10	12.60	13.82	19.39	17.53
Production not classified by kind	11.57	11.58	14.25	19.86	17.35	0.79	1.02	2.3	0.00
Total	97.64	103.33	128.48	148.98	208.82	234.33	250.17	267.1	322.12

Export to Bulgaria 2000-2008 in 000\$

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agrocultural products	3.58	2.99	2.78	4.00	12.75	7.52	10.82	31.75	33.19
Food	2.76	1.72	1.70	2.43	11.47	6.27	9.56	30.28	32.31
Raw materials	0.82	1.26	1.07	1.57	1.28	1.25	1.26	1.47	0.88
Mineral raw materials	13.19	5.70	4.34	3.39	3.73	12.14	36.82	66.11	153.96
Ore and other mineral	11.84	3.69	2.78	2.61	2.84	11.88	36.25	65.42	153.96
Fuels	11.84	3.69	2.78	2.61	2.84	11.88	36.25	65.42	153.87
Non-ferrous metals	0.07	0.88	0.03	0.22	0.84	0.08	0.11	0.03	0.03
Production	10.15	12.08	14.65	18.41	35.01	56.38	82.50	144.66	189.49
Iron and steel	3.15	4.16	4.29	4.95	15.21	27.57	50.25	84.5	108.66
Chemical products	1.79	2.09	2.58	3.66	5.10	8.50	10.32	15.57	26.95
Other semi finished products	2.75	3.66	5.29	6.45	9.55	12.02	14.71	29.86	29.29
Machinery, office and transport equipment	0.82	0.82	1.08	1.93	4.07	6.66	5.50	7.93	13.13
Textile	1.20	1.08	0.94	0.94	0.79	1.29	1.11	1.36	3.07
Clothes	0.12	0.12	0.27	0.09	0.03	0.05	0.03	3.53	5.78
Other consumer goods	0.32	0.16	0.21	0.40	0.26	0.28	0.53	1.88	2.61
Production not classified by kind	0.02	0.03	0.01	0.02	0.03	0.06	0.04	0.02	0.00
Total	26.94	20.80	21.78	25.83	51.53	76.10	130.14	242.52	376.64

In the Tables we can see the following trends in trade (imports and export), between Macedonia and Bulgaria from the passed period trade is continually growing. If we analyze in more details the Macedonian imports in 2008 with Bulgaria we can notice the following trends: Bulgaria, as one of the largest exporters to Macedonia, from 6% in 2007, saw a growth of 20% in 2008 compared to the previous year. In this context the considerable fact is the trend of growth of imports from Russia, which has been increasing. In 2007, imports increased by 13% compared to the previous year, and in 2008, compared to 2007, it has increased by 17%. If we look at the structure of imports, we can notice that products imported by the Republic of Macedonia from Russia are mostly from the group of “fuels”, the share of which is 97% of the total

imports from Russia to Macedonia. The railways system with Bulgaria will help to reduce the import cost, especially with transportation the fuel. Bulgaria is also most important destination for Macedonian products. Bulgaria share with 9.47% of Macedonian export.²⁷⁷

Despite the crisis, the number of foreigners who visit R. Bulgaria keeps rising each year. In 2009 the number of Macedonian tourists arrivals in Bulgaria was 29752 (decrease -2.8 with 2008). The number of tourists from Bulgaria in R. Macedonia in 2010 was 15513 compared to 2009, decreased by 34.3% (in 2009 number of Bulgarian tourist was 23619)²⁷⁸, and the number of nights decreased on 29098 (in 2009 - 46656, decreased 37.6%).²⁷⁹

In spite of prosperity and well neighbors relationship, it supposed the number of tourist's arrival in both countries will rise continually in the future.

The role of the state in stimulating competitiveness

In this era of globalization, fast technological development, innovations, accelerated structural adjustments, and increased competition, the reality calls for a new function of the state, which will, by implementing more active policies, foster the competitiveness of the economy, the creation of a favorable and interactive business environment, and attract foreign investments. This goal can only be achieved through nourishing an entrepreneurial spirit, innovation, various forms of interconnecting of the businesses inside the industry, and clustering. This means supporting the companies in the process of internationalization and approaches to new markets via export promotion and international marketing, as a contemporary approach to international

²⁷⁷ Macedonian products in 2008 were being exported into markets in Serbia (\$934 million), Germany (\$563 million), Greece (\$535 million), Bulgaria (\$376 million) and Italy (\$321 million). The share of exports in the aforementioned countries is 68% of the total exports of the Republic of Macedonia. These are the percentages of the exports per countries: Serbia - 23.14%, Germany – 14.16%, Greece – 13.45%, Bulgaria - 9.47% and Italy – 8.04%.

²⁷⁸ Bulgarian statistics registered 31960 trips of Bulgarian residents in R.Macedonia in 2009.

²⁷⁹ The main reason it supposed is the accident of sinking of the tourist boat Ilinden in the Macedonian Ohrid Lake when killed 15 Bulgarians on September 5, 2009.

trade that allows for streamlining and coordination of the business activities. Each country, to a lesser or a larger extent, makes efforts to implement instruments and mechanisms for promotion of products and services that exceed the national borders. This is done to achieve a more successful impact in foreign markets or the global market, better representation, and promotion and establishment of national brands. On the other hand, better sales of the national products and services ensure foreign currency inflow and better solvency of the Macedonian companies. Successful policies for increasing the number of companies undergoing internationalization are primarily based on analysis of the problems faced by businesses in this process and determination of the priority areas for intervention and support through a range of programs and measures.

A good infrastructure is the foundation for accelerated economic development, better competitiveness of the economy, faster flow of people, goods and passengers. Given the fact that the Republic of Macedonia is located on the main corridors east–west (Corridor VIII) and north–south (Corridor X), the Government will continue with the realization of the capital infrastructural projects which will contribute to improvement of the competitiveness of the national economy, increased economic growth and will make the regional development steadier. This will intensify the Macedonian integration towards EU standards and reduce the infrastructural gap.

At present, the Republic of Macedonia has introduced and implemented a number of programs aiming at increasing the competitiveness of transport sector, but they are always segmented and often not well coordinated and harmonized, which prevents the creation of a common vision and reduces their potential impact.

In the previous period, the Ministry of Transport in correlation with Ministry of Economy have been implementing continuously the Program for Enhancing the Competitiveness of the Macedonian Products and Services, the Program for Development of SME's Entrepreneurship, Competitiveness and Innovativeness, Program for Attracting Investments in the Republic of Macedonia, Program for Clustering Support and Development, as well as several sectorial strategies and programs. It is

important to stress that there are also other government programs for stimulating competitiveness, but these are being implemented by other ministries and institutions, but primarily of thus, attention are given of better transport communication projects.

In order to develop the railway traffic, several projects will be conducted for updating the existing railway tracks and constructing new ones, as well as, strengthening the efficiency and safety of the railways, especially in Corridor VIII:

- Construction of a new railroad from Beljakovce–Kriva Palanka to Deve Bair, the border with the Republic of Bulgaria with a length of 60 km (2012–2020);
- Construction and reconstruction of the railroad Kumanovo–Beljakovce with a length of 29 km (2012–2020);
- Construction of a new railroad from Kichevo to Lin, the border with the Republic of Albania with a length of 70 km (2012–2020).

Macedonia don't be late of implementation the strategy for Corridor VIII, because it can be transport isolated in railways sector. In Belgrade, on July 30, 2010, representatives of the transport ministries of Serbia, Slovenia and Croatia signed a Declaration on forming a joint railway company, Cargo 10, which will enable faster transport of goods on Pan-European Corridor X and simplification of border procedures. It aims in the long-term to cut the time needed to get from Ljubljana in Slovenia to Istanbul in Turkey, from 57 hours at present, to 35-40 hours, in part thanks to simplified border procedures. The agreement will simplify and speed up customs procedures at border-crossings, as well as phytosanitary and veterinary controls. Macedonia can be active participant in Balkans and European transport system, if construct the railways links with Bulgaria and Albania.

Conclusion

The main objective of this report is to serve as a wake up call to the relevant authorities—which include transport and finance ministries as well as rail companies—of the urgent need for stepping up the reform process. FYR Macedonia adopted a new railway law and rail safety law in 2010, both of which entered into force on April 17, 2010.

The present situation in Macedonian transport is not satisfactory, notably connection with R. Bulgaria. R. Bulgaria is Macedonian strategic trade partner and Macedonia and Bulgaria must arrange much more in transport policy. The improvement of transport conditions for both neighboring's represents a strategic issue of first priority and a contribution to the European transport policy. Corridor 8 is expected to be one of the impulse to generate economic development among Bulgaria, Macedonia and Albania, and also play a role in domain the Economic and Environmental Programs in this regional policy.

International transport links play an important role for the economic development of regions, evaluating international freight transport and border crossing efficiency gives an idea how the transport system is performing with respect to international accessibility. Mobility is an important factor for social inclusion. Access to the most basic social services requires mobility; an affordable transport system is thus a prerequisite to avoid social exclusion. To analyse individual affordability we inspect household expenditures on transport and the development of transport pricing. The transport system should be affordable for the individual and also for the society; we therefore evaluate the public expenditures on transport.

Macedonian transport policy should place rail and road transportation on an equal footing: the legal provisions and the level of financial contribution of the state for railway and road infrastructure should be equivalent. This will allow users to make the socially optimal choice between the two modes for each trip. As long

as the financial support of the state is reflected in an unbiased manner in the transportation tariffs for competing modes of transport, the market will generate enough resources to cover infrastructure operation needs.

References

1. Borruso G.: *The Adriatic Corridor*. International Adriatic Conference "Vision Planet project INTERREG II". Trieste, Italy - 1,2 1999. pp 1. <http://www.univ.trieste.it/vplanet.index.htm>
2. EUROSTAT (2009): *Transport infrastructure in the European Union and Central European Countries 1990-2009*. Statistics in focus: Transport, Theme 7 - 4(2009). 2.0.1105.
3. EC. 2007. *Trans-European networks: Towards an integrated approach*. Brussels: Commission of the European Communities, Directorate General for Regional Policy.
4. EC. 2009. *Green Paper TEN-T: A Policy Review: Towards a Better Integrated Transeuropean Transport Network at the Service of the Common Transport Policy*. Brussels: Commission of the European Communities, Directorate General for Regional Policy.
5. European Commission: *Thematic Evaluation of the Impact of Structural Funds on Transport Infrastructures*. (Final Report). Oscar Faber, United Kingdom..et al., 2000, pp.1-3.
6. EC: *White paper: European transport policy for 2010: time to decide*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. pp. 10-15.
7. Kinnock Neil.,
<http://europa.eu.int/en/comm/dg07/speech/sp9861.htm> (31. 03. 1998)
8. Memorandum of understanding on development of the Pan-European Transport Corridor X.
9. *Report of the preliminary studies of the creation of a new*

transport corridor "west-east": across Albania, Macedonia and Bulgaria. Sofia: Transproekt, 1993. p. 28.

10. Transproekt (1993): *Report of the preliminary studies of the creation of a new transport corridor "West-East": across Albania, Macedonia and Bulgaria.* Sofia: Transproekt, 1993. str. 4.

ИНДУСТРИАЛНО И ДИГИТАЛНО ПОКОЛЕНИЕ – ПРОТИВОПОСТАВЯНЕ И ПРИЕМСТВЕННОСТ

*Гл. ас. д-р Боряна Илиева
Стопанска академия „Д. А. Ценов” - Свищов*

Обществото днес „живее между две епохи – индустриалната и информационната. Първата все още е реален сегмент от общественото пространство, а втората не се е утвърдила повсеместно. От тук произтичат и някои сериозни противоречия на глобално, общностно, личностно ниво в сферата на ценности, норми, модели на поведение. Дейностите, комуникацията в реална среда, изобщо конституцията на епохите е различна, от което съвсем не би следвало да се търси само противопоставяне, но и приемственост между поколенията. В тази връзка разсъжденията и търсенията са ориентирани в следната посока: несъвместимост между темпа, с който се утвърждават новите технологии и незавършена и утвърдена адекватна ценностна система, което ще рече, че дигиталното поколение не само влиза в противоречие с индустриалното, но и в противоречие със себе си – познаването и ползването на високите технологии би било полезно ако се основава на устойчиви ценности.

Все още обществените отношения се регулират от ценностите и нормите на индустриалната епоха, които оказва се, не кореспондират със съвременните условия на живот, управление, производство, общуване. От едната страна е сегмента от обществото носител на статуквото, а от другата – модерния човек.²⁸⁰ Той е носител на новото, но с все още неясна ценностна система, защото за нейното формиране е необходимо много повече време, отколкото за едно откритие и неговото опредметяване. Обществото се оказва във вакуум, в духовна безтегловност. Както и да се назовават

²⁸⁰ С настъпването на всяка епоха новото, различното, непознатото се определя като модерно, а неговият носител е модерният човек.

кризите: икономически, финансови, екологични, те са преди всичко ценностни, именно поради подобни противоречия.

Направените на границата между 19 и 20 век значими технико-технологични открития поставят основите на модерната индустрия. Това е времето на непрекъснато увеличаване на производството, разгръщане на пазари, провокиране на потреблението. За тази епоха проф. В. Проданов споделя: „Модерната епоха се разгръща с възхода просветители и интелектуалци, чиито гласове звучат мощно в публичната сфера и могат да повлияят върху милиони хора, да бъдат гласове, които водят до революции, бунтове, нравствени пречиствания. Те са привилигирани в модерната публична сфера субекти, които през XIX и XX век приемат като свое призвание „внасяне на научно съзнание” сред масите и функцията на „съвест” на нациите.”²⁸¹ Но финансово-икономическите цели и сили постепенно стопяват заряда на епохата. Резултатът е: налагане на подчертано консуматорско отношение към света и ускорени урбанизационни процеси. В определени точки се струпват големи маси хора, което променя начина на живот, мисловния модел, взаимоотношенията. Формира се общество, чиято култура се определя и приема като масова. В чисто икономически план инициативата на монополите и образователно-професионалната подготовка на работниците са двигателят на стопанския живот, а все по-нарастващите печалби са гаранция за оцеляване и трайно присъствие в икономическото пространство. Масовата култура предлага масово включване в масови занимания, масови увлечения, масова мода. Логичното, рационалното през XX век отместват дълбоката емоционалност на предхождащото време. Различно е разбирането за благосъстояние, благополучие. Ценността на индустриалната епоха е печалбата. Това е времето, през което за есетествена се приема водещата роля на материалното пред духовното, а още в древен Китай е утвърдено „съсловното деление”, според което не богатите, а образованите изграждат висшето съсловие на обществото, нещо, което съвременният ум не побира.

²⁸¹ Проданов, В., Постмодерната публична сфера и релативизацията на морала в либералната държава, в: Монд дипломатик, 05.05. 2008г.

Началото на дигиталната епоха е белязано от революцията в обработката на данни, макар този момент да има своите корени още през XIX век когато се налагат аналоговите гласови комуникации. По-късно с невероятен ефект върху човешкото съзнание ще се окаже изобретението с глас и картина /телевизията/, благодарение на което едно лице „общува” с милиони хора. Разработката на силиконовия чип позволи създаването на персоналните, а по-късно на преносимите компютри. Чрез интернет стана възможно не само предаване на огромен обем данни, а комуникацията е преобразена – милиони общуват помежду си едновременно. С това комуникационната картина се размива, а обхватът ѝ става по-сериозен.²⁸² Начинът на комуникиране породи чувство за планетарност, усещане, че така човек ще успее да реализира желанието и възможностите си да господства над света. Новите технологии родиха информационното общество и тласнаха света към глобализиране. В културен план тенденцията е новите технологии да изместят и народната и високата култура. „Във възход е „културата на скандала” и манипулацията чрез образи, която замества все по-активно реалността.”²⁸³ Дигиталният свят е на път да се лиши от цивилизационното разнообразие, което проличава в уеднаквяването на стандарти, принципи, норми, модели на поведение у новото поколение. Обезличава се културата, защото по думите на В. Проданов и тя се подчини на пазара. Той споделя: „В условията на свръхпроизводство на информация по всички канали, този който въздейства на повече първични потребности /чувство за страх и ужас, удоволствия, развлечение, секс/ има предимство и това става характеристика не просто на медиите, а на шоукултурата и масовите продукти, които се разпространяват чрез тях. Публичната сфера, която преди това е била по близка във функционирането си до политиката, сега се разгръща по логиката на пазара.”²⁸⁴

²⁸² Виж Фридман, Д., Следващите 10 години, С/2011г., с. 261 - 262

²⁸³ Проданов, В., Постмодерната публична сфера и релативизацията на морала в либералната държава, Монд дипломатик, 05.05.2008г.

²⁸⁴ Проданов, В., Постмодерната публична сфера и релативизацията на морала в либералната държава, Монд дипломатик, 05.05.2008г.

Най-характерното, което отличава епохите, а и ги противопоставя е естеството и особеностите на **комуникационния процес**. Преди всичко информационната натовареност на съвременната епоха означава грамотност на личността различна от тази в индустриалната епоха и въобще друга мисловност. В дигиталното време информационният поток е парцелиран, ситуиран в мрежи, в уеб страници, постоянно обновяван или временен. Привидно това пространство обединява субектите в т. нар. „малки групи“ по интереси, но не е ясно какво се случва в тях, личностите се капсулират както от своите връстници, колеги, така и от по-старото поколение. Личността постига бърза връзка, извлича нужната информация в реално време, разпространяват се идеи, призиви. Съвременното поколение влиза в историята с представата, че е по-съвършено от своите предшественици. Информационната култура оказва се е критерии за интелигентност. . Новият тип интелект е способен да общува по много канали, нещо неприсъщо за хората от XIX и донякъде през XX век. Това поколение въздига в култ информацията и я приема като самодостатъчна. Емоционално лабилно, дистанцирано от строгата логика съвременното поколение живее с технологиите и чрез тях. То не проявява интерес към това как е създадена и работи тази техника, а към това, как му служи. Коректността задължава да признаем, че тези постижения са възможни и подготвени благодарение на знанието и начина по който то се развива през индустриалната епоха. Но технологичната грамотност си е условие личността да се впише в съвременното, базирано на знания общество.

Хората от индустриалното поколение формират себе си и позициите си под влияние на официалните медии, на книгите. При тях някак информационният поток е канализиран, липсва днешната пространственост. Реално, начинът, обема и скоростта, с които се разпространява и се бори с информацията при двете поколения увеличава дистанцията между тях. Днес запаметяването на информацията не е така наложително, защото тя е достъпна във времето и пространството. Но проблемът вече е не толкова в количеството използвана информация, а по-скоро в

задълбочеността, с която тя се осмисля. Индустриалният човек има усет и влечение към трайното знание, той е подчертано рационален, което не отнема от богатата му емоционалност. За индустриалната епоха е присъща ограничеността на информацията и нейното бавно придвижване, за разлика от информационното общество, в което човек изпитва затруднение да се справи с огромния ѝ обем, защото той трудно изработва ясни критерии, по които да я селектира. Старото поколение има знания, които никой не оспорва че са стойностни, но те не кореспондират с потребностите на модерното време и това е дълбоко противоречие в духовния свят на тези хора, в психологическото им състояние. Поражда се усещане за непригодност към изискванията на времето и на обществото. От друга страна, модерното поколение също изпада в недотам осъзнато противоречие: обсебено от технологиите и динамиката на времето, но без ясни ценности. Налагащият се начин на общуване деформира социалните контакти. Губи се живата връзка, а този факт поражда несигурност, мнителност, или обратно, прекомерно предоверяване. Тези крайности в личностните изяви са стресиращи за родителите, защото ситуацията оказва се вече е рискова за децата, проблем става обществената сигурност, защото чрез социалната мрежа се организират големи маси хора.

Сериозни различия между двете поколения се наблюдават по проблема за **знанието** – отношението към него, начинът на извличане, натрупване, използване. Много точно Е. Фром е характеризирал дълбоката пропаст в характера на познавателния процес между поколенията. Той намира, че се е формирало „некрофилско“ увлечение по техниката, което подготвя инфлацията на познанието, на културата, на разума. Знанието като ценност избледнява пред ценността „информация“. Все в тази посока разсъждава и Джон Гълбрайт, който при награждаването си в Лондонския институт по икономика за почетен член изрича следната, станала нарицателна, мисъл: „Светът не отива на добре – става по-богат, но не и по-умен“ За поколението Y, Z / по идея на австралийския социолог Марк Маккриндъл/ цялото знание се ограничава в компютърната компетентност. Мащабността на

информационния обем не заменя задълбочеността на възприемането, вникването в детайла е ошетенено от хаотичността и скоростта на мисловния процес. Противно на водещата роля на логиката и рационалността у старото поколение за съвременните богатото въображение, креативността са по-характерни. Ето защо образованието устроено по модел от индустриалната епоха за тях е скучна работа.

Интересно е диаметрално пртивоположното отношение на двете поколения към четенето, което има пряко отношение към познанието. Едните приемат четенето за старомодна, трудоемка дейност и предпочитат аудиовизуалното възприятие. Без да се отрича новото, но трезвият ум по-малко разчита на киберпространството. Четенето е базата на културата на съвременната цивилизация. Постепенното замиране на интереса към четенето естествено провокира и въпроса: означава ли това, че човечеството навлиза в нов цивилизационен модел и ако да, той по-съвършен ли ще е от писмената цивилизация? Поколение от епохата на символа, на образа не само че се отнася пренебрежително към книгата /като текст/, но я намира за архаична без да осъзнава, че са се оттласнали от ценност, на която досега не са намерили равностоен заместител – просто духът и ума обедняват. Нещо старо си отива, но точно какво от него? И нещо ново идва, но какво? Осезаемо се затвърждава противоречието между поколението чиито житейски и професионален път е граден с книгата и поколението, и това което живее в перманентна мобилност със знаците на Туитър и символите във Фейсбук. Констатира се интересна превратност в образователен процес. Традиционно по-възрастното поколение обучава по-младото, но сега, новите технологии са по-понятни за младото поколение т.е. ролите се разменят, нещо което индустриалното поколение трудно приема.

Близо до проблема за познанието стои този за **езика**, който е част от културата на всяка общност. От една страна системното знание обогатява, развива езика. Това обяснява богатството на книжовния език, разнообразен от диалектни форми, градил ядрото

на комуникацията от индустриалната епоха. Но едно е диалекта, съвсем друго жаргона на съвременното поколение, който е повлиян и от утвърдили се в глобален план английски език за общуване.. Понякога с една реплика е изречена пространна „мисъл”. Наричателен е станал въпросът за писмената култура, повлияна и опустошена от общуването в мрежата. Думите се заменят със символи, губят своя нюанс, а езикът обеднява. Новите технологии безспорно създават удобство, но боравещото с тях поколение гради по-различен интелект, начин на познаване на света, който се изразява не толкова в акумулиране на знания, колкото в способност да оперира с информация. Раздалечаването между поколенията е факт и защото хората от индустриалната епоха трудно приемат новото и различното, скептична е нагласата им към него, проявява се психологична бариера в усвояването на технологиите. Новата епоха се отрази осезателно върху естеството на **труда**, за който вече са неприсъщи рутината, повтарящите се действия. Трудовата дейност, повлияна от новите технологии, носи повече удовлетворение, неограничен достъп до информация, по-висока продуктивност, гъвкавост на служителите и не на последно място потребност и необходимост от системно интелектуално и професионално усъвършенстване. Технологиите правят някои професии ненужни, скоростта на предаване на информацията надхвърля границите на човешките възможности да я осмисли, а това прави работата изтощаваща и стресова. Обществения условия, в които е живяло индустриалното поколение определят целта на трудовата дейност – оцеляването и удовлетворението от труда. За него е дълг и чест да остави материално и професионално наследство, уважава общественото мнение и оценка. Всъщност достиженията на новото време се ценят високо от индустриалното поколение и то , доколкото може , се възползва от тях, но определя носителите на новото като нетрудолюбиви, защото има по-различни представи за труда. Стремещт на днешното поколение е високият личен статус.

За двете поколения смисълът на категориите **време и пространство** е различен, защото е определен от динамиката, с

която се предава информацията. Комуникацията се постига на мига, а „близо” и „далеч”, „тук” и „там” загубват традиционния си смисъл.

Противостоене се отчита и по отношението към **институциите**. Индустриалното поколение е силно привързано към държавата. В нея вижда и намира опора. За съвременното поколение държавата губи смисъла си защото преплитането на финансови потоци, стоки, хора внасят по различен смисъл в понятието граница. Дистанцирането от идеологиите може да се обясни от една страна с изчерпването им като теоретична база за социално развитие, но и поради промените се условия и различните потребности. В. Проданов недвусмислено представя ситуацията: „някогашните масови идеологии като че ли започват да се разпадат и изглеждат все по неадекватни като обяснение на ставащото в една все по фрагментаризирана среда...”²⁸⁵ Изобщо аз-поколениято осъществява все повече контакти, но е по-самотно, с прогресиращ индивидуализъм.

Различно е разбирането за **свобода** - личностна, икономическа, политическа. Парите и кариерата като ценности по естествен път изтласкват потребността от политическа свобода / може би защото тя е факт, или защото идеологиите не са вече привлекателни схеми за организиране на социалния живот/. По присъща за дигиталното поколение е икономическата и личната свобода. Във виртуалното пространство те търсят прозрачността и персонализират, това което правят, те умеят да си сътрудничат, да създават контакти в този свят, но в реалността са в крйностите от по-плахи до брутални и агресивни.

В променящата се социална среда се разколебават и преосмислят ценности. Мотивацията на поколенията е различна. До втората половина на XX век ценностите са устойчиви. А днес обществото е в криза с различни измерения и проявления. Конкретно, противопоставянето между поколенията е последващо развитието на технологиите, които променят начина на живот и

²⁸⁵ Проданов, В., Постмодерната публична сфера и релативизацията на морала в либералната държава, Монд Дипломатик, 05.05.2008г.

мисловност, всяко от тях е със своя оптика за света. Индустриалното поколение формира светоусещането си под влияние на националните култури, а отвореността на обществото и символичната роля на границите намалява силата на въздействие на националните културни образци във времето на цифровизация. Интересно е едно проучване на института за социологически изследвания, в което се посочва, че над 60% от младите хора между 14 и 29 години поставят парите на първо място в ценностната си система²⁸⁶, т.е. наблюдава се допирна точка между значимите ценности в двете поколения. Старото поколение акцентира върху инициативата, духовността без разбира се да зачерква свободата. Човекът на XX век планира живота си. Той е отговорен, прогнозируем, с градена десетилетия ценностна система. Дигиталното поколение е самоуверено, крайно прагматично, кариерно ориентирано, с ясни граници между личен живот и работа в екип, без страх присъства в комуникационното пространство, преследва и цени високо свободата си. Но въпреки тези позитиви то е по-самотно, без добре изградено умение за жива емоционална връзка. Естествено е при днешните социокултурни обстоятелства да се замъгляват националните и регионални ценности и да се утвърждават универсални. Съвременето е белязано от сблъсъка между традицията и новаторството, между статуквото и различното, т.е. противопоставянето е естествено и се оказва само част от проблема за другостта и различието. Едното поколение измерва другото чрез себе си и го мисли като своя противоположност, но и двете не могат да излязат от собствения си ареал. Постепенно ерозира традиционното, но не е постигнато конструктивното ново. По малко вероятната опция е индустриалното поколение да не промени нагласите и усещането си че не е разбрано. Другата линия е постепенното утвърждаване на новия модел, процес, който ще отпрати в историята идеи господствали десетилетия. Кое е градивното и същественото – интегрирането на индустриалното поколение или запазване на неговото различие.

²⁸⁶ Виж в-к Монитор от 28.02.2012г.

Нагласата към промените в света е различна. Индустриалното поколение се е „затворило” в рамката на своето знание, стандарти, идеи; принадлежността към нация, етнос, социална общност е сезателна; отчита, че светът се променя, но трудно променя себе си и тук е неговата драма. Съвременното поколение намира себе си в една перманентно променяща се и по традиционно разбиране, усъвършенстваща се среда. То е с космополитна нагласа, създава своя култура, която личи в езика, общуването, поведението и не се интересува от границата между нас и тях.

Бъдещето е повече във взаимното обогатяване, а не в капсулирането. Проблемът е до каква степен едните могат да са част от другите. Ако в политическите, пазарните, финансовите отношения глобализационните процеси, въпреки недоволството на определени кръгове, се реализират, то за духовната сфера е по присъщо наслагването, дифузията на ценности, обичаи, традиции, признаване на културни достижения, интерпретиране на исторически обстоятелства. Без ясни базисни ценности човекът става подвластен и зависим от технологиите. Дали новото поколение ще съумее да намери баланса между модуса на притежанието и модуса на битието /по Е. Фром/, защото първият се свързва с материалното благополучие, но вторият е въпрос на ценностна система, която за сега поне неясна и неустойчива. Нейното избистряне вероятно ще постави начало на нов цивилизационен модел.

Литература

1. Фром, Е., Да имаш или да бъдеш, С/1996г.
2. Станков, Д., Морал и култура, С/1994г.
3. Проданов, В., Постмодерната публична сфера и релативизацията на морала в либералната държава
4. Проданов, В., Глобалните промени и съдбата на България, С/1999г.
5. Дамянов, А., Национални и интернационални допускания, Международна юбилейна научна конференция, 8-9.11.2011г., СА „Д. А.Ценов” Свищов

CEFTA 2006 – EFFECTS, CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

MSc. Emilija Miteva-Kacarski
University "Goce Delcev" - Stip, Macedonia

Abstract

Free trade agreements are well known in the theory for the static and dynamic effects that they produce for their member-states. In circumstances when all countries are striving for faster integration in the European Union and they must use all available potentials, primarily for the accelerated economic growth, the process of integration of the existing bilateral free trade agreements into a single regional agreement, in this case CEFTA 2006, was a logical step. The CEFTA 2006 is a comprehensive free trade agreement (FTA) between Southeast Europe (SEE) countries. It provides fully liberalized trade in manufactured goods and largely free trade of agricultural goods, aiming at supporting trade and investment among member countries. The Agreement augmented 32 previous bilateral free trade agreements between SEE countries. CEFTA 2006 presents a new ground for improvement of the regional cooperation. It is a given opportunity that should not be neglected. Member-states should put all their efforts in overcoming various political and other obstacles and make this agreement work and bring out all the opportunities it has to offer. Under the threat of the world economic crises that seems to be much more serious than we would like to admit, the full enforcement of the multilateral agreement on the Balkans could be crucial for the economic survival of its individually small-capacity economies.

General characteristics of trade liberalization under CEFTA-2006

This comprehensive Agreement's main objectives are, inter alia, to expand trade in goods and services and foster investment by means of fair, stable and predictable rules, eliminate barriers to trade between the Parties, provide appropriate protection of intellectual property rights in accordance with international standards and harmonize provisions on modern trade policy issues such as competition rules and state aid.

CEFTA 2006 *de facto* established a united economic space in the industrial sector, through full mutual trade liberalization.

Full liberalization of agricultural goods trade under CEFTA-2006 was effectuated by the 1st of May 2011. The new regime should completely eliminate tariffs and quotas, as well as export subsidies. If a member-state persists on the use of a certain export subsidy, the rest of the members could use compensatory duties for protection and implementation of fair-competition rules on their markets. They are also obliged to apply WTO rules on sanitary and phytosanitary measures.

Article 1.d of the CEFTA 2006 Agreement foresees the elimination of barriers and distortions of trade and the facilitation of the movement of goods in transit and the cross-border movement of goods and services between the territories of the CEFTA 2006 members.

Table 1

More important non-tariff barriers within CEFTA 2006

Technical barriers	Sanitary and Phytosanitary measures	Administrative procedure	Inadequate infrastructure
Different speeds in adopting EU directives on technical regulations	Lack of acceptance of internationally recognized bodies for conformity assessment, leading to expensive, long-lasting, voluminous and doubled testing of products	On state borders: - Long, complicated, non-transparent customs procedure, including the control and verification of documents of origin of goods; - Non-harmonized working hours; - Obstinate, arbitrary behavior of authorities while classifying and determining customs tariffs	- Logistics in trade; - Transportation; - Banking and insurance; - Telecommunications; - Business services.
Non-acceptance of documents on conformity assessment	Non-acceptance of certificates issued by bodies dealing with conformity assessment	Lack of information on regulations and procedures; non-implementation of notifications of new regulations	
Marking and packaging	Marking of agricultural-food products	Complicated, expensive and long procedures for issuing permits	
		Corruption	

Source: <http://www.cefta2006.com/legal-texts>

As in international trade in general, greater customs liberalization of trade leads to an increase in the importance of non-tariff barriers within CEFTA 2006.

Although it sounds paradoxical, the process of joining the EU does not eliminate barriers in regional trade; it creates new barriers. Non-tariff barriers within CEFTA members arise due to the fact that CEFTA 2006 members are usually at different stages in harmonizing their legislature

with the EU legal system (*acquis communautaire*). Strict harmonization in one or a few members to the high standards that are in effect in the EU influences other members to a great extent, encouraging them to harmonize their legislature in a short period of time; as a consequence, they cannot export to countries that have already harmonized their legislation. Such processes require both time and resources.

CEFTA-2006 also complies with the WTO's TBT Agreement and obliges its member states to harmonize their national technical standards with those of the WTO and the EU by the 31st of December 2010. Some results on reducing or eliminating such barriers have been achieved.

It is known that opening markets more to trade, strong institutions and membership in free trade agreements, combined with the reform of regulations dealing with investments (i.e. creation of favourable environment for investments), directly leads to more direct foreign investments. Therefore, the Agreement strengthens such investments, opening the economy to a market of around 25 million consumers. The process of joining the EU, which goes beyond pure trade integration, makes the region itself more attractive. Both processes enable some branches to reach an efficient volume of production and commercial cost-benefits. Alongside the increase of the market, diagonal cumulation of goods' origin within the region, the EU and Turkey, is an additional stimulus. In the foreseeable future, possibilities for broader connection of economies and exports will also include the EFTA and Mediterranean countries.

The new conditions for equal treatment in public procurements of domestic and other suppliers from the CEFTA 2006 members came into force on May 1, 2010²⁸⁷. It was noticed (with the help of OECD and the SIGMA program) that all new laws in CEFTA 2006 parties have been harmonized with the EU regulations, including those dealing with the equal treatment of all suppliers. It will be important to secure their adequate implementation, increase transparency and develop appropriate mechanisms for scrutiny. Information on public procurements in the region is available through the CEFTA 2006 trade portal.

²⁸⁷ <http://www.cefta2006.com/legal-texts>

Advantages of the CEFTA 2006 agreement

The Central European Free Trade Agreement (CEFTA 2006) is a modern trade agreement which represents another step to trade liberalization. It is realistically to expect the traditionally existing economic ties and interests within SEE will strengthen competitiveness of products from the Region, first of all within its own market, and then it is expected to find its way to the European market as well. This agreement is important because it represents²⁸⁸:

1. Stimulus for the increase of goods-exchange in the region: as a modern and liberal free trade agreement, which covers more than 90% of mutual exchange of goods in the region, the CEFTA 2006 agreement will stimulate further growth of exchange and competitiveness of products (enables the economies of scale, reduction of production costs, and increase in efficiency, productivity and specialization of production). Beside the elimination of tariff barriers, CEFTA 2006 includes measures which enable easier trade, i.e. suspension of non-tariff barriers (assistance with the questions concerning the technical barriers in trade business (TBT), standards, sanitary and phytosanitary measures, cooperation of customs and other border authorities in order to simplify the administrative procedures).

2. Stimulus for the improvement of regional economic cooperation, especially of the export into the EU (cumulation of rules of origin): the multilateral CEFTA agreement enables easier cross-border joint production, thanks to the implementation of the protocol on rules of origin, i.e. “cumulation of origin” of goods which are being produced mutually in several countries of CEFTA. This will enable easier free-customs treatment of exported goods to the EU countries and the region.

3. Stimulus for the foreign investments (regulations on investments): CEFTA agreement is a positive signal and represents an improved frame for mutual investments, as well as for the foreign direct investment (FDI). This agreement enables easier approach to the market which counts approximately 25 million inhabitants (without Romania and Bulgaria). Special part of the agreement regulates the foreign direct

²⁸⁸ Ljiljana Pjerotić: Trade Liberalization in the South East Europe – Effects and Controversial Issues, PANOECONOMICUS, 2008, 4, pp. 497-522

investments (guarantee of the most favourable treatment), as well as the liberalization of Public Procurements. The increased investments inflow provides the modernization of production, implementation of new technologies, knowledge, modern marketing strategies and management, improved quality of goods and services, which leads to the rise of export rate into the countries of the region and other countries as well.

4. Stimulus for the process of the integration into the EU: EU supported the conclusion of CEFTA agreement and pointed it out as one of the priorities of its regional politics on the Western Balkan. Beside this, the free trade in the region is mentioned as one of the conditions in the Stabilization and Association Agreement. Several parts of the CEFTA agreement are directly connected to the implementation of the EU rules, especially concerning the legal competition, state subventions etc.

5. Stimulus for the more modern and stable conditions for trade regulations in the region, including the new ones: first, CEFTA agreement implicates the strict respect of the STO rules, as well as the support for entering the STO for the countries that still are not its members (Serbia, Bosnia and Herzegovina, Montenegro). Second, CEFTA involves the system of political and

legal regulation of trade conflicts (communal committee, mediation, arbitration). Third, CEFTA includes set of rules concerning the respect of protection of industrial property, competition, liberalization of services (on long terms), public procurements.

The Agreement creates the conditions for more even development of the region, improvement of solidarity, harmonizing the development politics, improvement of infrastructure, creating the positive image.

The ultimate effect of all these positive trends in the region which are enabled by CEFTA agreement is shown through the increase of competitiveness of goods and services, the increased export rate, thereby it affects the employment, which results in the rise of standard of living of people in the countries of the region as a whole.

Ways forward?

Tariffs liberalization

Further efforts are necessary among those members that did not completely liberalize trade in agricultural and industrial products. The original idea of CEFTA can be realized only with full liberalization of commercial exchange. The main beneficiaries will be the member-states' economies and all participants in their production and distribution. Indeed, the main aim is to satisfy the needs of end users/consumers, by providing them with the best/most competitive product for their money.

Non-tariff liberalization as an imperative

Markets in the region, seemingly liberalized and open to free flow of goods in all directions, in reality are completely closed owing to application of the so-called non-tariff measures. These measures often represent an insurmountable barrier to trade which is very difficult to eliminate, because of their sophistication and complexity. This can be overcome through a dialogue of the parties' involved and joint identification of ways to resolve the problem. Progress may be achieved by removing various administratively demanding, expensive, slow and unnecessary procedures, in order to fully utilize the potentials of a customs free market.

Policy synchronization in agriculture, food processing and marketing

As CEFTA members move closer to full EU membership, it stands to reason that their agricultural, veterinary and phytosanitary policies will be homogenized in accord with EU's Common Agricultural Policy. Thus will trade barriers which discriminate in favour of particular industries/countries eventually become things of the past? However, that is a long lasting process.

Conclusion

The integration process of the Western Balkans economies is an important step in their development and their extension to new markets. Once it is formed, the free trade zone in South-East Europe will become an important strategic location for direct foreign investment, bearing in

mind the fact that it is located on a crossroads of the transport, telecommunications and energy roads between the European Union, Central and Eastern Europe, Asia and Africa. International finance institutions would bring necessary new funds to the region, once the stable free trade zone has been established.

When speaking of CEFTA 2006, it is crucial to note that all its members benefited from the establishment of a multilateral system of trade. The creation of this free-trade area in the region has ushered in a new era of commercial exchange and economic cooperation that has proved to be of immeasurable importance. However, many opportunities open to members remain unexploited. There is a variety of barriers, beginning with agriculture areas in some states still protected by high tariffs, to invisible trade barriers embodied in various documents needed for commerce. The path forward is determined by both the objectives and goals of CEFTA members themselves, and EU integration as the region's priority in general.

Bibliography

1. Antonis Adam, Theodora Kosma and James McHugh, *Trade Liberalization Strategies: What Could South Eastern Europe Learn from CEFTA and BFTA?*, IMF Working Papers no. 03/239, 2003
2. Gligorov, V. *Western Balkans free trade area*, The European Balkan Observer, Vol.3 No. 3, p.16, December 2005
3. Kaminski, Bartolomiej, Manuel de la Rocha, (2003) *Stabilization and Association Process in the Balkans : Integration Options and their Assessment*, World Bank Policy Research Working Paper 3108
4. Reinhard Priebe, 'The European Perspective of the Western Balkans, its Regional Dimension and the Contribution of the Stability Pact', in *Five Years of Stability Pact:Regional Cooperation in Southeast Europe*, Sudosteuropa Mitteilungen no. 04, p. 44.
5. Predrag Bijelic, *Trade Policy of the European Union as a Factor of*

Regional Trade Integration in Southeast Europe – Discussion Paper
no. 36, The Centre for the Study of Global Governance, London
School of Economics and Political Science (LSE), 2005

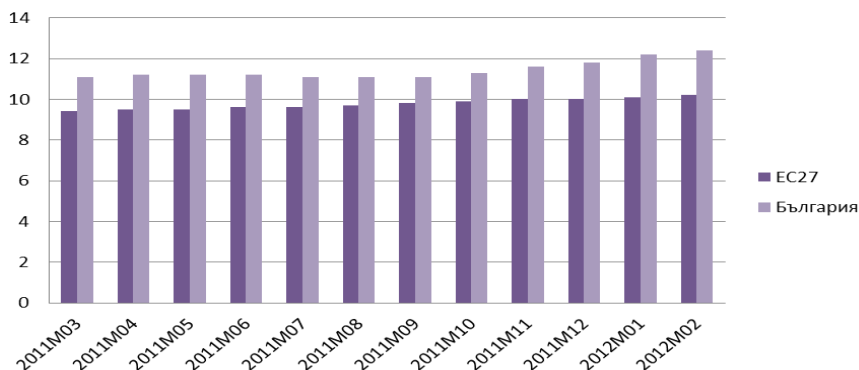
РОЛЯТА НА СУБСИДИРАНАТА ЗАЕТОСТ В БОРБАТА С БЕЗРАБОТИЦАТА В БЪЛГАРИЯ

Ас. Калин Илиев

Икономически университет - Варна

Субсидираната заетост е част от мерките, които правителството на Република България предприема при изпълнение на активната си политика по заетостта. Отпускането на финансови ресурси насочени към създаване на работни места за трайно безработните е практика прилагана в редица страни. Въпреки това, все още е спорен въпроса за ефективността на реализираните публични разходи в тази насока. Проблемът придобива значимост и от гледна точка на нарастващата в икономиката безработица, като следствие от световната криза и необходимостта от държавна намеса на пазара на труда.

България продължава да е сред страните в Европейския съюз, в които безработицата нараства най-бързо през последните месеци. Негативните последици от световната финансова криза не само не са отшумели на пазара на труда, но и се задълбочават, показват данните на Евростат. (фиг. 1)



Фиг. 1. Коефициент на Безработица в България и средно за ЕС за периода март 2011- февруари 2012

Източник: Евростат

До 12,4% е скочила безработицата в България през февруари,

показват оценките на Евростат. Нивото на безработицата остава най-ниско в Австрия (4,2%), Холандия (4,9%) и Люксембург (5,2%), а най-високо – в Испания (23,6%) . През февруари спрямо януари без промяна е останала безработицата в Румъния, най-голям спад е регистриран в Литва, Латвия и Естония, а най-голям ръст – в Гърция, Испания и Кипър. Сред най-засегнатите от икономическата криза сегменти от пазара на труда са лицата с малко или без трудов стаж, тези без образование, в неравностойно положение и малцинствените групи.

Без ефективна намеса от страна на правителството тези групи ще продължават да са изправени пред риска от безработица, бедност и социално изключване. Необходимостта от правителствена намеса на пазара на труда се усеща все по-чувствително спрямо предходните години. С оглед на растящата безработица, мерките насочени към намаляване на безработицата, включително чрез субсидирана заетост следва да бъдат водещи при всяка програма за възстановяване и икономически растеж.

Редица страни от европейския съюз влагат значителни средства в реализацията на техните активни програми по заетостта, но за ефективността им се знае малко. Пример за такива програми реализирани в ЕС са асистирани при търсене на работа, повишаване на квалификацията чрез програми за обучение, както и директно създаване на работни места чрез субсидирана заетост.

Скорошни изследвания в тази област на територията на Европейския съюз показват ясно очертана хетерогенност на резултатите от тези програми²⁸⁹. Оказва се, че някои програми имат значителен успех в дадена страна, но в друга се провалят. Това подчертава значимостта на оценката върху ефективността на тези програми спрямо показателите на пазара на труда.

Програмите за субсидирана заетост са познати от времето на Голямата депресия, когато правителството на САЩ финансира заетостта на 3 милиона безработни американци през 1938 г. По-късно, през 1973 г. правителството на САЩ предоставя възможност

²⁸⁹ Card, D.; Kluve, J.; Weber, A. 2009. —Active Labour Market Policy Evaluations: A Meta-analysis

за субсидирана заетост на 700 хил. души. Изследвания от 1977 и 1980 г. показват, че между 80 и 90% от ангажираните в програмите са се включили директно в трудови отношения след приключване на програмите²⁹⁰. Изследвания от края на 80-те години също така показват, че финансирането на работни места от страна на държавата може да бъде гъвкав политически инструмент за въздействие над високите нива на безработица сред определени социални групи. В случая са използвани две направления при конструирането на програми за субсидирана заетост- програми за усъвършенстване на уменията при преминаване от субсидирана заетост към трудови отношения(транзитна заетост) и програми които целят бързо и директно намаляване на безработицата във времена на икономически спад. Опитът в САЩ показва, че чрез субсидирана заетост могат да бъдат постигнати добри резултати, въпреки, че конструирането на програмите и реализирането им на практика е предизвикателство за правителствата. В САЩ проблематиката за ефективността на субсидираната заетост също както и в Европейския съюз предизвиква дебати. Голяма част от реализираните програми по субсидирана заетост комбинират както трудова дейност така и дейности по придобиване на допълнителни умения и квалификации. Интересно е, че в направени наскоро изследвания се установява, че програмите нямат отчетливо значение спрямо безработицата в по-дългосрочен период. По-скоро вниманието се насочва към други социално значими резултати които се постигат чрез тези програми, като значителното ограничаване (над 10%)²⁹¹ на рецидивизма най-вече сред мъжете излезли наскоро от затвора. Позитивните ефекти се свързват и с факта, че дори и лек спад при броя на рецидивистите води до осезаеми ефекти за бюджета поради високите разходи за издръжка

²⁹⁰ Reducing poverty and economic distress after ARRA, Clifford M. Johnson, Amy Rynell, and Melissa Young, The Urban Institute

²⁹¹ Bloom, Dan. 2009. "The Joyce Foundation's Transitional Jobs Reentry Demonstration: Testing Strategies to Help Former Prisoners Find and Keep Jobs and Stay Out of Prison." Policy Brief. Chicago: Joyce Foundation.

на затворниците и за осигуряване на обществения ред.²⁹²

Зад океана се приема , че субсидираната заетост може да заеме важна роля в държавната социална политика при лицата които срещат трудности при наемане на трудов договор. Установени са положителни резултати спрямо повишаването на пригодността за работа, но главно при жените и само при отделни модели на субсидирана заетост комбиниращи обучение и трудова дейност, която е сходна с дейност от реалния сектор²⁹³. Именно за това в САЩ се счита, че е важно да се развият и тестват нови модели на програми за субсидирана заетост които да доведат до по-отчетливи и устойчиви резултати за по-широк кръг от хора, включително и обезкуражени мъже.

В България държавната политика по отношение на пазара на труда се реализира посредством Националния план по заетостта, който е в съответствие с поетите ангажименти на страната по отношение на Стратегията на ЕС Европа 2020 и мерките включени в Националната програма за реформи 2011 – 2015г. В плана се отчита, че провежданите активни политики по заетостта имат ограничено, а често и спорно въздействие върху процесите на ускоряване на икономическото оживление. Въпреки това се счита, че осигуряването на обучение и субсидирана заетост на най-уязвимите групи от безработни е същевременно социална закрила и социално включване за тези групи. Същевременно ангажираните в такива програми се насърчават да придобиват нови компетенции, знания и умения с което се повишава тяхната пригодност за заетост. Тук се очертава ролята на субсидираната заетост като инструмент в борбата с бедността и социалното изключване²⁹⁴.

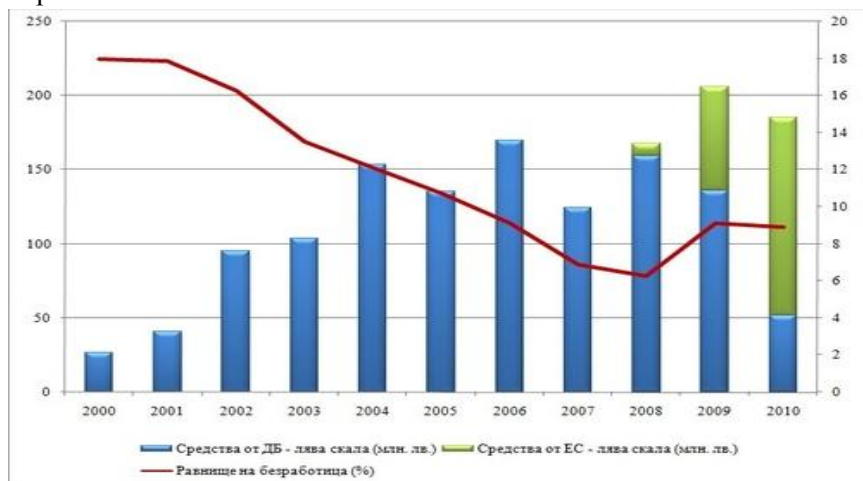
В националната програма за реформи са предвидени 250,5 млн.

²⁹² Transitional Jobs: Background, Program Models, and Evaluation Evidence, Dan Bloom, 2010

²⁹³ Kemple, James J., and Cynthia J. Willner. 2008. Career Academies: Long-Term Impacts on Labor Market Outcomes, Educational Attainment, and Transitions to Adulthood. New York: MDRС

²⁹⁴ Благойчева, Хр., Монетарната бедност в България(измерения и социална защита) Фабер, 2011 г.

евро за активни мерки по заетостта²⁹⁵ за периода 2012-2015 г. Реализирането на предвидените мерки и изразходването на посочените суми се свързва със очаквания за дългосрочни положителни ефекти върху пазара на труда. Опасенията спрямо ефективността на тези държавни разходи се пораждат от опита който има до момента страната със програмите за субсидирана заетост(фиг.2), а и критиките които се отправят от страна на Европейската комисия.



Фиг.2. Коефициент на безработица и разходи за активни политики по заетостта в периода 2000-2010 г.

Източник: МТСП, ИПИ

От 2000 г. насам се реализира нарастване на разходите за активни политики по заетостта, което е съпътствано и с намаляване на безработицата до 2008г. Важно е да се отбележи, че в периода 2003-2008 г. БВП нараства със средно 5% годишно, което от своя страна води до намаление на безработицата. За този период не може да се твърди, че тя намалява заради мерките на правителството. Така например, в предходни програми за субсидирана заетост в

²⁹⁵ ЕВРОПА 2020: Национална програма за реформи, Министерство на финансите, април 2012

периода 2004-2006 г. са взели участие над 300 000 души и въпреки изразходваните над 350 млн. лв., ефектът върху трайната заетост е много нисък: едва 0,27% или 800²⁹⁶ човека са се устроили на първичния пазар на труда след програмата. Това означава, че са изразходени приблизително по 440 хил. лв за всяко едно лице реализирано на пазара на труда след края на програмата. Това налага мнението, че програмите за субсидирана заетост струват изключително скъпо, не са неефективни и имат краткосрочен ефект.

Друг съществен проблем е липсата на критерии за оценка на ефективността на програмите по отношение на продължителността на заетостта и реализацията на участниците на първичния пазар на труда. В общия случай, след прекратяването на конкретната програма за заетост, се закрива и съответното работно място. Липсата на дългосрочен ефект е и основна критика от страна на Европейската комисия²⁹⁷.

Друг съществен недостатък е неподходящата целенасоченост. Въпреки, че ниската икономическа активност е една от причините за недостатъчна заетост в България, мерките които са предвидени за лицата над 50 годишна възраст обхващат едва хиляда души. Следва да се отбележи, че в страните от EU10, където е и България, нивото на заетост сред лицата в възрастовите групи 55-59 г. и 60- 64 г. (особено за жените) е с приблизително 10 процентни пункта по-ниско спрямо страните от EU15. Счита се, че най-значително въздействие върху нивата на безработица би имало активизирането на тези възрастови групи тъй като те представляват значителен дял от работната сила. Като пример се прилага опитът на Полша, където със спадането на безработицата сред тази възрастова група със 10% се увеличава общата заетост със 0.4 процентни пункта. За сравнение при спадане на безработицата във възрастовата група 30-35г. също с 10%, общата заетост би се повишила едва със 0.15

²⁹⁶ ДОКЛАД за резултатите от извършен одит на дейността по Национална програма „От социални помощи към осигуряване на заетост” в Министерство на труда и социалната политика за периода от 01.01.2004 г. до 31.12.2006 г.

²⁹⁷ Оценка на националната програма за реформи и Конвергентната програма на България от 2011 г. , Европейска комисия, 2011

процентни пункта²⁹⁸.

В заключение може да се каже, че субсидираната заетост е един инструмент с който правителството може да реализира част от своята социална политика, намесата на пазара на труда, а и комбинация от двете едновременно. В зависимост от целите които се поставят би следвало да се съди и за ефективността на реализираните разходи по програмите за субсидирана заетост. От значение е това дали се търси повече социалното въздействие или трайната намеса на пазара на труда. С определянето на водещите цели следва да се конструират подходящите програми, като се имат предвид възможностите за въздействие над отделните групи от обществото.

²⁹⁸ Europe 2020, The Employment, Skills and Innovation Agenda A World Bank Technical Note, March 2011

ПРОЗРАЧНОСТТА ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА КОНЦЕСИОНЕРИТЕ

Ас. Галина Събчева
Икономически университет – Варна

Прозрачността на финансовите отчети е широко дискутирана тема в световен мащаб. В България актуалност ѝ придава все по-мощно функциониращата международна Инициатива за прозрачност на добивната промишленост (Extractive Industry Transparency Initiative - EITI). Членството на страната в Европейския съюз (ЕС) и преминаването на публичните дружества към Международни стандарти за финансово отчитане (МСФО) като база²⁹⁹ за изготвяне и представяне на техните финансови отчети, поставят въпроса за прозрачността с нова острота пред българските предприятия и в частност, тези, осъществяващи добив на природни богатства.

Целта на настоящия доклад се свежда до изследване на възможностите за осигуряване на прозрачност на финансовите отчети на концесионер, осъществяващ добив на природни богатства, чрез минимални оповестявания, свързани с правата за добив на природни богатства. Постигането на тази цел може да се осигури чрез следните задачи: 1) изясняване на понятието „прозрачност“, когато основната дейност на предприятие е свързана с добив на природни богатства, и 2) обобщаване на основните тенденции за осигуряване на отраслова прозрачност в добивната промишленост.

Една от най-популярните и дискутирани понастоящем, с оглед на предложените промени³⁰⁰ в нея, е Директива 2004/109/ЕО

²⁹⁹ Вж. Свраков, А., „Приложима счетоводна база – натрапено понятие или липсващата ни концепция за счетоводството?“, Счетоводна политика № 7-8, 2005, сс.3-16

³⁰⁰ СОМ (2011) 683 Предложение за Директива на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Директива 2004/109/ЕО относно хармонизиране изискванията за прозрачност по отношение на информацията за издателите, чиито ценни книжа са допуснати за търгуване на регулиран пазар и Директива

(Директивата за прозрачност)³⁰¹. Според мотивите за приемането ѝ, защитата на инвеститорите и ефикасността на финансовия пазар се подобряват в резултат на предоставянето на точна, изчерпателна и навременна информация за издателите на ценни книжа, което от своя страна изгражда доверие у инвеститорите. За тази цел емитентите е необходимо да осигурят прозрачност чрез редовен информационен поток³⁰². Разбирането за прозрачност³⁰³ дава основание да се твърди, че **прозрачност на финансовите отчети може да се постигне чрез допълнително въвеждане на минимални задължителни изисквания за оповестяване на достатъчна по обем и качество информация за вземане на икономически решения от заинтересованите лица.** Прозрачността се явява обобщена качествена оценка на информацията от финансовите отчети.

Успоредно с предложенията за промени в Директивата за прозрачност се обсъждат и промени в т. нар. счетоводни директиви³⁰⁴ – Четвърта (1978) и Седма (1983) директива и по-конкретно приемането на директива, която ще ги замени. Основните аспекти на предложението включват и въвеждане на докладди за дейността на предприятията от добивната промишленост и дърводобива от девствени гори по отношение на плащанията към правителствата.

Необходимо е да се изясни мястото на директивите в

2007/14/ЕО на Комисията от 25.10.2011/ Официален сайт на Европейската комисия. Ec.europa.eu. 12.03.2012

³⁰¹ Параграф 1 от Директива 2004/109/ЕО от 15 декември 2004 година на Европейския парламент и на Съвета относно хармонизиране изискванията за прозрачност по отношение на информацията за изда-телите, чийто ценни книжа са допуснати за търгуване на регулиран пазар, и за изменение на Директива 2001/34/ЕО, публикувана в Официален вестник на Европейския съюз бр. L 390 от 31.12.2004 г.

³⁰² Параграф 2 от Директива 2004/109/ЕО

³⁰³ Прилагателното „прозрачен“ означава „... който позволява да се види през него; чист, ясен, бистър; явен, неприкрит“/Български тълковен речник/Официален сайт t-rechnik.info. 12.03.2012

³⁰⁴ СОМ (2011) 684 Предложение за Директива на Европейския парламент и на Съвета за годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия от 25.10.2011/ Официален сайт на Европейската комисия. Ec.europa.eu. 12.03.2012

българското национално законодателство. В Законът за нормативните актове³⁰⁵ директивите на ЕС не са посочени като нормативен акт. Предвидено е в случаите, когато е необходимо да се приемат мерки на национално ниво, във връзка с прилагане на европейското законодателство или международни договори, издаване на нормативен акт. С директива се определят цели, които държавите-членки трябва да постигнат със средства по свой избор, като националните законодателни органи трябва да приемат акт за транспониране на директивата в националното законодателство, който адаптира националното законодателство към поставените цели. Това е официално приет текст, който интегрира разпоредбите на директивата в националния правен ред³⁰⁶. Нормативният акт, който транспонира европейското законодателство по отношение търговията с ценни книжа на регулиран пазар и който трябва да осигури прозрачност на пазарите на финансови инструменти е Законът за публично предлагане на ценни книжа (ЗППЦК)³⁰⁷.

Прозрачността на финансовите отчети може да се разглежда в по-широк аспект, независимо от отрасловата принадлежност на предприятието. В този случай тя ще се влияе от множество фактори. Оповестяванията във финансовите отчети, които осигуряват прозрачност, в едно от най-значимите изследвания, Р. Бушман и А. Смит³⁰⁸ означават с понятието „корпоративна прозрачност”, която дефинират като „популяризиране на подходяща, надеждна информация за периодичните резултати, финансово състояние,

³⁰⁵ Закон за нормативните актове, Обн. ДВ. бр.27 от 3 Април 1973г., посл. изм. и доп. ДВ. бр.46 от 12 Юни 2007г. По смисъла на този закон нормативни актове са: закони и кодекси, издадени от органите, предвидени от Конституцията, или от закон; приети с постановления на Министерски съвет правилници, наредби или инструкции; наредби, издадени от Общински съвет; регламенти на ЕС. Ако нормативен акт противоречи на регламент се прилага регламента, т. е. регламентите на ЕС са нормативни актове от по-висока степен.

³⁰⁶ Директиви-дефиниции/ Официален сайт на Европейската комисия. ec.europa.eu. 08.03.2012

³⁰⁷ Закон за публично предлагане на ценни книжа, Обн. ДВ бр. 114 от 30 декември 1999, посл. изм. и доп. ДВ бр. 77 от 4 октомври 2011, § 1в т.6 от Допълнителните разпоредби въввжежда Директива 2004/109/ЕО.

³⁰⁸ Bushman, R., A. Smith, “Transparency, financial accounting information and corporate governance”, *Economic policy review*, Vol. 9 № 1, 2003, pp. 65-87

инвестиционни възможности, управление, стойност и риск на публично търгуваните компании”. Тези фактори са предмет на техни изследвания, изведени при разработването на рамка за характеризирание и оценка на корпоративната прозрачност на национално равнище, въз основа на количествени показатели, анализирани за 46 отделни страни на всички континенти³⁰⁹. Последните най-общо могат да бъдат представени в следните групи³¹⁰:

1) Корпоративни оповестявания, които включват показатели за финансово-счетоводни оповестявания, управленски оповестявания, своевременност на оповестяването, счетоводни политики, достоверност на оповестяването и други;

2) Информационно разпространение, което се оценява чрез показатели за проникване и собственост на медиите; и

3) Получаване на информация и комуникации, което се оценява чрез показатели за пряко и непряко предоставяне на информацията и търговското законодателство.

Подобни изследвания могат да представят обща оценка на прозрачността във финансовите отчети на големите компании от дадена страна, листвани на фондовата борса в сравнителен аспект с други страни. Тази обща оценка не дава представа за отрасловата принадлежност на компаниите, често не може да обхване всички листвани компании, както и не може да отрази различията в базите за изготвяне и представяне на финансовите им отчети. Икономическата значимост на изследването се свежда основно до изграждане на система от показатели, най-вече свързаните с корпоративните оповестявания, които могат да бъдат анализирани.

Прозрачността на финансовите отчети на предприятията от добивната промишленост, може да се разглежда като комплексно понятие, доколкото е възможно да бъдат разработени **обща отраслини норми**, и в този смисъл да бъде диференцирана в

³⁰⁹ Bushman, R., J. Piotroski, A. Smith, “What determines corporate transparency?”, *Journal of accounting research*, Vol. 42 № 2, 2004 pp. 207-252, което изследване датира от 2001 г.

³¹⁰ Bushman, R., A. Smith, “Transparency, financial accounting information and corporate governance”, *Economic policy review*, Vol. 9 № 1, 2003, pp. 65-87

следните няколко аспекта:

1) прозрачност, осигурена от приложимите счетоводни стандарти чрез минимални задължителни изисквания за оповестяване;

2) прозрачност на финансовите отчети на предприятията, допуснати за търговия на регулиран пазар, осигурена чрез наличието на минимални задължителни изисквания за оповестяване на съответния регулиран пазар (изисквания на фондова борса и/или комисия по ценни книжа);

3) прозрачност, осигурена от минимални задължителни нормативни изисквания за оповестяване на национално равнище.

Приложимите счетоводни стандарти, които са база за изготвяне и представяне на годишните финансови отчети на предприятията в България, обхващат:

1) Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП), в сила от 01.01.2008 г., в значителна степен хармонизирани с МСФО в редакцията им от 2005 г., Четвърта и Седма директива на ЕС и някои национални особености.

2) МСФО се прилагат от всички останали предприятия³¹¹ във вида в който са публикувани с Регламент в Официалния вестник на Европейския съюз и имат пряко въздействие в България, с изключение на: предприятията, които отговарят на количествените критерии в чл. 22 б от Закона за счетоводството³¹²; новообразуваните предприятия и/или предприятията, които не прилагат МСФО по избор; предприятията, които са в производство по несъстоятелност или ликвидация прилагат национален стандарт, приет от Министерски съвет; счетоводни стандарти за бюджетните предприятия, утвърдени от министъра на финансите.

Минимални задължителни изисквания за оповестяване по отношение на предприятията от добивната промишленост са предвидени в НСФОМСП, доколкото съществуват изисквания за

³¹¹ Чл. 22 а от Закон за счетоводството

³¹² Закон за счетоводството, Обн. ДВ. бр.98 от 16 Ноември 2001г., посл. изм. и доп. ДВ. бр.99 от 16 Декември 2011г.

концесии³¹³. Съгласно общите изисквания на СС 38 Нематериални активи, в който концесионните права са самостоятелна класификационна група нематериални активи, е необходимо да бъдат оповестени³¹⁴: счетоводни политики относно първоначално признаване и оценяване, оценяване след първоначално признаване, последващи разходи и т. н.; балансови стойности на нематериалните активи с ограничения върху правото на собственост, временно извадени от употреба, напълно амортизирани, чужди и т. н. В МСФО все още изисквания за оповестяване на подобни права или дейности не са предвидени в самостоятелен стандарт. Последните обсъждания на проект за „Добивна дейност”³¹⁵ завършиха с преустановяване за момента на работата по проекта. Според някои от получените становища отчитането и оповестяването на добивна дейност, поставено в самостоятелен МСФО, е в несъответствие с философията на Съвета за разработване на принципно-базирани и не отраслово-определени стандарти. Подчертава се също, и че в предложенията на проекта не са включени някои значими въпроси, като например³¹⁶: 1) споразумения за споделяне на риска и прехвърляне, като договори за обогатяване/изхбяване (farm-in/farm-out agreements), договори за съвместно производство (production sharing agreements); 2) затруднения при прилагане на МСФО за активи, които са свързани едновременно с разработване и добив (две отделни фази от добивната дейност) като разходи за разрязване на земната кора³¹⁷ и изчисляване на „стойност в употреба” по

³¹³ Съгласно изискванията на националното законодателство права за добив на природни богатства се предоставят на предприятие след възлагане на концесия за добив съгласно Закона за концесиите

³¹⁴ Параграф 10 от СС 16 Нематериални активи, Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, Обн. ДВ. Бр. 30 от 7 Април 2005г., изм. ДВ. бр. 86 от 26 Октомври 2007 г., в сила от 01.01.2008 г.

³¹⁵ Discussion paper “Extractive activities”, April 2010/ Официален сайт на Съвета по Международни счетоводни стандарти. Iasb.org. 13.03.2010

³¹⁶ Staff paper “Extractive activities: Project scoping alternatives identified by respondents”, October 2010/ Официален сайт на Съвета по международни счетоводни стандарти. Iasb.org. 13.03.2012

³¹⁷ На 19.10.2011 Комисията за разяснения на МСФО публикува КРМСФО 20 Разходи за разрязване в производствената фаза на повърхността на мина (IFRIC 20 Stripping costs in the production phase on surface mine). Това разяснение вече е

смисълва на МСС 36 Обезценка на активи; 3) отчитане на правителствените налози (например данъци/ такси за наем на ресурси, възнаграждения, договори за съвместно производство); 4) отчитане на подземни и надземни остатъци от нефт и газ. Проекта е прекратен, без решение кога ще бъде включен в програмата на Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС). Това, за предприятията, които осъществяват добив на природни богатства и прилагат като база за изготвяне и представяне на своите финансови отчети МСФО, означава да прилагат общите изисквания и принципи към качеството на информацията във финансовите отчети.

Базата за изготвяне и представяне на финансовите отчети на компаниите се променя. В НСФОМСП до това ще доведат промените в счетоводните директиви. През юли 2011 г. СМСС предложи публична консултация по приемането на работна програма за следващите три години³¹⁸. В предложенията за проекти са включени „Отчитане страна-по-страна”, мотивиран от промените в Закона Дод-Франк в САЩ и проедложенията за промени в европейските директиви; проекти „Добивна дейност”³¹⁹ и „Нематериални активи”³²⁰, които според получените 245 становища са от значение предимно за инвеститорите. Предложените проекти, чието обсъждане предстои според момента на включването им в програмата имат различен приоритет, оценен според получените становища – висок, среден или нисък. Тези оценки могат да бъдат представени по следният начин³²¹:

включено в програмата за одобрение на Европейската комисия и се очаква да получи одобрение през третото тримесечие на 2012 г. и да влезе в сила от 01.01.2013 г.

³¹⁸ Request for views - Agenda Consultation 2011/ Официален сайт на Съвета по международни счетоводни стандарти. iasb.org 15.03.2012

³¹⁹ Според първоначалния проект предприятията, осъществяващи добив на природни богатства, бе предвидено да оповестяват своите плащания за получените права, а самите права да признават и представят в своите финансови отчети като нематериален актив.

³²⁰ Още при коментарите по проекта „Добивна дейност” се обсъжда и възможността третирането на права за добив да бъдат включени в проекта „Нематериални активи”.

³²¹ 2011 Agenda consultation : Comment letter summary – priorities of standards-level projects/ Официален сайт на Съвета по международни счетоводни стандарти.

Таблица 1

Приоритет на проекта

Проект	Общ брой на становищата по проекта	В това число с приоритет:		
		Висок	Среден	Нисък/ отстраняване
„Добивна дейност”	62	31	10	21
„Отчитане страна-по-страна”	53	3	0	50
„Нематериални активи”	54	19	12	23

Уточнява се, че проектът „Добивна дейност” остава сред тези с висок приоритет, но е отраслово ориентиран, и няма да бъде цел на отделен МСФО, а ще се разглежда като част от проекта „Нематериални активи” след като приключи работата по промените в Концептуалната рамка, която не е включена в нито един от приетите регламенти от ЕС.

Директивата за прозрачност³²² препоръчва държавата-членка да насърчава издатели на ценни книжа, осъществяващи дейности в добивната промишленост, да оповестяват в своите финансови отчети плащанията в полза на правителството, както и прозрачността на тези плащания. Подобни отраслово насочени изисквания за оповестяване в България не съществуват в нормативните актове, издадени въз основа на ЗППЦК от Комисията по финансов надзор (КФН), както и в изискванията на Българската фондова борса (БФБ) за допускане до търговия на регулиран пазар.

Допускането до търговия с ценни книжа на регулиран пазар често е свързано с минимални задължителни изисквания за оповестяване с отраслов характер, които са изискване (необходимо условие) за допускане до търговия на съответния пазар. В световен мащаб подобни изисквания се създават от национални комисии по ценни книжа или от самите фондови борси. Значението на добивният отрасъл за глобалните финансови пазари и компаниите,

Iasb.org. 15.03.2012

³²² Параграф 14 от мотивите за приемане на Директива 2004/109/ЕО

които се обхващат от изискванията за оповестяване на комисията по ценни книжа на САЩ, могат да бъдат представени по следният начин³²³:

Таблица 2

Добивният отрасъл на финансовите пазари

Борса/ Борсова група	Листвани компании						
	Общ брой	В т.ч. от добивната промишленост				Прилагащи правилата на САЩ	
		Брой	Дял в паз. капита лиз. на борсат а в %	Дял в общата отраслов а паз. капитали з.	Брой	Дял в отрас ъла в %	
Американски борси (3)	5030	503	17.68	32.67%			
Дойче Бьорзе – Франкфурт	-	2083	N. A.	11.10%	279	13.39	
TSX Торонто (TMX Груп)	3894	543	41.95	10.08%	106	19.52	
Група на лондонската фондова борса (Лондон и Италия)	2918	363	23.63	9.27%	17	4.68	
Австралийска фондова борса	2019	1041	32.22	4.96%	15	1.44	
Шанхайска фондова борса	921	86	15.95	4.83%	2	2.33	
Йоханесбургска фондова борса	400	75	43.84	4.28%	9	12	
Национална фондова борса Индия	1615	153	28.72	4.20%	0	0	
BM&FBOVESPA Бразилия	377	91	20.85	3.33%	27	29.67	
NYSE Euronext ³²⁴	1133	88	8.64	2.72%	29	32.95	
Хонконгска борса	1463	104	9.49	2.69%	5	4.81%	
Руска MICEX	249	57	25.05	2.61%	3	5.26%	
Група на фондовите борси Токио	2281	84	5.25	2.10%	1	1.19	
Шензенска фондова борса	1352	79	11.27	1.71%	0	0	
Борса Осло	241	69	55.86	1.54%	3	4.35	
Корейска фондова борса	1810	68	10.73	1.33%	0	0	
NASDAQ OMX Nordic ³²⁵	768	40	3.14	0.31%	3	7.5	

³²³ Voorhees, D., Extractive sector companies listed on global stock exchanges revisited, October 2011, Briefing on Revenue watch institute – по данни от Август 2011 г./ Официален сайт на Институт за наблюдение на приходите. Revenuwatch.org 13.03.2012

³²⁴ Борсово обединение, обхващащо борси от САЩ и Европа: Амстердам, Брюксел, Париж, Лисабон, Ню Йорк.

SIX ³²⁶ Швейцарска фондова борса	280	16	1.75	0.24%	5	31.25
Бомбайска фондова борса	5086	133	0.17	0.24%	0	0
BME Испански фондови борси ³²⁷	3281	2	N. A.	0.00%	0.	N. A.
Общо:	-	5678	-	100.00%	504	-

Значителният дял на компаниите, извън американските фондови борси, които прилагат правилата на Американската комисия по ценни книжа е показател за качеството и прозрачността, което осигуряват тези правила на листваните компани, при липсата на други алтернативни изисквания за допускане до търговия на съответния пазар. Основен недостатък се явява ограниченият брой компании – само допуснатите за търговия на регулиран пазар, които са задължени да прилагат тези изисквания за оповестяване, независимо от качеството, което осигуряват.

Нормативно уредени изисквания за оповестяване с отраслова насоченост в България не са регламентирани. Освен като инициатива за прозрачност на национално равнище, изискване на ЕС, насоки за оповестяване могат да бъдат въведени и в резултат от изпълнение изискванията на EITI, което от своя страна е свързано с доброволно членство на страната в инициативата. Със създаването на EITI през 2003 г. са възприети някои основни принципи, които следва да съдействат за повишаване на прозрачността на плащанията и приходите в добивния сектор. От 2005 г. участниците одобряват като критерии **минимални изисквания за оповестяване**, които обхващат³²⁸: 1) редовно публикуване на всички плащания за нефт, газ и минодобив от компаниите на правителствата и всички приходи, получени от правителствата от компании, осъществяващи добив на нефт, газ и минодобив, на общодостъпни места, по разбираем начин; 2) когато одит не е

³²⁵ Копенхаген, Хелзинки, Исландия, Стокхолм, Талин, Рига, Вилнюс

³²⁶ Swiss Infrastructure and Exchange – Водещата швейцарска фондова борса

³²⁷ Мадрид, Билбао, Барселона, Валенсия

³²⁸ Extractive activity transparency initiative: EITI Rules, 2011 edition, EITI International, Oslo/ Официален сайт на Инициативата за прозрачност на добивната промишленост. Eiti.org. 13.03.2012

извършен, плащанията и приходите са предмет на надежден, независим одит, извършен в съответствие с международните одиторски стандарти; 3) плащанията и приходите са одитирани от независим администратор, прилагащ международните одиторски стандарти и становището на администратора се публикува, включително констатираните несъответствия; 4) подхода следва да се прилага за всички компании, включително държавните; 5) гражданското общество е активно ангажирано като участник в проектирането, мониторинга и оценката на този процес и допринася за обществения дебат; 6) за всичко по-горе от правителството на приемащата страна се разработва обществен, финансово устойчив план за работа, с помощ, когато е необходимо от международните финансови институции, включващ измерими цели, график за изпълнение и оценка на потенциалните ограничения по отношение на капацитета. Така разработените критерии следва да бъдат поетапно въведени във всяка страна, която иска да участва в ЕІТІ, чрез транспониране в националното ѝ законодателство.

Към настоящия момент ЕІТІ, създадена с цел да се намали корупцията като се повиши прозрачността в страни, богати на природни ресурси, в които 3,5 милиарда души от населението на Земята живеят в изключителна бедност, набира все по-широка популярност. Инициативата е в основата на приетите в САЩ промени в закона Дод-Франк от юли 2010 г. По този начин Конгресът въведе изискването публично търгуваните компании, регистрирани от Комисията по ценни книжа, публично да отчетат какви суми заплащат на правителства за добив на нефт, газ и минерални ресурси страна-по-страна и проект-по-проект. Проекта за промени в директивите на ЕС по отношение на прозрачността и предложените корекции за оповестяване изразяват нагласата за въвеждане на сходни изисквания от Европейската комисия, като успоредно отразяват и подкрепа към Инициативата. Това от своя страна ще постави страните-членки пред необходимостта да транспонират тези изисквания в своите национални законодателства.

От всичко гореизложено може да се обобщи, че промените,

които неминуемо ще последват в НСФОМСП след промените в директивите, както и непрекъснатите промени, които настъпват в МСФО от една страна илюстрират стремежа към хармонизиране на базата за изготвяне на финансовите отчети към промените в икономическата среда. От друга страна честите промени са индикатор за нестабилност в счетоводната база, независимо дали тя е нормативно определена или се прилага по избор от предприятието. Тенденциите са промените в базите за изготвяне и представяне на финансовите отчети да продължат. По отношение на Българските предприятия – концесионери, които осъществяват добив на природни богатства, независимо дали търгуват или не на регулиран пазар, **въвеждането на минимални задължителни правила за оповестяване ще бъде в резултат от промените в базата за изготвяне на финансовите отчети**, доколкото национални отраслови регулации не се обсъждат. Стремежът към прозрачност на финансовите отчети се очертава като тенденция в световен мащаб. Тази тенденция се налага ще бъде транспонирана (въведена) за българските предприятия от добивния отрасъл. Това логично повдига въпросът „Осигурява ли формалното спазване на транспонирани изисквания прозрачност на финансовите отчети?“.

ПРОЦЕСИ НА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРСКИЯ ТРУДОВ ПАЗАР СЛЕД 1989 г.

Гл. ас. Диян Димитров
Икономически университет - Варна

Настъпилите в края на 1989 г. политически процеси в страната и последвалите ги социално-икономически промени след 1990 г. предпоставят процесите на реинституализация на един вече свободен, конкурентен трудов пазар.

Съществуващият до 1989 година социално-политически модел на развитие на българското общество налага формата на монопсонен трудов пазар, базиран на принципа на пълната трудова заетост, осигурявана с административни средства. Държавата в лицето на различните ѝ органи се явява основен, а в повечето сектори и единствен купувач (работодател). Политиката на пълна заетост и изключително високата степен на централизирана регулация са свързани не само с регламентация на формите и нивата на заплащане, условията на труд, договаряне и осигуряване и т.н., но и с поддържането на специфични миграционни бариери, които играят ролята на механизми за алокация на работната сила. Всичко това води до ограничаване на възможностите за свободно договаряне от страна на продавачите на трудовия пазар и до изкривяване на основни пазарни принципи (договореност и еквивалентност) при наличието на ограничения на свободния избор за всяка една от страните.

Налице са някои от основните институции на трудовия пазар, като тяхната функция е да гарантират нормалното действие на заложения модел – трудово законодателство, професионални съюзи, образователна и осигурителна системи и др. подобни.

Именно от тази гледна точка представлява особен интерес *липсата* на разглеждане на въпроса за *трудова пазар*, а само за *труд* в социологическата литература до 1989 г. Ако за периода до 1990 г. това е обусловено главно от политически причини (съобразяване с

наложената идеологическа линия, отразяваща съществуващия модел на трудови отношения), то остава неясно отсъствието на яснота при последващото разглеждане на проблема. Веднага след 1990 година в литературата се появи не само понятието за *трудов пазар*, но и тясното му обвързване с не твърде ясен модел на бъдещо развитие на страната, обобщен под понятието *пазарна икономика*, без да е изяснен въпросът за съществуването на трудов пазар и преди 1990г. Идеята за „преминаване от централизирано управление на работната сила към пазар на тази сила“³²⁹ успя да се наложи като *достатъчната* обяснителна схема за същността на протичащите процеси. Отправна точка при подобно разглеждане на проблема най-често е реализирането на някакъв модел на трудов пазар, който да е адекватен на актуалната пропазарна икономическа ориентация на страната и нейното пълноправно и пълноценно членство в Европейския съюз.

Слабостите на подобен подход могат да бъдат разгледани от изследователска гледна точка като отнасящи се до проблемите, свързани с *преходния* характер на протичащите процеси, т.е. остава неизяснен въпросът за *приемствеността* между двата модела на социално-икономическо развитие на България *до* и *след* 1989 година. Утвърденото в научната литература и всекидневна практика понятие, с което се обобщава случващото се в страната е „*преход*“. Следователно, поне от научна гледна точка, е изключително важно да се изясни и прецизира *от* какво *към* какво състояние преминава страната. По отношение на изходящото състояние, ако се мине отвъд общите формулировки от типа „социалистическа, регулирана, командно-административна икономика“ versus „свободна, нерегулирана пазарна икономика“, лесно се открива тяхната медийно-пропагандна, но не и познавателна натовареност. Това оставя открит въпросът за същността на *конкретните модели* на развитие на България преди и след 1990 година. Ако за *изходящия* модел могат да бъдат изведени определени характеристики, то за

³²⁹ Спасов, К. Регулиране пазара на работната сила, Проблеми на труда, 5/1991, с. 3.

входящия това е трудно да се направи, тъй като на политическо ниво все още не е постигнато съгласие какъв да бъде той.

От тази гледна точка е и неприемливо акцентирането върху *появата* на трудов пазар в България след 1990 г. Преходът и промяната са винаги свързани с реално съществуващи обекти, преминаващи през съответни трансформации. В конкретния случай става дума за това *какъв е бил* социалният обект „трудова пазар“ в България *до* и в *какъв* се превръща след 1989г., т.е. е неприемливо да се разглежда *появяването* му от някакъв социален вакуум.

Промяната на социално-политическия модел води до промяна и на вида трудов пазар. В този смисъл и процесите, които се наблюдават, са основно на реинституционализация и институционална промяна, тъй като формалната институционална структура на трудовия пазар се запазва, като се допълва и развива по отношение на променящите се цели, задачи и функции, налагани от променящите се социални условия. Проблемът, който се наблюдава е свързан с факта, че тази реинституционализация и институционална промяна са свързани с реализацията на един неясен и идеологически недефиниран *индустриален* модел на развитие, губещ все повече актуалността и адекватността си на фона на глобалните социални процеси. Ускоряването през 1990-те години на процесите на глобално *постиндустриално* развитие не само поставя качествено нови проблеми пред обществото, но засилва и ефекта на съществуващите стари. Това е един от основните катализатори на задълбочаващата се криза в българското общество през последните години.

За да се разбере дълбочината на този проблем трябва да се проследи по-общата картина на социално-икономическо развитие на България в годините след 1989 г. Развитието на трудовия пазар винаги може и трябва да се разглежда от поне две взаимно допълващи се гледни точки – в качеството му на един от основните фактори за общественото развитие и като резултат от това развитие. В първия случай се има предвид, че трудовият пазар не е само *един* от факторните пазари в една икономика, а се разглежда и в неговата ключова, свързваща останалите елементи в процеса на

определяване на роля. Втората гледна точка изразява двойствената, синтетична същност на този пазар не само като причина, но и като следствие на действащия в дадено общество модел на развитие. В тази си роля трудовият пазар най-точно отразява цялото многообразие от икономически, политически, културни, нормативни и психологически компоненти на този модел, както и различните вътрешни и външни влияния, на които е подложен в своето развитие.

Обективното и емпирично обосновано (поне от статистическа гледна точка) проследяване на развитието на трудовия пазар в България и процесите на неговата (ре-) институционализация през визирания период се изправя пред две основни и взаимосвързани пречки. На първо място е липсата на *ясно дефиниране* на модела на развитие на страната (извън общите и обтекаеми политически лозунги и платформи)³³⁰. Това неизбежно води до втората пречка – липсата на адекватна на реално протичащите процеси, а оттам и качествена статистическа информация за случващото се в страната като цяло и на трудовия пазар, в частност.³³¹ Тъй като в случая става дума за изследване на *институционалното* състояние на част от българската обществена система, липсата на адекватна и пълна

³³⁰ “Един от най-неприятните аспекти на ситуацията в съвременна България е непредсказуемостта на нейното бъдеще. Неяснотата на социално-политическите перспективи е пряк резултат от неопределения характер на протичащия в страната преход.” Dimitrov, D., A. Krasteva “Europe and the constituting of modern Bulgaria” in *State Building in the Balkans – Dilemmas on the Eve of the 21st Century*, edited by S. Bianchini and G. Schopflin, Longo Editore Ravenna, 1998, p. 123

³³¹ Достатъчно е да се провери състоянието на официалните данни за страната в годишниците на Националния статистически институт (НСИ) за периода от 1989 година насам. Структурата на събираните данни, както и промяната на използваните методологии и методи на събиране и отчитане на данните правят практически невъзможно адекватното и достоверно сравняване и анализ на данни за целия визиран период (виж www.nsi.bg). Обобщените данни за пазара на труда, предлагани от Агенцията по заетостта към Министерството на труда и социалната политика обхващат периода от началото на 1995 година до сега, т.е. липсва обобщена и верифицирана информация за първите 5 години от работата на основната за страната институция, занимаваща се с процесите на този пазар (виж www.az.government.bg, последно посещение на сайта – февруари 2012 г.). Виж също Белева, И., Р. Джекмэн, М. Ненова-Амар в *Безработица, структурна перестройка на икономиката и рынок на труда в Восточной Европе и России*, ИНФРА-М, Москва, 1995, с.241;253.

информация може да се разглежда и използва като симптом, а оттука и като индикатор за състоянието на обществената система като цяло, и на нейните институции в частност.

Ситуационният анализ на развитие на отношенията на българския трудов пазар през годините на т. нар. “преход” очертава една парадоксална на пръв поглед картина. От една страна имаме изключително бързо протичащи процеси на социална промяна, базирани в голяма степен на отхвърляне (предимно на политическо ниво) на съществувалия до 1989 г. модел на обществена организация и управление. От друга страна, поради липсата на конкретност на потенциалния нов модел на развитие става практически невъзможно изграждането на изцяло нови, адекватни на променените социални условия и потребности институции. При това те трябва да хармонизират функционирането си не само във вътрешнодържавен план, но и по отношение на една динамична и все по-значима външно-политическа и -икономическа среда. Неконгруентността на съществуващите в страната норми спрямо класическите и традиционни пазарни и демократически институции, съществуващи в страните, които най-често се приемат като модели за развитие на България ни поставя пред дилемата: внасяне или еволюционно развитие на институциите.

Липсата в определени моменти на отработени и гарантирано санкционирани от официалните институции на държавата свободни пазарни отношения лесно се компенсира с вече познатите от периода преди 1989 година социални мрежи от връзки между различни икономически и не-икономически субекти. Както се оказва, това явление или модел на развитие и регулиране на чисто стопански отношения не е нещо уникално за България, а е познато и при други страни, предимно от източна Европа³³². В период на

³³² Олейник, А. Н. Институциональная экономика. ИНФРА-М, Москва, 2000, с. 213, 285 – 289. Особено интересен е примерът за “мрежова” (networking) институционалност в южните райони на Италия, както и разглежданото “предприятие от преходен тип”, характеризиращо се с: “размитост на границите между частна и държавна собственост; размитост на организационните граници на предприятието; несъвпадение на формалната и реалната структури на собственост” (с. 285-286). Виж също анализа на Световната банка върху тези процеси в Transi-

сериозно реструктуриране на националната икономика, съпътствано от промяна на собствеността върху не малка част от стопанските активи и закриването на различни стопански субекти, нивото на транзакционните разходи нараства, като често се допълва и от невъзможност за оперативно преразпределение на правомощията³³³. Именно използването на такива мрежови регулатори позволява една по-успешна адаптация към динамично променящата се среда, въпреки неадекватността спрямо класическия свободнопазарен модел.

Действието на такъв механизъм се постига обаче на висока социална цена не само заради високите разходи по създаването и поддържането му, но и защото “липсата на официални предпазни механизми за правата на собственост ограничава дейността до персонализирана система на размяна, която може да осигури самостоятелно налагащи се типове договори”³³⁴. Проблемът се разширява и от факта, че най-често институционалната среда на основните производствени структури поддържа тенденцията на забавяне и изоставане³³⁵.

tion – The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union. The World Bank, Washington D.C., 2002, pp. xxiv-xxv, 108-110.

³³³ Класически примери за това от началото на 1990те години включват не само мрежовите начини за справяне с дефицита на суровини и материали, бартерните разплащания между предприятия и търговски организации, както и с персонала, но и “прехвърляне” на отговорността по управлението на някои (предимно държавни и общински) предприятия на синдикалните организации.

³³⁴ Норт, Д. Институции, институционална промяна и икономически резултати. Лик, С., 2000, с. 97

³³⁵ Доста точно описание на реално случилото се в България през 1990те години може да открием при Д. Норт, пак там, с. 98: “Фирмите се създават, за да се възползват от възможностите за печалба, определени от съществуващия набор ограничения. При несигурни права на собственост, слабо прилагани закони, пречки за навлизане и монополистични ограничения максимално увеличаващите печалбата фирми ще имат краткосрочни хоризонти и малък основен капитал, като повечето ще са малки. Най-печелившите дейности може би ще са търговията, редистрибуцията или черният пазар. Големите фирми със значителен капитал ще съществуват само под чадъра на държавната защита чрез субсидии, таarifни протекции и подкупване на държавната администрация – една смесница, която съвсем не води до ефективност на производството.”

Друга предпоставка, генерираща деформации в институционалните процеси на трудовия пазар в страната е фактът, че се запазва зависимостта на стопанската активност от държавната и местна администрация. Тъй като самата администрация се състои от наемни чиновници, по отношение на трудовия пазар те “не действат като собственици в интерес на капитала, а като солидарни наемни работници, които, след като уволнят другите, очакват да бъдат уволнени и самите те”³³⁶. Под претекст за запазване на социалния характер на трудовите отношения се поддържа неравновесността на пазара под въздействие както на администрацията, така и на профсъюзите и работодателските организации, които, особено през 1990-те години, оказват “голям социален натиск и възпрепятстват създаването на нови пазарни механизми”³³⁷.

Комплексността на вътрешните и външни фактори, въздействащи върху развитието на трудовия пазар в страната предпоставя неяснотата доколко реформите засягащи достъпа до капитали, образователната система и увеличаващата се трудова мобилност биха засилили адаптивността на този пазар спрямо динамично променящите се условия. Не случайно още в средата на 1990-те експерти на Световната банка предупреждаваха, че успехът и крайните резултати от прехода зависят в голяма степен (поне от гледна точка на домакинствата) от състоянието на трудовия пазар³³⁸.

В случая с България можем да приемем едно условно разделение на етапите на протичане на институционализацията на трудовия ни пазар *до* и *след* средата на 1990-те години. Първият етап най-общо може да се характеризира като еволюционен – реинституционализиране на съществуващи и развитие на нови институции, отговарящи на промените и променящи се социално-

³³⁶ Икономиката на България днес и утре – книга втора, ИИ към БАН, С., 1992, с. 72

³³⁷ Пак там, с. 72-73. Виж също Белева, И., Р. Джекмън, М. Ненова-Амар в Безработица, структурна перестройка экономики и рынок труда в Восточной Европе и России, ИНФРА-М, Москва, 1995, с.254-246.

³³⁸ Allison, Ch., D. Ringold, Labor Markets in Transition in Central and Eastern Europe 1989-1995, The World Bank, Washington D.C., 1996, p. 29

икономически условия. Вторият етап може формално да се обвърже с ориентирането на страната към кандидатстване за членство и приемането ѝ за член на Европейския съюз, което определя новата тенденция в процесите на институционализация към “внесяне” на норми и тяхното институционализиране. Евроинтеграцията на страната може да се разглежда като катализатор за институционално развитие на трудовия пазар посредством трансформацията на политическите стъпки в институционални промени. Тук трябва да се отчете и важната роля на запазения и в новата конституция на страната социален модел на развитие, адекватен на преобладаващия сред страните членки на ЕС европейски социален модел. Именно реализацията на този модел би трябвало да определя и стратегическата посока на институционално развитие на българския трудов пазар на базата на “четирите стълба” на политическата рамка, предложена от ЕС: подобрена заетост, повишена адаптивност на предприятията и служителите към новите условия на икономическа конкурентност, развитие на предприемачеството и елиминиране на различните неравенства на трудовия пазар³³⁹.

³³⁹ Labor, employment, and social policies in the EU enlargement process: changing perspectives and policy options/ edited by B. Funck, L. Pizzati. The World Bank, Washington, D.C., 2002, p. 3.

СОЦИАЛНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ – ЧАСТ ОТ ЕВРОПЕЙСКАТА ПОЛИТИКА ЗА СОЦИАЛНО СБЛИЖАВАНЕ

Гл. ас. Веселка Георгиева
Стопанска академия "Д. А. Ценов" - Свищов

Социалното сближаване в 21^{ви} век е динамичен процес и важно условие за постигане на устойчиво развитие, социална справедливост и демократична сигурност. Системите за социална защита дават следните предимства по отношение на социалното приобщаване, като: * друг статут на някои от индивидите, различен от този на националния трудов пазар; * необходимост от сериозни действия от страна на държавите-членки за борба с ограничените възможности на отделни неравностойни групи, посредством колективната солидарност, създаване на условия, при които се зачита достойнството на гражданите. В тази връзка е необходимо да се предприемат мерки за подобряване на заетостта на специфичните групи, изпитващи проблеми на пазара на труда, като се проучи потенциалът за създаване на работни места за нискоквалифицирани работници и се намали влиянието на факторите, които пречат за намирането и започването на работа. В близкото минало понятието „социален напредък“ се отъждествява с визия за просперитет, справедливост и свобода. Сега това понятие означава защита на обществото от тенденции на спад, гарантиране на устойчива социална защита и справедливост в рамките на ограничени материални и екологични ресурси, като се избягват необратими ситуации и се осигурява социално равенство на населението.

Една от целите на Обединена Европа е насърчаване на социалното сближаване и солидарността между държавите-членки. В договора за функциониране на Европейския съюз (ЕС),

Консолидиран текст³⁴⁰, чл. 151 декларира, че Общността и страните в нея, осъзнавайки основните социални права, си поставят следните задачи: *насърчаване на заетостта; *подобряване условията за живот и работа; *осигуряване на подходяща социална закрила; *социален диалог; *развитие на човешките ресурси; *високо и устойчиво равнище на заетостта; *активно включване в социалния живот. За постигането им, ЕС подкрепя и допълва дейностите на страните-членки в следните области:

- подобряване условията на труд с цел закрила здравето и безопасността на работниците;
- социална сигурност и закрила на работниците в случай на прекратяване на трудовия им договор;
- условия за заетост на гражданите на трети страни, законно пребиваващи на територията на Съюза;
- интегриране на лицата, изключени от пазара на труда;
- преодоляване на социалната изолация;
- борба с дискриминацията на половете по отношение на възможностите на пазара на труда.

Социалният напредък и сближаването са последица както от функционирането на вътрешния пазар, който благоприятства хармонизирането на социалните системи, така и от процедурите, предвидени в Договорите за сближаване на законовите и административните разпоредби. ЕС и страните в него прилагат мерки, които отчитат разнообразието от национални практики, по-специално в областта на договорните отношения, както и необходимостта от поддържане на конкурентоспособността на европейската икономика.

Политиката за социална защита³⁴¹ играе важна роля по отношение на социалното сближаване, тъй като стимулира колективната солидарност, преодоляване на условията, които ограничават възможностите на отделните граждани и групи в неравностойно положение за живот в среда, където се зачита

³⁴⁰ Официален вестник на ЕС от 30.03.2010, Консолидиран текст на договора за функциониране на ЕС, с. 47-83.

³⁴¹ Становище на ЕИСК относно „Социално приобщаване”, Брюксел, 04.11.2009.

тяхното достойнство. Успехът на европейския социален модел произтича от преодоляването на неравенствата и зачитане на човешките права. Главните предизвикателства пред социалната защита се състоят в това, да се гарантира удовлетворяване на основните потребности на хората, въпреки че се различават по своето положение в отделните страни. Част от мерките за решаване на проблемите в тази насока касаят запазване равнището на бюджетните приходи на страните-членки, създаване на работни места за нискоквалифицирани работници и за такива, които не са в състояние да полагат труд, осигуряване на подкрепа по отношение на доходите.

Приносът на възрастните хора, основан на опита и квалификациите, може да се използва като фактор, подобряващ социалното сближаване, вместо да се възприема като ненужна реалност. Това поражда необходимост от подкрепа и насърчаване възможностите на тези групи да участват пълноценно в обществения живот в унисон с концепцията за „активното стареене“. В повечето европейски държави перспективата за застаряване на населението поставя различни въпроси, свързани със социалното сближаване. Основният проблем, към който не винаги се подхожда достатъчно сериозно е увеличаването на участието на пенсионери в трудовата дейност. За да се поощряват схемите за късно пенсиониране, е необходима интензивна дискусия по отношение на рамковите условия.

Стратегията на ЕС за растеж, заетост и социална кохезия и динамично изменящата се икономическа обстановка стимулират бизнеса и работниците към по-висока адаптивност и гъвкавост към промяната. Процесът на икономическо обновление на Европа не може да се разглежда изолирано от модернизацията на системите за социална защита. Взаимодействието между целите за по-висок растеж, конкурентоспособността на европейските икономики и принципите на Европейския модел на социална защита е неизбежно при обсъждането на новата социална действителност. Солидарността на социалното осигуряване и проактивната социална закрила за уязвимите групи дава облика на Европейската социална

политика. За нейното реализиране са отговорни националните правителства.

В сърцевината на Лисабонската стратегия³⁴² е заложена идеята за повече и по-добри работни места. Устойчивият ръст на заетост е най-ефективния начин за съчетаване на възходящото икономическо развитие с политиката за социално сближаване, интеграцията на уязвимите групи на пазара на труда, насърчаване на равнопоставеността между мъжете и жените, както и със солидарността между поколенията.

Основният финансов инструмент, позволяващ на ЕС да изпълни целите на Европейската стратегия е Европейският социален фонд (ЕСФ), създаден въз основа на Договора от Рим през 1957 г. Неговата цел е подобряване на възможностите за намиране на работа в Общността чрез създаване на заетост и увеличаване на географската и професионална мобилност на заетите. ЕСФ спомага за социалното сближаване в ЕС като подкрепя държавите-членки за развитие на човешките ресурси и за постигане на пълна трудова заетост, за насърчаване на образованието и обучението, за подобряване на конкурентоспособността и професионалната мобилност на гражданите.

В периода 2007-2013 г. целта „Социално сближаване” на ЕСФ се фокусира върху следните *ключови направления*:³⁴³

1. Подкрепа на адаптацията на работещите и работодателите към променящите се икономически условия.

2. Насърчаване достъпа до заетост и устойчивото включване на търсещите работа и неактивните лица на трудовия пазар, преодоляване на безработицата, удължаване на времето за трудова заетост и увеличаване участието в пазара на труда.

3. Подкрепа на социалното сближаване на хората в неравностойно положение и борба с дискриминацията на пазара на труда.

³⁴² Flexibility and Security Over the Life Course. - European Foundation for the Improvement of Living Working Conditions, 2008.

³⁴³ http://ophrd.government.bg/view_doc.php

4. Подобряване на човешкия капитал чрез провеждане на реформи в образователната система, за да могат получените знания и умения да отговорят в по-пълна степен на изискванията на пазара на труда, повишаване участието в образование и обучение през целия живот.

5. Насърчаване на партньорството за извършване на реформа в сферата на заетостта и включването на пазара на труда.

6. Подобряване на институционалния капацитет и ефективността на публичната администрация и обществените услуги на национално, регионално и местно ниво, както и на социалните партньори и неправителствените организации.

През последното десетилетие икономическите реформи изиграха ключова роля за развитието на България, пред която стои предизвикателството за постигане на необходимите стандарти по отношение равнището на трудова заетост и социална защита, установени в останалите страни-членки на Общността. Нашата страна е изправена пред проблеми, свързани с високата степен на безработица сред младите хора и тези с по-нисък образователен ценз. Въпреки, че днес квалификацията на младежите е по-висока в сравнение с тази на предходните поколения, те навлизат по-късно на пазара на труда, имат по-малка стабилност на заетостта и са изложени по-често на безработица. Населението в България застарява, а работната сила е изправена пред предизвикателството да се справя с последствията от пазарната динамика и затова трябва да повиши своята адаптивност.

За да реализира потенциала си за растеж и трудова заетост, нашата страна предприема мерки за повишаване на образованието, особено при уязвимите групи от етнически и други малцинства. Изследванията потвърждават, че сред тях степента на дългосрочна безработица е най-голяма и те са изложени на най-висок риск от ранно отпадане от системата на образование. Практиката показва, че дори при нарастване броя на свободните работни места, търсенето остава неудовлетворено поради това, че тези групи не притежават необходимите умения и квалификации. Изключително важно е да се намали броят на подрастващите, които отпадат от училище и да се

създадат условия за професионално обучение. Именно това ще допринесе за стимулиране на икономическия растеж и намаляване на безработицата, като се отчете и фактът, че дълготрайно безработните са завършили само основно образование.

За периода 2007-2013 г. Европейският социален фонд финансира изпълнението на *две оперативни програми в България*.³⁴⁴ *Първата* от тях, „Развитие на човешките ресурси”, е насочена към повишаване на уменията и производителността на работната сила, чрез подобряване на обучението и улесняване на достъпа до обучение през целия живот. Основните приоритети на тази програма са:

- предоставяне на по-добри консултации и обучение на предприемачите и безработните, овладяване на необходимите умения за започване и успешно управление на собствен бизнес;
- дейности, съобразени с потребностите на пазара на труда и специално насочени към уязвимите групи, като например чужди езици и информационни технологии;
- подобряване достъпа до образование, обучение и консултации в областта на професионалното развитие на представителите на етническите малцинства, хората с увреждания и тези, отпаднали от системата на образованието на ранен етап;
- модернизация на социалните системи на пазара на труда и предлагане на нови електронни услуги в подкрепа на заетостта.

Втората оперативна програма - „Укрепване на административния капацитет” цели изграждането на развита администрация, която да усъвършенства и прилага по-ефективно националната политика за достигане на европейските стандарти. Приоритетите на тази програма включват:

- реформа на публичната администрация;
- гарантиране на по-добро управление на човешките ресурси в публичната администрация;
- внедряване на информационни и комуникационни технологии в държавните институции.

³⁴⁴ Пак там.

В основата на двете оперативни програми е заложена идеята за постигане на гъвкавост при социалното сближаване, като неотменима характеристика на модерните трудови пазари, защото тя е средство за постигане на по-висока ефективност на икономиката в условията на динамични глобални процеси. Според Лисабонската стратегия Европейската общност трябва да се превърне в най-конкурентоспособната, динамична икономика на знанието в света, способна да поддържа високи равнища на качествена заетост и социална защита. Това поставя нови изисквания, които налагат подобряване на гъвкавостта на бизнеса към промяната, по-висока адаптивност и мобилност на работниците, но не за сметка на тяхната сигурност.³⁴⁵ За реализирането на тази визия за бъдещото социално-икономическо развитие на България могат да се формулират две стратегически задачи:

Първата задача - Засилване на конкурентоспособността на нашата икономика с оглед на постигането на висок и устойчив растеж. Тя е насочена към постигане на реално социално сближаване като се намали разликата между равнищата на БВП на глава от населението в Европейския съюз и България.

Втората задача – Развитие на човешкия капитал с цел осигуряване на по-висока заетост, доходи и социална интеграция. Тя се свързва със създаване на повече и по-добри работни места, увеличаване на производителността на труда, качеството и конкурентоспособността на работната сила.

За изпълнението на тези задачи е необходима по-голяма гъвкавост при вземането на решения в бизнеса, а така също и прилагането на балансиран подход за осигуряване на трудова заетост. Това означава, че работниците ще бъдат в състояние адекватно да приемат предизвикателствата на икономиката на знанието през цялата си трудова кариера. Разбирана като създаване на нови социални права, тя е един от най-подходящите начини за стимулиране на трудовата мобилност на европейските пазари.

³⁴⁵ Flexibility and Security Over the Life Course. - European Foundation for the Improvement of Living Working Conditions, 2008.

Намаляването на социалните различия в отделните европейски страни изисква поставяне на критерии за оценка степента на тяхното социално развитие, предполага разработване на механизми и инструменти за прилагане на политиката на социално сближаване.

Стремежът на нашата страна се основава на Европейския модел за социална икономика, който изисква висок икономически растеж, повече и по-качествени работни места за постигане на по-високо социално сближаване. Общите социални цели на ЕС е необходимо да присъстват по-ясно в националната стратегическа рамка за икономически растеж и заетост. Това предполага изграждане на добре моделирани системи за социална защита, предприемане на мерки за активно социално приобщаване и налагане на принципа за равни възможности на пазара на труда.

ОЩЕ НЕЩО ЗА НАСТОЯЩЕТО И БЪДЕЩЕТО НА БЪЛГАРСКИЯ ПЕНСИОНЕН МОДЕЛ

Гл. ас. Маргарита Дакова
Стопанска академия “Д. А. Ценов” - Свищов

*“I think very little about my retirement savings, because I know that thinking could make me poorer or more miserable or both,” 2002 Economics Nobel Prize winner Daniel Kahneman of Princeton University told the **Los Angeles Times***³⁴⁶

В доклада се прави опит за анализиране на няколко проблема на настоящето и бъдещето развитие на пенсионния модел на Република България, главно на първи стълб на многоколонния модел, а именно: нарастващата средна възраст на населението в България, пенсионерското число, осигурителният доход, осигурителните вноски, съотношението на средна пенсия и средна заплата, на минимална пенсия и минимална заплата, проектите за инвестиции на средствата от Сребърния пенсионен фонд, инвестициите в допълнителните пенсионни фондове, сравняват се някои показатели с тези на други страни и др.

Темата за стратегията или стратегиите на пенсионната система на република България е актуална от доста години и ще бъде актуална, предполагам и занапред по следните причини: ниските средни доходи на българските пенсионери, кризата на финансовите пазари, наличието на сива и черна икономика, намаляването на съотношението между работещите и пенсионерите, липсата на консенсус между политическите сили по някои въпроси като управлението на резервния Сребърен фонд, инвестирането на средствата на универсалните, професионалните и доброволните пенсионни фондове.

Факторите, които влияят на развитието на пенсионната

³⁴⁶ Why a 401(k) is No Replacement for a Pension. March 23, 2012. <http://neatoday.org/2012/03/23/why-a-401k-is-no-replacement-for-a-pension/>.

система са много и при разработването и усъвършенстването на стратегията за развитието ѝ следва да се имат в предвид.

Макроикономически фактори и демографски фактори³⁴⁷

Необходимо е да се отчете фактът, че страната е в рецесия, безработицата нараства, дълговите кризи шестват по Европа и в съседна Гърция, и запазването на фискална устойчивост в Република България благоприятства запазването и развитието на пенсионния модел на страната ни.

“Спадът е характерен за всичките тримесечия на 2009 г., а общият реален спад на brutния вътрешен продукт (БВП) достигна 5%. Рецесията се отрази най-вече върху индустрията, където brutната добавена стойност (БДС) спадна с над 8%, докато аграрният сектор отбеляза съществен спад (-3.3%), а услугите в малко по-малка степен (-1.7%)”.³⁴⁸ Националният статистически институт коригира данните и отчете спад 5.5% (за 2009 г.)³⁴⁹ и 1.6% нарастване на БВП за 2010 г.³⁵⁰ БДС, по последни данни е нарастнала за 2010 г. с 0.5%. За 2011 г. данните са противоречиви. Нарастването на БДС е 1.8%.³⁵¹ За 2011 г. нарастването на БВП е 1.7%, т.е. под правителствената прогноза за 2.8%, за разлика от растежа през 2010 с 0.2%.³⁵² За първите три месеца на 2012 г. НСИ отчете 0.5% ръст спрямо предходното тримесечие, на годишна база.³⁵³ Съпоставяйки данните за БВП по икономически сектори общо за 2011 и общо за 2010 г. производителността на труда е 6.7%.³⁵⁴ Фискалният резерв на България към 31.12.2011 г. е 5.0 млрд

³⁴⁷ Вж Дакова, М. Нови предизвикателства пред разходо-покривната алтернатива на пенсионната система. Народно-стопански архив, 2005, с.48-50.

³⁴⁸ Владимирова, К. Макроикономически анализ и прогнози. Методология и практика. УНСС, Стопанство, 2011, с. 175.

³⁴⁹ Бюджетът. 2012, 6, с.

³⁵⁰ Ключови показатели за България (към 02.04.2012 г.).
<http://www.nsi.bg/KeyInd/KeyInd2012-04.pdf>.

³⁵¹ Макроикономически индикатор. БНБ,
<http://www.bnb.bg/Statistics/StMacroeconomicIndicators/index.htm>.

³⁵² Bulgaria Country Profile 2011. <http://www.globserver.com/en/bulgaria>.

³⁵³ Статистически справочник 2011. НСИ, 2012, с. 125.

³⁵⁴ Източник на данните: Информационен бюлетин. БНБ, 2012, май, с. 106.
Изчисления на автора.

лв и е 6.6% от прогнозния БВП, а към 31.03.2012 се намалява до 4.5 млрд. лв.³⁵⁵ По данни на Евростат от 24.04.2012 България има дефицит (-2.4%), докато дефицитът на страни, в които доходите са няколко пъти по-високи, например на Ирландия е (-15.9%), на Гърция (-10.6%), на Белгия (-4.6%), на Франция (-4.5%).³⁵⁶ Възниква въпросът дали си заслужаваше отмяната на индексирането на пенсиите и не е ли по-добре да се стимулира потреблението покачвайки поне минимално заплатите в бюджетната сфера и пенсионните доходи.

Средногодишната инфлация за 2010 г. е 2.40% , а за 2011 – 4.2%.

Коефициентът на заетост на жените с най-малко едно дете за 2009 г. в България е 85.5. Коефициентът на заетите младежи за второто тримесечие на 2011 г. се понижава спрямо 2009 г. от 24.8% на 19.8%.³⁵⁷ Процентът на регистрираните безработни за март 2012 г. 11.5%, т.е. увеличава се от 10.7 (март 2011 г.). Коефициентът на заетите с висше образование в България за 2006 г. е 26.4%, докато този коефициент в Ирландия е 37.8%, а Белгия – 37.7%, в Люксембург – 37.6%.³⁵⁸ Март 2012 безработните лица до 29г. вкл. са 73 634 и са се увеличили с спрямо март 2011 г. с 13.4%.³⁵⁹

³⁵⁵ Вж Бюджетът. Министерство на финансите, бр. 3, с. 40, бр. 6, с. 37.

³⁵⁶ See Transition from the working balance to the deficit/surplus [gov_dd_edpt2] Last update: 23-04-2012 .
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_dd_edpt2&lang=en.

³⁵⁷ Вж Тенденции на пазара на труда. Проект “Разработване на информационни системи за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони“..http://www.competencemap.bg/language/bg/uploads/files/news_0/news_6330868c5f48f16bf51881a0a661e5b2.pdf.

³⁵⁸ Вж пак там.

³⁵⁹ Информация за изпълнението на Консолидирания бюджет на Държавното обществено осигуряване към март 2012 (по предварителен разчет).http://www.noi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/analysis/Budget_D00_03_2012.pdf.

Таблица 1

Макроикономически показатели за България

№	Показатели	2008	2009	2010	2011	Фев-руари 2012	Индекс на изм. 2011/10
1	БВП по компоненти на БДС по цени на съответната година стойност (млн. лв)	69295	68322	70474.3 ³⁶⁰			
2	Брутна добавена стойност по цени на 2005 г.	43 691	46 437	44 921	45 160		101.8%
3	БВП по цени на 2005 г.	51 569	54 761	51 762	51 966		101.7%
4	Чуждестранни инвестиции (млн. евро)	6727.8	24142.2	1638.6			
5	Инфлация – средногодишна(%)	12.35	2.80	2.40	4.20		
6	Основен лихвен процент (%)				0.20	0.18	
7	Наети лица по трудово и служебно правоотношение			2197461 ³⁶¹	2140610	2104860	2104458 ³⁶²
8	Безработни лица - хил. ³⁶³	199.7	238.0	348.0		372.3	
9	Коефициент на безработица (%)	6.31	7.59	9.47		11.50	
10	Безработни лица на 15-64 навършени години ³⁶⁴	198.5	236.7	345.9			
11	Коефициент на заетост 55-64 г.(%)				43.9		

³⁶⁰ По окончателни данни на БНБ БВП за 2010 г. възлиза на 70 511 млн. лв по цени на съответното тримесечие, а по предварителни данни БВП за 2011 г. – на 75265 млн. лв. //Информационен бюлетин. БНБ, 2012, май, с. 106. Това означава че данните за растежа се променят и за 2010 година ръстът на БВП е 0.4%. По цени на 2005 г. ръстът на БВП е равен на 1.7%, по наши изчисления. По данни на НСИ най-висок темп на прираст (сезонно изгладени данни) за първото тримесечие на 2012 г. спрямо същото тримесечие на 2011 г. има Латвия – 5.5%, следвана от Литва – 4.3% и Естония – 4%, Словакия и Финландия (с 3.2% и 2.9%). <http://www.nsi.bg/EPDOCS/FlashEstGDP2012q1-EU27.pdf>.

³⁶¹ Изт. на данните: 4.3. Икономическа активност. //Информационен бюлетин. БНБ, 2012, май, с. 107.

³⁶² Източник на данните: Наети лица - Наети лица по трудово и служебно правоотношение по икономически дейности през 2012 година. <http://www.nsi.bg/otrasal.php?Otr=26&a1=705&a2=706&a3=707&a4=905#cont>.

³⁶³ Вж Статистически справочник 2011. София, НСИ, 2011, с. 47.

³⁶⁴ Статистически справочник 2011. София, 2011, НСИ, с. 47.

12	Данъчна тежест върху разходите за труд (%) ³⁶⁵	35.1					
----	---	------	--	--	--	--	--

От факторите, свързани със самата пенсионна система, влияещи силно върху нея, следва да се отчита структурата на населението и средната възраст на населението, осигурителният доход, осигурителните вноски, осигурителният стаж, пенсионната възраст, продължителността на получаване на пенсията и др.

Факторите, които налагат промени и усъвършенстване на изборния вече модел са: намаляването на раждаемостта и влошената демографска ситуация, покачването продължителността на живота, коефициентът на възрастова зависимост, пенсионерското число и коефициентът на заетост на лицата над 45 г., коефициентът на заместване на доходите.

За 2009 г. коефициентът на раждаемост е 10 на хиляда и се понижава спрямо нивата му от 10.2 (2009 г.) и 10.7 (2009 г.). Прирастът на населението е отрицателен – (-4.3) за 2008 г., (-3.5) за 2009, (-4.6) за 2010 г.³⁶⁶ Повече хора умират, отколкото се раждат и България има най-висока смъртност.

По данни на Евростат, средната възраст на населението в ЕС е 40.9 г. за 2010 г. и се е увеличила от 40.6 г. (2009 г.), като показателят има стойност 41.6 г. за 2011 г. в България, като увеличението е от 41.4 г. (2010), за 2009 г. – 41.1.³⁶⁷ За последните няколко години, тенденциите са се запазили приблизително – за 2010 г. най-висока средна възраст има населението на Германия (44.2 г.), на Италия (43.5 г.), на Гърция (42.1 г.), на Австрия (42 г.), Финландия (42.1 г.), на Словения (41.7 г.) и др.

Според последните прогнози за населението на ЕС-27 се очаква да стане 525 млн. през 2035 г. и да достигне “пик“ от 526 млн. през 2040 г. Средната възраст на населението се очаква да достигне до 47.6 г. през 2060 г. Следователно, ще се увеличава възрастното население в Европа, както и в България. Ако не се увеличи раждаемостта и не се създадат благоприятни условия за младите

³⁶⁵ Предварителни данни на НОИ. <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=26>.

³⁶⁶ Вж пак там, с. 24.

³⁶⁷ Населението на Швейцария се нарежда на същото място, като България с 41.6 г.

хора и специално за семействата с деца, ще възникнат проблеми в пенсионната система през 2035 или 2040 г. Необходимо е съгласуване на политиките и мерките в областите на образованието, на трудовата заетост и социалната политика. Вярно е, че много българи работят в други страни и изпращат пари в България, но е необходимо да се засилят мерките за разкриване на работни места, повишаване практическите умения на завършващите и осигуряване на работни места за специалисти и експерти със средно и висше образование, повишаване на производителността на труда. (51% от работодателите в България твърдят, че срещат трудности при запълването на работни места. В света процентът е 34%).³⁶⁸

Коефициентът на зависимост - броят на пенсионерите, които се падат на 100 осигурени лица (пенсионерското число) у нас се влошава рязко 2000-2002 г.; достига 108 през 2002 г., след това започва да намалява, като през 2008 г. е 78, а 2009 и 2010 г. се задържа на 77.³⁶⁹

Периодът е достатъчно дълъг и би трябвало да се разработят усъвършенствани сценарии за бъдещото развитие на първи стълб, на втори стълб и на трети стълб на пенсионната ни система. Необходимо е да се изхожда от допускането, че пенсионните фондове са неделима част от финансовите пазари.³⁷⁰

Факторите, които влияят благоприятно на баланса на фонд “Пенсии“ и оттам могат да повлияят на доходите на пенсионерите и на коефициента на заместване на дохода

1. Изграждането на стратегия за икономическо развитие на Република България, която да стимулира инвестиции и икономически растеж, така че да може да се увеличат доходите на хората и съответно осигурителните доходи. Да се повишат доходите, за да не гледат българите към далечни и не толкова далечни страни като място за хубав живот.

³⁶⁸ Христова, Д. Половината от работодателите у нас не могат да намерят специалисти. // Сега, 30 май, 2012, с. 2.

³⁶⁹ Пак там, с. 99.

³⁷⁰ Зелена книга за адекватни, устойчиви и сигурни европейски пенсионни системи. Брюксел, Европейска комисия, 7.7.2010, с. 2. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0365:FIN:BG:PDF>.

Ето какво показват числата. Средната месечна заплата за 2009 г. в Дания, страната с най-адекватна доскоро пенсионна система възлиза на 5 969 долара, в Белгия – на 4 428,1 \$, в Австрия – на 4 235.4, докато у нас по данни на НСИ, тя е равна на 647 лв за 2010 г. (749 лв за обществения сектор и 609 лв – за частния сектор).³⁷¹ За 2009 г. брутната годишна заплата за работещи в индустрията за предприятия с 10 и повече работещи в Дания е 55 707 евро, в Германия е 42 1000 евро, във Великобритания – 38 122 евро, в Холандия – 44 474.³⁷² Брутните доходи за работещите в индустрията в първите три страни в таблицата са над 10 пъти по-високи от доходите в България. Ако вземем в предвид, че работодателите плащат по-високи данъци, разликата се намалява малко. Най-ниската данъчна група на прогресивно-подоходната скала в Белгия се облага с 25% данък върху доходи (за първите 8 350 евро....). Необлагаеми са първите 7 070 евро, ако доходът е не по-висок от 25 270 евро, а ако доходът е между 8 350 и 11 890 данъчната ставка е 30%, като най-високата ставка е 50% за доходи над 36 300евро.³⁷³

В Германия работодателят е задължен да удържа от брутния доход и допълнителна такса за солидарност в размер на 5.5% върху дължимата данъчна сума.

Данъчната и осигурителната тежест върху нискодоходните работещи в страните на Европейския съюз варира по страни, но е най-висока в Белгия, където през 2008-2011 г. е съответно 50.2%, 49.4%, 49.5% и 49.7%, в Германия – 46.6%, 46%, 44.9%, 45.6%.³⁷⁴ За България показателят за 2008-2011 г. е със стойности 35.1%, 33.9%,

³⁷¹ Основни макроикономически и финансови показатели. //Бюджетът, 2012, бр. 3, с. 62.

³⁷² Average gross annual earnings in industry and services, by sex Of full-time employees in enterprises with 10 or more employees (ECU/EUR).Total .<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcod e=tps00175&plugin=1>.

³⁷³ <http://www.capitaltaxconsulting.com/files/uploads/BELGIUM%202012.pdf>.

³⁷⁴ Tax Wedge on Labour Cost. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcod e=tsiem050&plugin=1>

32.5%, т.е. тенденцията е към намаляване. В Гърция тежестта за 2011 г. е повишена от 34.4% на 35.6%. Най-ниска е стойността на показателя за Ирландия -21.3% (2011) и Великобритания 28.5% (2011).

Във Великобритания с новите правила за пенсиите се изисква автоматично включване в пенсионна схема от тип “work-based”.

В Унгария през 2011 г. вноската на работещото лице за “Пенсия“ е 9.5%, а за 2012 е увеличена на 10%, а здравните осигурителни вноски са съответно 7.5% и 8.5%.³⁷⁵

Таблица 2

Брутна заплата в страни - членки на ЕС-27

	2009 г.	2010 г.	% на нарастване на заплата-та 2010/2009	Пъти по-висока за Страна/България 2009 г.	Пъти по-висока за Страна/България 2010 г.
Дания	53543	55707	4.04%	13.14	12.77
Холандия	43931	44474	1.24%	10.78	10.20
Германия	41000	42100	2.68%	10.06	9.65
Великобритания	36386	38122	4.77%	8.93	8.74
Финландия	37642	38626	2.61%	9.24	8.86
Франция	34329			8.42	
Испания	25435	26568	4.45%	6.24	6.09
Гърция	28241			6.93	
Швеция	33163	38023	14.65%	8.14	8.72
Португалия	18212	18405	1.06%	4.47	4.22
Словакия	10031	10407	3.75%	2.46	2.39
Латвия	8351	8027	-3.88%	2.05	1.84
Румъния	5483	5689	3.76%	1.35	1.30
България	4076	4361	6.99%		

2. Стратегията да благоприятства създаването на нови работни места и оставането на младите и образованите в родината,

³⁷⁵ Ladányi, T. and Kierzenkowski, R. Work incentives and recent Reforms.....<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/5k9d1969m56b.pdf?expires=1338531709&iid=id&accname=guest&checksum=1B6D94C09495A47D256B6681AF35F98D>.

за да може да се подобри съотношението Работещи към Пенсионери.

3. Намаляването на дела на сивата и черната икономика и повишаване мотивацията в двете страни на осигурителните отношения – работодателят и осигурените лица. Държавата, третата страна в осигурителния процес, има задължението да участва в осигуряването на лицата, а и да се грижи за законовата уредба на осигуряването, за контрола върху спазването на законовите и подзаконовите актове.

С последните изменения на КСО и трайната тенденция на постепенно увеличаване на минималните осигурителни прагове се гарантира минималното нарастване на пенсиите.

Следва да се вземат под внимание факторите, които може да доведат до по-сериозно влошаване Баланса на фонд “Пенсии“:

- ✓ Нарастващата безработица при младите;
- ✓ Възможността за нарастване безработицата при лицата, приближаващи пенсионна възраст;
- ✓ Структурните промени, които водят до оставане без работа на лица, работещи в отрасли в които се закрива предприятието или се намалява или преструктурира дейността.

Стратегията, която се следва води началото си от Закона за фонд “Общественото осигуряване” и Закона за закрила при безработица и насърчаване на заетостта през 1998 г. и се базира на принципите на европейските пенсионни системи, пречупени през нашата реалност. С реализирането на приетата приватизационна програма и приоритети за развитието на модела и финансирането на социалното осигуряване и в частност на пенсионното осигуряване в края на миналия век, с подкрепа на Световната банка се постави началото на ”социално-пазарния тип индустрия” и на нови принципи и решения, базирани на публично-частното партньорство.³⁷⁶ В дял трети на КСО са разработени принципите и основните правила за осигуряване на осигурените лица във фондовете за допълнително пенсионно осигуряване. Фондовете за допълнително пенсионно осигуряване са създадени като доброволни

³⁷⁶ Вж Павлов, Н. Осигурителни схеми. Фабер, 2011, с. 322.

и се учредяват и управляват от лицензирани пенсионно осигурителни дружества.

Най-вероятно ще продължи развитието и усъвършенстването на стратегията на сегашния пенсионен многостълбов модел. Необходимо е да се обсъжда стратегията за пенсионния модел на Република България за следващите 50-60 г., т.е. за развитието на пенсионната ни система, следваща пътя, заложен с Кодекса за социално осигуряване и неговите промени(, който до средата на 2000 г. се нарича Кодекс за задължително обществено осигуряване), законовите и подзаконовите актове в областта на социалното осигуряване. За стратегията за модела на пенсионното дело считаме, че не е необходимо при създадената вече законова уредба и организация на тристълбовия модел категорична смяна на модела, но е наложително да се увеличи доходността на пенсионните фондове и да се следва по-гъвка стратегия за инвестиране.

Пенсионната система може да се характеризира с няколко показателя, като най-често използваните за тази цел са: обхват, начин на установяване на пенсията³⁷⁷ и разходите за пенсии, изразени като дял от БВП. Българската пенсионна система осигурява на гражданите ПОВ, добавки към пенсията, индексирание, което е спряно и за 2012 г. (със Закона за бюджета на ДОО), наследствени пенсии и пенсии за инвалидност, пенсии от универсален пенсионен фонд или професионални пенсии (II стълб) и допълнителни доброволни пенсии.

1) По отношение на **правилата за отпускане на ПОВ:**

ПОВ се отпуска в съответствие с правилата, заложен в глава Шеста Задължително пенсионно осигуряване на КСО. Първият параметър е възраст и се задава в чл. 68. Съгласно действащите в момента разпоредби, в сила от 1.1.2012 г. “Право на пенсия за осигурителен стаж и възраст се придобива при навършване на 60-годишна възраст от жените и 63-годишна възраст от мъжете...”³⁷⁸ От

³⁷⁷ Врачовски, Д. Социалните плащания и доходното неравенство в Европейския съюз. Свищов, Бизнес управление, 2012, с. 21.

³⁷⁸ Кодекс за социално осигуряване.... изм. и доп. Бр. 100 от 2011, в сила от

31 декември 2011 г. възрастта се увеличава от първия ден на всяка следваща календарна година с 4 месеца за жените и мъжете до навършване на 63-годишна възраст за жените и 65-годишна възраст за мъжете.³⁷⁹

Доходът, от който се изчислява пенсията, се определя, като средномесечният осигурителен доход за страната за 12 календарни месеца, преди месеца на отпускане на пенсията се умножи по индивидуалния коефициент на лицето. Размерът на пенсията за ОСВ се изчислява, като доходът от който се изчислява се умножава със сумата от по процент 1.1%, от 2012 г. за всяка година осигурителен стаж и съответната пропорционална част от процента за месеците стаж (за всяка година осигурителен стаж след навършване на изискваната възраст за пенсиониране - 4%, считано от 1.1.2012 г.)³⁸⁰ Промяната за изискваните документи, считани от 1.01.2012 е отразена в Наредбата за пенсиите и осигурителния стаж.³⁸¹

1.01.2012 г., доп., бр. 7 от 24.01.2012. //Справочник на счетоводителя. Персонал консулт – Г. Попов, 8, 2012, с.36.

³⁷⁹ Пенсията за инвалидност поради ОЗ се отпуска при 50 и над 50% трайно намалена работоспособност. Трудовият стаж е задължително условие и за лицата, кандидатстващи за подобна пенсия с изключение на слепите по рождение и за ослепелите преди постъпването им на работа, независимо от продължителността му, а за лицата с трайно намалена работоспособност до 23 годишна възраст се изисква 1 година, за лицата до 30 годишна възраст – три години и за лицата над 30 год. възраст – пет години и за инвалидите с придобита инвалидност. ...Пенсията за инвалидност поради общо заболяване за лица с трайно намалена работоспособност над 90 % не може да бъде пониска от 115% от минималния размер на пенсията за ОС, която се определя всяка година със Закона за бюджета на ДОО. Вж КСО, чл. 75, ал. 4. Френската публична пенсионна за 2011 г. нарежда страната на 3-то място по адекватност на пенсионната система, макар че за 2011 г. има намаляване на общия индекс от 54.6 на 54.4, което се дължи на намаляване на нетния коефициент на заместване на доходите с пенсионните обезщетения,³⁷⁹ но все пак трябва да отбележим, че доскоро общият размер на вноската за социално осигуряване беше 35.48%.

³⁸⁰ Поради липса на място не се изяснява изчисляването на индивидуалния коефициент. Вж КСО, чл. 70.

³⁸¹ Наредба за пенсиите и осигурителния стаж. В сила от 1.1.203, Изм. и доп. бр. 16 от 24.02.2012.

Осигурителният стаж е предпоставка, условие за отпускане на пенсия за осигурителен стаж и възраст (ПОСВ) и се включва като параметър при изчисляването на размера на пенсиите “с неговата абсолютна продължителност”.³⁸² Включва се и при определяне на пенсиите за инвалидност общо заболяване.

Средномесечният осигурителен доход за 12-те предходни месеци се взема под внимание като база за изчисляване размера на индивидуалната пенсия. Показателят е равен на 592.17 лв за декември 2011 г.,³⁸³ докато за 2010 г. е 569 лв или увеличението е с 4.07%.³⁸⁴

2) Един от основните въпроси е: **каква политика ще следва държавата по време на криза или рецесия: кейнсианска** – с намеса на държавата с публичните разходи и данъците за стабилизиране на икономическия цикъл или **неокласическа**, която препоръчва неутрална политика, при която публичните разходи и данъците се задържат на едно и също ниво, независимо от спада или растежа на БВП.³⁸⁵

Към мерките, които се посочват в Годишния обзор за растежа за 2011 и 2012 г. за насърчаване на пенсионните реформи Европейската комисия препоръчва: 1) обвързване на пенсионната възраст с увеличението на очакваната продължителност на живота, 2) ограничаване достъпа до схеми за ранно пенсиониране и други начини за ранно напускане пазара на труда; 3) подпомагане на по-дългия трудов живот чрез осигуряване на по-добър достъп до обучение през целия живот, приспособяване

³⁸² Георгиев, Здр., Йорданов, П. Теория на социалното осигуряване. Велико Търново, Фабер, 2008, с. 177.

³⁸³ <http://www.noi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/statistics/pokazатели/ECON2011.pdf>.

³⁸⁴ Източник на данните: за 2010 г. Цит. Статистически справочник Демография,.... 2011, с. 40, а за 2011 г. <http://www.noi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/statistics/pokazатели/ECON2011.pdf>.

³⁸⁵ Вж Христосков, Й. Социалното осигуряване и фазите на икономическия цикъл (Теоретични аспекти и емпирични данни). //Икономика и управление в XXI – решения....Свищов, 2011, с. 132.

на работните места за по-разнородна работна ръка, разкриване на възможности за трудова заетост на по-възрастните работници и оказване на подкрепа за активен живот на възрастните хора и остаряване в добро здраве.³⁸⁶

Обвързването на по-дългото получаване на пенсията с пенсионната възраст вече е направено, като възрастта за пенсиониране се повишава всяка година с четири месеца, променени са и изискванията за пенсиониране за работещите първа и втора категория, както и за лицата, които нямат изисквания стаж, като за тях постепенно възрастта се покачва до 67 г. Изменението чл. 70 на КСО, което благоприятства оставането на пазара на труда, в сила от 1.1.2012 г., дава възможност на лицата, които продължават да работят след навършване на възрастта по чл. 68, ал. 1 без да им е отпусната пенсия на тази възраст, да използват опцията за увеличаване на пенсията си. За всяка година осигурителен стаж и съответната пропорционална част от процента за месеците осигурителен стаж процентът, с който се умножава доходът, от който се изчислява пенсията става 4, а не 3, както бе с предходното увеличение.³⁸⁷

Добре е да се знае, че **разходите за пенсии в Република България** за 2008 г. са 8.4% от БВП, а 2009 г. нарастват до 9.8%, а 2010 са **9.9%**.³⁸⁸ За същата година (2009) пенсионните разходи на Италия са 14.1% от БВП на страната, докато общо за ОИСР – 7%, т.е. два пъти по-малко.³⁸⁹ Разходите за частни пенсии в Холандия са 3.7% от БВП още 2008г., но за публичните пенсии са само 4.7%, а разходите за публичната пенсионна система на Германия са 11%.³⁹⁰

³⁸⁶ Пак там, с. 8-9.

³⁸⁷ Вж Кодекс за социално осигуряване. Дъга, 2012, с. 63.

³⁸⁸ Статистически годишник Демография, икономика и социално осигуряване 1990-2010 г. 2011, с. 51.

³⁸⁹ See again, p.

³⁹⁰ See Public and private expenditures on pension as percentage of GDP. OECD Factbook 2010: Economic, environmental and Social Statistics. // <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2010-en/10/02/03/index.html?contentType=&itemId=/content/chapter/factbook-2010-77-en&containerItemId=/content/serial/18147364&accessItemIds=&mimeType=text/ht>

Ако се присъединим към мнението, че "...Осигурителните системи от разходопокривен тип, обаче са по-адаптивни и по-лесно преодоляват икономическите рецесии, особено ако имат натрупани резерви в специален буферен фонд",³⁹¹ можем да оценим ситуацията като **почти нормална**, ако забравим някои факти и данни, включително че въпреки че частните пенсионни фондове в Гърция представляват по-малко от 0.02% от БВП, гръцките пенсионери получиха за великден по 180 евро добавки върху пенсиите си, а българските не получиха (т.е. че се отмени индексирането на пенсиите), че средната френска пенсия е над 8.7 пъти по-висока, че пенсиите в Австрия се индексираха и пенсии с размер над 2100 евро и през 2010-2012 г. Още 2008 г. средната пенсия за белгийските граждани е равна на 1094 евро (1264 € за мъжете, 944 € за жените).³⁹² Различията при пенсионните доходи в Белгия са повече от четири пъти, като средната пенсия в децилната група за лицата с най-високи доходи е 2 102 €, докато средната пенсия в първата децилна група с най-ниските доходи е 485 €. (Средната нетна заплата за работещ без деца е 1 950 евро).

Вноските за социално осигуряване общо се намаляват от 37.4 % (2002 г.) до 33.6% за сметка на работодателя за осигурените лица първа категория плюс (вкл. 12% за полагащите за полагащите I категория труд.³⁹³ и здравна вноска). За 2012 г. вноските за социално осигуряване общо за осигурителя на работещите трета категория са 18.5% плюс 4.8% за работодателя и 3.2% за лицето (общо 8%) за здравно осигуряване. Заетото лице плаща в съответствие с предвиденото изменение от 1.1.2011 г. в КСО 5.7%, а работодателят за работещите трета категория, родени преди 01.01.1960 г. – 7.1%, а за работещите, полагащи труд II категория – 10.1%, както и за лицата по чл.4, ал. 1, т. 4, чл. 69, а и за следователите по ЗСС. Въвежда се изменение на разпределението на осигурителните

ml.

³⁹¹ Пак там, с. 129.

³⁹² See <http://www.scribd.com/doc/81691440/Berghman-J-Peeters-H-2012-Pension-Protection-in-Belgium-Text-prepared-for-the-workshop-on-the-occasion-of-the-honorary-degree-of-John-Myles#page=19>.

³⁹³ Цит. Статистически справочник Демография,....., 62 и 74.

вноски за фонд “Пенсии” за лицата по чл. 69а от КСО. Вноската става 20.8% за родените преди 1 януари 1960 г. и 15.8% за родените след 31 дек.

В Германия вноските за пенсия се плащат по 50% от работодателя и работещото лице и са в размер на 19.6% (общо). Работещите в Германия плащат още осигурителни вноски за безработица (Arbeitslosenversicherung) 3%, здравна осигуровка (Krankenversicherung) 15.5%, от които лицето плаща 8.2 %, а работодателят – 7.3%. Във Франция месечният “таван“ за социално осигуряване възлиза на 3031 евро, докато у нас той е 2000 лв (т.е. 2.96 пъти по-висок). За 2009 г. средният процент на осигурителни вноски за пенсии в различните страни е различен, но средно за ЕС-27 е 22.5%,³⁹⁴ За 2012 г. е заложен дефицит в бюджета на фонд “Пенсии“.³⁹⁵ Общият дефицит на консолидирания бюджет на ДОО за 2009 г. е 35 421.4 хил. лв, а за 2010 г. е намален на 15 384.3 хил. лв.³⁹⁶

Споделяме и становището на проф. Христосков за отговорностите на тези системи през периода на рецесията: а) да играят ролята на стабилизатор чрез съхраняване на индивидуалното потребление на същото равнище, както и във фазата на подема.³⁹⁷

В това отношение у нас вече са предприети някои стъпки:

А) Защитата с въвеждане на минимална пенсия и минимално-осигурителни прагове. От 1.06.2012 г. минималната пенсия за ОСВ се увеличава от 136.08 лв на **145 лв**, като увеличението ще засегне около 736 хил. пенсионери.³⁹⁸ Максималната пенсия от 700 лв остава 4.8 пъти по-висока. Минималните осигурителни прагове по

³⁹⁴ Като най-високи са вноските в Унгария – 33.5%, а най-ниски в Люксембург – 16% и в Белгия -16.4%.

³⁹⁵ През 2011 г. са отпуснати, изменени и прекратени пенсии общо на брой 451 219., като броят на изменените пенсии е 229 144, като той се е увеличил с 3.6% спрямо предходната година.³⁹⁵ Новоотпуснатите пенсии за 2011 г. са 108 255, а прекратените са 113 820.

³⁹⁶ Вж пак там, с. 80.

³⁹⁷ Вж пак там, с. 132-133.

³⁹⁸ Минималната пенсия с нов размер от 1 юни. НОИ,
<http://www.noi.bg/newsbg/1342-minpensia>.

професии са въведени в 2003 г. с цел намаляване на укриването реалните на осигурителни доходи. За 2012 г. увеличението е средно 5.6% за повечето групи професии. Считаме, че е правилно повишаването на осигурителните прагове, защото при този начин на изчисляване на пенсията, колкото е по-ниска осигурителната база, толкова е по-ниска пенсията. Друг е въпросът, че социалната справедливост изисква и лицата, които са плащали повече вноски, да бъдат компенсирани, като се премахне ограничението или поне се увеличи на 900 лв, примерно. Необходимо е да се променят правилата за индексирание на пенсиите и то да се извършва всяка година, за да не изостават пенсиите на по-ранно пенсионираните се лица и поколения.

Б) Освен това, в съответствие с европейската концепция за адекватност на пенсиите се разшири обхватът на осигурителния доход, което е предпоставка за увеличаване на приходите.³⁹⁹ Морските лица са задължително осигурени. Последното разширяване на обхвата на осигурителните вноски е с включването на осигурителните вноски върху brutните възнаграждения, вкл начислените и неизплатените brutни месечни възнаграждения или неначислените възнаграждения, както и други трудови доходи на командированите лица по чл. 121, ал. 3 от Кодекса на труда, за които се дължат осигурителни вноски в съответствие с минималните ставки за заплащане на труда в приемащата държава, а когато не са определени минимални ставки върху минималния осигурителен доход по чл. 6, ал. 2, т. 3 и върху не повече от максималния осигурителен доход по чл. 6., ал. 2, т. 1. Вноски за фонд “Пенсии“ се правят и върху средствата за социални разходи, давани на лицата по чл. 4, ал. 1 и 2.⁴⁰⁰

Съществен параметър при изчисляването на пенсията е доходът, от който се изчислява пенсията.⁴⁰¹ Затова е необходимо

³⁹⁹ Павлов, Н. Либерализация на социалното осигуряване. Предизвикателства, подходи и решения. АБАГАР, 2007, с. 282.

⁴⁰⁰ Вж Кодекс за социално осигуряване. Дъга, 2012, с. 17;19.

⁴⁰¹ Данните за всички осигурени лица, от които се изчислява средният осигурителен доход за всеки месец, се събират от Националната агенция за приходите и се предават ежедневно в ГД “Информационни системи на НОИ”.

да се благоприятства развитието на бизнеса и постигане на по-висока цена на работната сила. Нужно е да се даде възможност и за получаване на по-високи заплати на намалената по брой висококвалифицирана администрация. Трябва да се анализират причините, поради които не се увеличават инвестициите, макар че много фирми първоначално проявяват интерес, а после се отказват. Може би с опростяването на процеса на комуникиране с властите с осъществяването на всички предвидени електронни услуги страната ни ще стане по-привлекателна за инвеститорите, тъй като естествено ще отпаднат част от възможностите за пряк контакт, създаващи условия за корупция.

Трябва да се вземе в предвид, че средният осигурителен доход за март 2012 г. е само 610.36 лв, т.е. базата е много ниска. За сравнение минималната заплата в Кипър е 900 евро от 1.04.2011, в Естония е 290 евро, във Франция – 1398.37 EUR.⁴⁰²

Таблица 3

Минимална заплата в страни от ЕС и извън ЕС

Страна	Минимална заплата	В сила от	Равностойност в BGN (към 1.05.2012)	Пъти повече спрямо минималната заплата в България
Австрия	1000	1.1.2009	1955.80	6.74
Белгия - евро	1498.87	01.05.2011	2931.49	10.11
Франция -евро	1398.37	01.01.2012	2734.93	9.43
Гърция - евро	585.78	1.3.2012	1145.67	3.95

Първичната информация за определяне на средномесечния осигурителен доход за 12 календарни месеца и средния осигурителен доход за всеки месец се извлича от регистрите (публичен и секретен) на осигурените лица, които се администрат в НОИ. Регистрите съдържат информация за всички осигурени лица към фондовете на ДОО, за които са подадени “Декларация образец № 1 данни за осигуреното лице”. Информацията се поддържа във вид на SQL-таблицы в база данни с регламентиран достъп и се обновява седмично. Средният осигурителен доход за всеки месец е средна аритметична претеглена величина. //Методика за определяне на средномесечния осигурителен доход.

⁴⁰² <http://www.fedee.com/pay-job-evaluation/minimum-wage-rates/>.

Унгария -форинти	92000		603.05	2.08
Великобритания - лири стерлинги	1053	1.10.2011	2574.37	7.10
Люксембург	1801.49			12.15
Ирландия	1499.33			10.11
Латвия (lats)	200	1.1.2011		
Малта	685.14	1.1.2012	560.41	1.93
Холандия	1446.6	1.1.2012	2828.23	9.75
Португалия	485	1.1.2011	967.98	3.380
Словакия	327	1.1.2012		2.20
Росийска федерация (рубли)	4611	1.6.2011	224.8	0
Турция (TRY)	701.1	1.10.2011	594.28	2.05
България (BGN)	290			

В) За инвестициите на средствата от Сребърния фонд

Присъединяваме се към мнението на някои експерти,⁴⁰³ **“Време е Сребърният фонд да бъде инвестиран.”** Необходимо е да се проучи опитът за инвестиране на японския, френския, белгийския, австралийския и др. подобни фондове.

През 2010 г. Френския резервен пенсионен фонд (Fonds de réserve pour les retraites) разполага с активи от 36 млрд. евро, като е имал 40 процента инвестиции в equities,⁴⁰⁴

Най-новите алтернативни инвестиции са в инфраструктурни проекти. Считаме, че трябва да се регламентират законово тези инвестиции, като първоначално се инвестира само около 30-40 % и че това е една добра възможност, тъй като се използват и в други страни вече, напр. във Франция и Русия. За японския резервен фонд 2006 г. е годината с най-висока възвръщаемост (6.8%), но 2007 г. възвръщаемостта е отрицателна (-3.5%).⁴⁰⁵ Френският пенсионен

⁴⁰³ Младенова, Адр. Каква е визията за управлението на Сребърния фонд в страната? 19.06.2009./ <http://ime.bg/bg/articles/kakwa-e-wiziqta-za-uprawlenieto-na-srebyrniq-fond-w-stranata#ixzz1th8xEeA4>.

⁴⁰⁴ Но новата стратегия от началото на 2010 г. е насочена към влагане в депозити и краткосрочни държавни “bonds”. Coats, G. France seizes €36bn of pension assets..29 Nov 2010.<http://www.efinancialnews.com/story/2010-11-29/france-seizes-euro-36bn-of-pension-assets>.

⁴⁰⁵ Outline of 2004 Pension System Revision. <http://www.mhlw.go.jp/english/org/policy/dl/p36-37p3-3.pdf>.

резервен фонд увеличи стойността на активите си с 200 млн. евро през 2011 г. и достигна 35.1 млрд. евро. Устойчивостта на нетните активи се дължи на три фактора: висока възвръщаемост (+4.5%) на хеджиращите инструменти, в които са вложени около 60% от цялото портфолио; силна диверсификация на портфолиото, която смекчи удара, нанесен от спада на индексите на европейските акции (-14.5%), американските корпоративни дългови инструменти (bonds), които дадоха възвръщаемост (+9%),⁴⁰⁶ инвестициите в дългови инструменти на развиващи се пазари (+3.4%) и гъвкавото управление.⁴⁰⁷ Пенсионният резервен фонд на Франция през 2010 г. възлиза на 11.1% от БВП на страната, Пенсионните резервни фондове на Швеция – на 8.1%, а на Ирландия на 9.3%, по последни данни за 2011 г. стойността на активите на ДФГУПС на България – 2 086.8 млн. лв.

Къде да инвестират универсалните пенсионни фондове, за да си повишат доходността е друг важен въпрос.⁴⁰⁸

Ще отбележим само, че през 2008-2011 г. средната възвръщаемост за някои пенсионни фондове за страни-членки в ОИСР и за страни-нечленки, каквито са България и Румъния е както следва:⁴⁰⁹ За България нетната възвръщаемост е (-4.4), а реалната (-9.6).⁴¹⁰

Най-висока нетна възвръщаемост за периода 2008-2010 г. имат пенсионните фондове в Турция (16.5%) и в Дания (6.8%), Мексико и Германия, а реалната възвръщаемост в Турция е 7.5%, а в Дания -4.3%.

⁴⁰⁶ Release. The Executive Board. FOND DE RESERVE POUR LE RETRAITES.Rhttp://www.fondsdereserve.fr/IMG/pdf/Assets_performances_31_12_2011.pdf.

⁴¹² Норвежкият фонд, който е на второ място в света и достигна 582.7 млрд. долара инвестира основно във финансови инструменти: акции на дружества, листвани на борсата и др.

⁴⁰⁸ Възможни отговори: екологични проекти, в социални проекти в диференцирани мултифондове и др.

⁴⁰⁹ Performance of pension funds in selected OECD and non-OECD countries. Pension Markets in focus. July 2011, Issue 8, с. 4.

⁴¹⁰ Pension Fund investment Strategies. Pension Markets in focus. July 2011. July 2011, Issue 8, с. 4-5.

Таблица 4

Средна доходност за три-год. период 2008-2010 г. за страни-членки на ОИСР и на страни-нечл. в ОИСР

№	Страна	Номинална	Реална	№	Страна-нечленка	Номинална	Реална
1	Турция	16.5	7.5	1	Колумбия	18.6	13.5
2	Дания	6.8	4.3	2	Румъния	17	9.8
3	Германия	4.7	3.3	3	Албания	8.3	5.1
5	Холандия	4.4	2.7	6	Македония	3	0
3	Мексико	6.8	1.8	5	Перу	0.4	-2.9
6	Норвегия	3.5	0.7	4	Коста Рика	5.7	-2.9
7	Италия	2	0.2	7	България	-4.4	-9.6
8	Словения	2.4	-0.3		Пакистан	3.9	-10.3
7	Чили	2.9	-0.8				
9	Корея	2.3	-1.1				
10	Полша	2	-1.5				

Може би трябва да се променят правилата за инвестиране и да се включи като възможност и инвестирането в селското стопанство. Примери за подобни инвестиции в пенсионни фондове има в САЩ

и Швеция.⁴¹¹

⁴¹¹ .Pension Funds: Key Players in the global farmland grab. 20 June 2011.
<http://www.grain.org/article/entries/4287-pension-funds-key-players-in-the-global-farmland-grab>.

SUSTAINABLE VET EDUCATION FOR SUSTAINABLE ECONOMY OF GEORGIA

*PhD Student, Lia Davitadze
University of Ruse, Erasmus Mundus Project*

Introduction

Since the Rose Revolution young Georgian government set very ambitious goal to convert destroyed country into free-business environment one with fair and stable laws and regulations and took target and manifold actions to improve devastated situation in economy. Some structural reforms had been about taking political risks, making painful decisions. According to Nika Gilauri such risks have been incurred and such decisions have been made for good reasons. "Georgia's stability and growth performance against the backdrop of the global economic roller-coaster proves that we in Georgia did many things right"[1]. Tourism infrastructure is being deeply promoted by the government considering it to be the major factor to change Georgia into the most attractive tourist place for visitors. The aim of the paper is to revise the tourism sector development in Georgia in recent years, particularly in Adjara and suggest some ways how to improve the service quality in order to provide high quality service and meet requirements.

Current Situation

Georgia's growth rate in recent years has been high. After 6.3% real growth in 2010, in 2011 it was grown by an estimated 6.5%, it is expected to grow further in 2012. There were very deep and structural reforms implemented. Laws that were easy to understand and easy to implement were created. The tax system was simplified and liberalized. All conditions to favour business were created. The World Bank recently recognized Georgia as the top reformer over the last 5 years, globally. Considering that there are no natural resources to bank on, the government has chosen other way out. It got rid of corruption, gradually con-

verted the country into a regional energy hub and a reliable transit country with important maritime gateways. The government has been paying special attention to promote tourism infrastructure facing the challenge to transform Georgia into the most attractive tourist destination for visitors both sea and mountainous ones. Water and wastewater infrastructure rehabilitation projects, road construction, the tourist sector development including sea, ecotourism, religious tours, hunting, cruise, diving, horse-riding, ski, health, mountainous and others types are highly considered. According to Nika Gilauri [1] driven by domestic and external demand, the hydro-generation and tourism sectors have been developing fast and there has been generally positive broad –based dynamics in all other sectors of the economy.

In line with Georgian National Tourism Agency [4] the number of tourists in Georgia during 2010 was more than 20 million people. In comparison with data from 2009 the number of tourists rose by 38% and constituted 2 054 382 people.

Tourism infrastructure development reached its peak during 2010-2011 including road rehabilitation, resort infrastructure, hotel construction, etc.

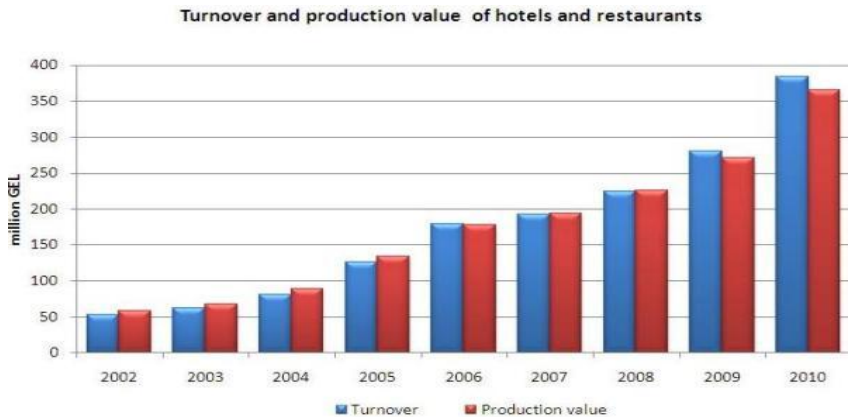


Figure 1. Turnover and production values of hotels and restaurants[2]

According to the data presented in Fig.1 above it can be concluded

that there is a continuous increase of turnover and production values of hotels and restaurants from 2002 to 2010. As it can be seen both turnover and production value of hotels and restaurants in 2000, which make up almost 400 million Gel and just above 350 million Gel correspondingly, are almost four times as high as in 2002.

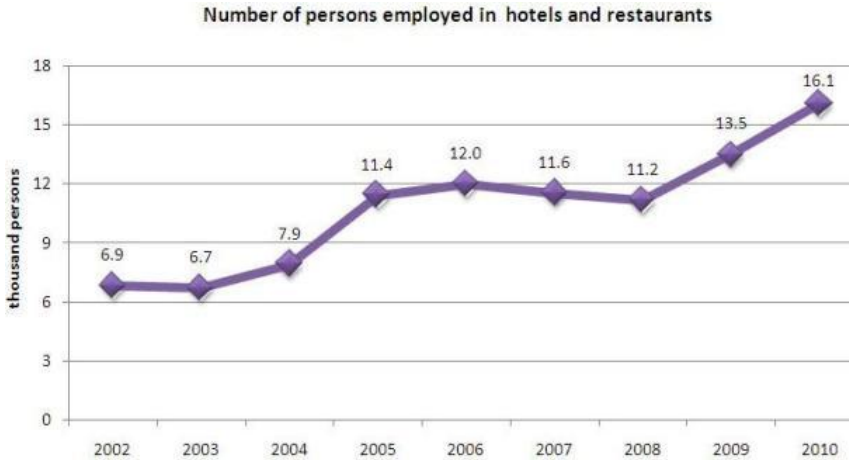


Figure 2. Numbers of persons employed in hotels and restaurants [2]

Fig. 2 shows the number of persons employed in Hotels and Restaurants in Georgia from 2002 to 2010. The trend looks set to increase over this period.

As can be seen, from 2002 the number of employees, which constitutes 6.9 thousand persons, has slightly increased in the next two years and reached 7.9 thousand persons in 2004. Then, after a sharp rise in 2005 at 11.4 thousand persons the number of employees in hotels and restaurants remained moderately constant fluctuating between 11.4, 12.0 and 11.6 thousand persons. After slight drop at 11.2 thousand persons in 2008, the number of employees went up steadily over next two years and reached a pick of 16.1 thousand persons in 2010 which is more than two times as many as number of employees in 2002. Thus, the number of persons is seen to increase over the period 2002 to 2010 at approximately 2.3 times.

The Adjara Autonomous republic (AAR) is one of the main tourist destinations in Georgia as it offers two well-developed sea resorts in

Batumi and Kobuleti in the summer and a newly established ski resort in Gomarduly in the Adjara Mountains. In 2011, in Cannes, at the ceremony of the American Academy, Georgia (and AAR in particular) won in three nominations:

- Batumi, as the best resort city;
- AAR as the investors-friendly region;
- A prize for innovative management to L. Varshalomidze, Chairman of AAR.

The American academy is seen to be one of the most popular awards in Tourism Sector in the world. It annually awards countries, companies and best representatives that are successful on the tourist market in the world.

Table 1

Number of employees in hotels and restaurants by regions [4]

Number of employees in hotels and restaurants by regions												
Year	Georgia - total	of which:										
		Tbilisi	Adjara	Guria	Imereti	Kakheti	Mtskheta-Mtianeti	Racha-Lechkhumi and Kvemo Svaneti	Samegrelo-Zemo Svaneti	Samtskhe-Javaketi	Kvemo Kartli	Shida Kartli
persons												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2006	10922	5629	1932	197	701	167	766	63	342	439	396	290
2007	10594	5788	1687	93	602	131	445	27	603	551	366	301
2008	10369	4840	1451	91	756	102	639	33	799	688	557	413
2009	12613	7639	1607	165	656	94	397	26	910	412	418	289
2010	15182	10534	2011	134	464	329	517	20	242	427	360	144

As it can be seen from Table 1 the number of employees in Adjara in hotels and restaurants is second higher in comparison with other regions in Georgia. It is self-explaining as the result of government policy is a wide range of premium corporates like Radisson, Sheraton, Kempinski, Hilton, Marriot, Holiday Inn, etc. investing in Georgia (particularly in Tbilisi, capital of Georgia, and Batumi, capital of Adjara Autonomous Republic). According to the Ministry of Finances and economy of AAR [3] in 2010 the Tourist sector attracted 49% of all the investments in AAR. Construction of new hotels will create additional 4000 accommodations and eventually, more employments opportunities.

Table 2

Dynamics of number of visitors in Adjara (2004-2011) [3]

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Number of visitors, total	83 000	147 000	250 000	352 085	285 000	554 150	974 563	1 319 513
Domestic visitors	75 000	120 000	182 523	239 786	208 782	392 091	662 288	838 661
Foreign visitors	8 000	27 000	67 477	112 299	76 218	162 059	312 275	480 852

In AAR, in 2010 the number of accommodations rose by 594% in comparison to 2000. In 2010 77.4% of available 55.6 thousand accommodations were in private sector (private accommodations). The same year an average ratio of accommodations load was during a year was only 18.5%, but in August an average ratio reached 87%. The scope of service equals 376.3 mln Gel in 2010 that is 69.8% more than in 2009.

introduction of such big corporates that significantly increased the number of people employed not only in big hotel and restaurant business, but in small private sector as well as sustainable development of tourism business corresponding to the proper and relevant government policy to develop tourism sector in Adjara and support the dynamics of the private tourism sector further require proper, relevant and well-designed educational policy in hospitality management provided by VET institutions.

As it can be clearly seen from Table 3 below provided by the Tourist department of Adjara the number of tourists increased pointedly. The total number of visitors staying in private accommodations equals 1614144 persons in 2010 that is 6.5 as high as the same data in 2004.

In order to make the economic reforms sustainable, it is indisputable that qualified staff meeting new reality should be ensured. Alongside with manifold economic restructurings and transformations, the government initiated short, mid and long-term strategy and policy to change educational system in Georgia. Initially crucial reforms concerned High-

er education (Accreditation of HE Institution, introduction of UNE, identification the list of prior profession's, etc.); then, Government continued reforms in Vocational Education exercising VET Concept (2005), VET Law (2007), VET Midterm strategy and Action Plan (2009). VET centres were accredited, new programs available, prior directions identified and voucher system being introduced.

Table 3
Analyses of stay of tourists according to types of accommodation [4]

Analyses of stay of tourists according to types of accommodation																																							
	2005				2006				2007				2008				2009				2010																		
	Hotel guest house		private accommodation		Hotel guest house		private accommodation		Hotel guest house		private accommodation		Hotel guest house		private accommodation		Hotel guest house		private accommodation		Hotel guest house		private accommodation																
	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man	man															
	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay	quantity	high stay													
	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total													
Batumi	24868	80463	41688	205070	66556	285473	37806	115740	96384	421759	134190	537469	48704	95528	141592	556934	189696	652462	59283	120927	118503	544001	17786	664928	47459	102300	167691	731074	215150	833374	59318	112999	191042	442419	1171725	555418	1362767		
Kobuleti	8740	52105	310207	60845	354017	9160	39403	69417	329118	78577	368521	8150	34650	110792	430677	118942	465327	7661	39581	59769	118503	544001	17786	664928	47459	102300	167691	731074	215150	833374	59318	112999	191042	442419	1171725	555418			
Khelvachauri	5457	22720	12692	69620	92340	4093	16627	29610	128509	33703	145136	4886	23270	31602	149304	36488	167311	5343	18972	19929	139823	328579	67430	158795	11932	38140	68865	139179	80797	207277	271478	917382	15652	59318	112999	191042	442419	1171725	555418
Khulo	750	15000	700	14000	29000	780	16500	2750	128509	3530	145136	959	23270	31602	149304	6959	167311	1070	15050	11500	159600	328579	67430	158795	11932	38140	68865	139179	80797	207277	271478	917382	15652	59318	112999	191042	442419	1171725	555418
Adjara, Total	39815	161983	107185	598837	760300	51839	189240	198161	901386	250000	1089626	62099	171455	289986	1256915	352085	1428370	73357	194530	209701	1228503	283068	1423033	127660	371881	378822	1689608	506482	2061489	188376	407	523940	783032	3198206	971408	3722146			

While being on the Georgian tourist market the big corporates realized that staff requirements leave much to be improved. Below is provided survey made by Tourism Department of Adjara in the form of a day Question. The figures are self-explanatory.

Table 4
A DAY's QUESTION

Service representatives adhere to professional standards of conduct:	
Agree	6.7%
disagree	56.7%
Somewhat	26.7%
Votes number:	180
Which field from the listed ones needs to improve its service level most?	
Hotel	14.7%
Restaurant	7.7%
Café	6.7%
Shops	8.3%
Transport Means	16.3%
All of them	46.3%
Votes number:	313

<http://www.tourismadjara.ge>

Hotels like Sheraton, Radisson and others have already started applying to VET centres providing hospitality management courses in order to train and enhance their staff.

Recommendations

As it is known the accommodation is not provided only by hotels, but Batumi, Kobuleti, Gonio and Kvartsi coastlines offer accommodation in the private sector (small guest houses or even family stay). The majority of this business is run by the whole family including family members and relatives if necessary. Many tourists from neighbouring Armenia, Azerbaijan and Ukraine prefer this type of accommodations as the prices are much less, atmosphere is friendly, and owners are very hospitable. In order to persuade tourists to come back to Adjara the next season, high service quality should be maintained not only in grand hotels, but in family type accommodations that correspond almost half of the hotel market in Adjara. Alongside with big hotels that take care of their staff to be

trained It seems to be reasonable if some tailor-made training courses are organized at local training centres particularly for private accommodation providers and their staff that might be financed on the bases of mutual contribution both by owners of the business and government. The modules of training and organizational structure are expected to be the topic of discussion in a next article.

Referenes

1. (Nika Gilauri; Why Georgia is different; FINANCIAL TIMES - January 27 2012;
2. National Statistics Office of Georgia;
http://www.geostat.ge/index.php?action=page&p_id=206&lang=eng
3. Autonomous Republic of Ajara; Ministry of Finance and Economy;
<http://mofea.ge/index.php?m=31>
4. Georgian National Tourism Agency;
<http://www.gnta.ge/?29/%E1%83%A1%E1%83%A2%E1%83%90%E1%83%A2%E1%83%98%E1%83%A1%E1%83%A2%E1%83%98%E1%83%99%E1%83%90/>
5. Ministry of Education and Science of Georgia;
<http://mes.gov.ge/content.php?id=213&lang=geo>

ЕВРОПЕЙСКИЯТ СОЦИАЛЕН МОДЕЛ И НЕГОВИТЕ РАЗНОВИДНОСТИ

*Докторант Кристина Петрова
Университет за национално
и световно стопанство - София*

В рамките на Европейския съюз съществуват различни модели на социално-икономическо развитие. Общото между тях се предопределя от системата от ценности, цели и насоки за развитие, известна като **европейски социален модел**. Различията между отделните модели са се формирали исторически и се задълбочават с присъединяването на новите страни-членки като основна роля играят, както чисто икономически фактори, така и държавата с възприетите принципи на разпределителната политика чрез публичните разходи.

Целта на настоящата разработка е да се изследва същността на европейския модел и неговите разновидности като се докаже, че въпреки съществуващите различия между моделите на социално и икономическо развитие на страните в рамките на ЕС, може да се приеме наличието на общ европейски модел, когато той се възприеме като набор от споделени ценности, цели и виждания за бъдещото развитие на Съюза.

Понятието европейски социален модел (ЕСМ) не се въвежда в Римските учредителни договори. Отделните негови елементи, които са резултат, както от политиката на Съюза, така и от паралелно развиващи се, макар многобройни, национални социални системи в западна, северна и южна Европа, постепенно се развиват и се внедряват на национално и европейско ниво. Терминът се използва за първи път от Жак Делор в средата на 90-те години на миналия век, за да се открие европейската алтернатива от американския пазарен капитализъм. Оригиналната идея за ЕСМ е той да комбинира икономически растеж със социален прогрес и социално сближаване. С течение на времето терминът се използва в много

различен контекст и концепцията, идеята зад него, в много случаи е дефинирана по различен начин. От края на 90-те години на миналия век на ЕСМ все по-често се гледа като на официален проект на ЕС и модел на политиката за интеграция.

Една от първите официални **дефиниции на ЕСМ** се появява през 2000 година в документ от Европейския съвет в Ница. Според това определение *„европейският социален модел, характеризиращ се по-специално от система, която предлага високо ниво на социална защита, от важността на социалния диалог и от услуги от общ интерес, обхващащи дейности, които са от жизненоважно значение за социалното сближаване, днес се основава, отвъд разнообразието на системите за социална сигурност на държавите-членки, на едно общо ядро на ценности”*⁴¹².

Вглеждайки се в по-дълбоко в същността на определението на ЕСМ се откроява това, че той въплъщава в себе си **общите ценности**, върху които, обаче, всяка държава членка основава своя **самостоятелна политика**. Страните прилагат специфични политики и реформи най-вече относно мероприятията в социалната сфера. В различна степен на национално ниво са развити, също така, иновативния потенциал, образователната система и мерките за постигане на устойчиво развитие. Освен това, страните-членки провеждат различни разпределителни политики чрез публичните разходи. Поради тези особености между отделните държави се забелязват различия в социалните и икономическите показатели. В рамките на ЕС започват да се наблюдават групи от страни, които се движат в една посока и по този начин се обособяват **отделни модели на развитие**.

Изследователите на проблематиката на функционирането на ЕС въвеждат и използват различни класификации на моделите в рамките на Съюза, но най-общо може да се каже, че разграничението вътре в него минава между континенталния и

⁴¹² European Council, “Presidency Conclusions, European Social Agenda” EN SN 400/00, Annex 1, 7-9 December, Nice, 2000, p.4.

англосаксонския модел. Това е символичното разграничение между повече социално и повече либерално ориентирани системи.

Г. Еспинг-Андерсън прави една по-детайлна диференциация през 1990 година⁴¹³, която се смята за отправната точка на засилената дискусия относно типологията на моделите в рамките на ЕС. Той дефинира три модела, основаващи се на различни идеологически режима, а именно либерален, консервативен и социално-демократичен. Всеки от тях дължи своя произход на различни исторически сили и по този начин следва различна траектория на развитие. Класификацията на Еспинг-Андерсън ражда засилен интерес в научните среди относно типологизацията на моделите в ЕС. Въпреки критиките, които тя претърпява, нейната значимост не може да се оспорва. Някои автори като Ферера, Боноли и др. я подлагат под съмнение поради мнението им, че е възможно да се обособят повече от три режима⁴¹⁴ и по-конкретно критиката е насочена към това, че Еспинг-Андерсън не включва Средиземноморските страни в обхвата на своето изследване⁴¹⁵. В тази връзка възникват ред класификации, алтернативни или допълващи и коригиращи типологията на датския икономист и социолог. В настоящата разработка ще бъдат разгледани още четири класификации, обобщени на табл. 1 по-долу, които в хронологичен ред са тази на Лайбфрайд (1992 година), на Ферера (1996 година), на Боноли (1997 година) и на Сапир (2006 година). Те са избрани поради факта, че отделят в самостоятелен модел Средиземноморските страни и обхващат държавите от ЕС (с изключение тази на Лайбфрайд).

⁴¹³ Esping-Andersen, G., *Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press, 1990.

⁴¹⁴ Ферера и Боноли в своите типологии обособяват и четвърти модел на страните от Южна Европа (Средиземноморските страни).

⁴¹⁵ В своята класификация от Средиземноморските страни Еспинг-Андерсън включва само Италия, която причислява към корпоративния режим. Испания, Португалия и Гърция не се обхващат от неговата типология.

Таблица 1*:

Обобщение на класификациите на моделите в ЕС

Класификация	Критерии	Модел			Обхват на страните	
Еспинг-Андерсън 1990 година	1) ниво на декодификация 2) ниво на стратификация	<i>Либерален</i> Великобритания Ирландия САЩ Австралия Нова Зеландия	<i>Консервативен</i> Германия Франция Италия Финландия Швейцария Япония	<i>Социално-демократичен</i> Норвегия Швеция Дания Белгия Нидерландия Австрия	18 страни от ОИСР	
Лайбрайт 1992 година	1) равнището на бедност 2) социалното осигуряване 3) политиката за борба с бедността	<i>Англо-саксонски (остатъчен)</i> Великобритания САЩ Австралия Нова Зеландия	<i>Бисмаркски (институционален)</i> Германия Австрия	<i>Скандинавски (модерен)</i> Норвегия Швеция Дания Финландия	<i>Латино-римски (недоразвит)</i> Испания Португалия Гърция Италия Франция	15 страни от ОИСР
Ферера 1996 година	1) правилата за допустимост на гражданите в системата на социална сигурност 2) условията, при които се отпускат обезщетенията 3) регулациите за финансирането на социалната закрила 4) организационно – управленски задължения за администриране на различните схеми за социално осигуряване	<i>Англо-саксонски</i> Великобритания Ирландия	<i>Бисмаркски</i> Германия Франция Белгия Нидерландия Люксембург Австрия Швейцария	<i>Скандинавски</i> Норвегия Швеция Дания Финландия	<i>Южен</i> Испания Португалия Гърция Италия	17 страни от Европа
Боноли 1997 година	1) социалните разходи като дял от БВП 2) процента на социалните разходи, финансирани чрез вноски	<i>Британски</i> Великобритания Ирландия	<i>Континентален</i> Германия Франция Белгия Нидерландия Люксембург	<i>Северен</i> Норвегия Швеция Дания Финландия	<i>Южен</i> Испания Португалия Гърция Италия Швейцария	16 страни от Европа
Сампър 2006 година	1) ефективност 2) справедливост	<i>Англо-саксонски</i> Великобритания Ирландия	<i>Континентален</i> Германия Франция Белгия Австрия	<i>Скандинавски</i> Швеция Дания Финландия Нидерландия	<i>Средиземноморски</i> Испания Португалия Гърция Италия	15 страни от ЕС

*Разработена от автора

Сравнявайки различните типологии може да се направи извода, че отделните модели се обособяват на база **социални критерии**,

което подсказва, че страните от ЕС в най-голяма степен се различават в своите социални политики. Всяка държава в Съюза се ръководи от определени общи регламенти и предписания в социалната сфера, но формирането и изпълнението на политиката в тази област се осъществява на национално ниво.

Въпреки че критериите, които използват разглежданите автори, са различни, те са в една и съща област, както вече беше подчертано. В тази връзка съществува **силна прилика** в характеристиките на първите три модела от петте класификации, изведени от различните автори. Първата класификация, а именно тази на Еспинг-Андерсън разграничават три режима – либерален, консервативен и социално-демократичен. **Либералният режим** съответства на англо-саксонските модели на Лайбфрайд, Ферера и Сапир, както и на британския модел на Боноли. Най-общо те се характеризират с индивидуализъм и се основават на пазара. Държавата при тях се разглежда като последна инстанция относно осигуряването на средства за живот, т.е. тя полага грижи само към тези, които не могат да обезпечат сами основните си нужди по един или друг начин. **Консервативният режим** от класификацията на Еспинг-Андерсън, от своя страна, се доближава до бисмаркския модел на Лайбфрайд, бисмарскианския на Ферера, както и до континенталните на Боноли и Сапир. Този режим се характеризира с видима връзка между правото на социална сигурност, статута, идващ от заеманата длъжност на пазара на труда, и ролята в рамките на семейството. **Социално-демократичния режим**, който разграничава Еспинг-Андерсън, показва сходство със скандинавските модели на Лайбфрайд, Ферера и Сапир и т.нар. северен модел от типологията на Боноли. Най-общо профилът на тези режими се характеризира със социална защита като право на всеки гражданин и универсално и всеобхватно покритие на рисковете в живота на всеки член от обществото.

Освен това, трябва да се отбележи, че трите последни модела от класификациите на Лайбфрайд, Ферера, Боноли и Сапир, които са наречени съответно латино-римски, южен (класификация на Ферера), южен (класификация на Боноли) и средиземноморски,

също показват много близки характеристики. Те се основават на концентрация на социалните разходи върху пенсионните системи и висока сегментация на населението.

Връзката между типологиите води до предположението за наличие на сходство и относно държавите, които авторите включват във всеки един от моделите. От обобщението на класификациите, изложено на табл. 1, обаче, може да се открият известни различия в страните, които се включват в „сходни модели“⁴¹⁶. Причината за това е, че обхвата на страните, които се разглеждат от отделните автори, не е еднакъв. Държавите, които се изследват едновременно от петте автора са само шест на брой. Те са **Великобритания, Германия, Франция, Швеция, Дания и Италия**. Четири от тях, а именно **Великобритания, Германия, Швеция и Дания**, са включени от всички автори в съответстващи един на друг модели. Това показва, че въпреки използването на различни критерии при изготвянето на класификациите, някои страни се явяват **стандартни примери** за определени модели.

Разграничаването на отделни модели в рамките на Съюза води до въпроса дали това, което се разбира под европейски социален модел, наистина съществува, защото ЕСМ въплъщава в себе си **общите ценности**, върху които, обаче, всяка страна членка основава своя **самостоятелна политика**. Какво трябва да се разбира под европейски социален модел, за да може той да съществува и при наличието на различни модели на социално-икономическо развитие

⁴¹⁶ *Сходните модели са следните:* либералният режим на Еспинг-Андерсън съответства на англо-саксонските модели на Лайбфрайд, Ферера и Сапир, както и на британския модел на Боноли. Консервативният режим от класификацията на Еспинг-Андерсън се доближава до бисмаркския модел на Лайбфрайд, бисмаркианския на Ферера, както и до континенталните на Боноли и Сапир. Социално-демократичния режим показва сходство със скандинавските модели на Лайбфрайд, Ферера и Сапир и т.нар. северен модел от типологията на Боноли. Трите последни модела от класификациите на Лайбфрайд, Ферера, Боноли и Сапир, които са наречени съответно латино-римски, южен (класификация на Ферера), южен (класификация на Боноли) и средиземноморски също показват голямо сходство.

в рамките на Съюза? Проблем тук идва от дефиницията на термина „модел” в контекста на европейския социален модел.

Типът икономическа система, която в общи линии определя пътя на развитие на отделно национално стопанство или обединена група от такива, каквато е ЕС, в икономическата литература, както подчертава Мария Марикина⁴¹⁷, е приет да се определя с понятието „стопански модел”. Това понятие, според автора, има две трактовки – 1) схематично описание на дадени явления или процеси в обществото и 2) *образец, служещ като еталон за възпроизвеждане*. Именно тази втора трактовка на понятието „стопански модел” съответства на същността и замисъла на европейския модел като образец, възплъщаващ в себе си принципи и норми, приложими във всяка една държава-членка на ЕС.

Политиките в различните социални сфери имат своя специфика във всяка страна-членка на ЕС. Целите и насоките, които преследва Съюза, залегнали в Лисабонската стратегия и Стратегията за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж „Европа 2020”, като тези за достигане на определена степен на заетост, намаляване на броя на населението, живеещо под прага на бедността и т.н., окуражават всяка една държава да предприеме мерки в посока на постигането им. Но ЕС със своята институционална структура няма реална възможност на наднационално ниво да осигури реализирането на целите. Европейският съюз определя минимални социални стандарти и по този начин осигурява „политическа и техническа подкрепа”⁴¹⁸ на националните усилия за реформи. Именно поради тази причина е уместно да се възприеме като коректно разбирането на Блек относно европейския социален модел като „система от регулирани автономии – своеобразен трети път

⁴¹⁷ Марикина, М., Сравнителен анализ на стопанските модели в светлината на неолиберализма, ИК Реал, С., 2001, с. 108.

⁴¹⁸ Diamantopoulou, A., The European Social Model – myth or reality? Address at the fringe meeting organised by the European Commission's Representation in the UK within the framework of the Labour Party Conference, Bouremouth, UK, 29 September, 2003, p. 2.

между регулация и дерегулация⁴¹⁹. На наднационално макро равнище европейските директиви олицетворяват „общото съгласие по основните принципи...., но прилагането на отделни детайли се оставя в ръцете на държавите-членки... регулираната автономия позволява приложението на общите, централизирани ценности на ЕСМ да бъдат съобразени с традициите, културата и модела на производствени отношения, утвърдени в отделните държави – членки⁴²⁰.

ЕСМ може да се приеме като единство на принципи и цели, около които са се обединили всички, но и като разнообразие на подходите за прилагането им в практиката. Всяка държава-членка на ЕС може да се отличава чрез свои практики, но приема принципите и целите на европейския социален модел за общество, изградено върху сближаване, солидарност и конкурентоспособност. Следователно, за да е възможно съжителството на общия европейски модел и различията в политиките и практиките във всяка страна-членка, терминът ЕСМ трябва да се възприеме в този контекст, а именно като *рамки, които могат да варират в своята широчина по отношение на различните области на регулации, вътре в които, обаче, отделните държави имат автономията да действат самостоятелно, съобразявайки се със своите традиции и вътрешни особености. ЕСМ е коридор с указана посока на развитие, в рамките на който може да има флуктуации на национално ниво.*

⁴¹⁹ Цит. в Стоянов, Р., Европейския социален модел и присъединяването на България, С., 2007, с. 52.

⁴²⁰ Стоянов, Р., Европейския социален модел и присъединяването на България, С., 2007, с. 52.

РЕГУЛАТОРНА РАМКА ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ВЪЗБНОВЯЕМИ ЕНЕРГИЙНИ ИЗТОЧНИЦИ У НАС

*Докторант Галина Тодорова
Стопанска академия "Д. А. Ценов" - Свищов*

Регулаторната рамка за използване на възобновяемите енергийни източници е основа за създаването на либерализация при пазарните взаимоотношения между независими електроенергийни предприятия.

Теорията и практиката в тази област в световен и в европейски план, предлагат много новости, но някак в страни, остават нерешени въпросите свързани с използването на възобновяемите енергийни източници. От средата на 2007 година, юридически електроенергийните сектори на държавите – членки на ЕС са напълно либерализирани и всеки потребител би следвало сам да може да избере своя доставчик на електроенергия. На практика у нас това важи основно за големите индустриални предприятия, докато идеята е неприложима за битовите потребители. Възобновяемите енергийни източници са елемент на енергийният сектор и те са обект на изследването в доклада. Акцентът е поставен върху предмета на изследването нормативната уредба за използване на видовете възобновяемите енергийни източници. Използваните методи при изследване на темата са дедуктивния и аналитично синтетичният.

Основната цел на доклада е да очертае новостите и основните проблеми, произтичащи от нормативно неуредени въпроси, свързани с инвестиции във възобновяема енергия. Постигането на целта е свързано с изпълнение на следните основни задачи:

- ✓ Описание на видовете възобновяемите енергийни източници;
- ✓ Проучване на основните нормативни документи
- ✓ Анализирание на съществуващите в момента - регулаторна рамка по отношение на видовете възобновяемите енергийни

източници;

✓ Описание на съществуващите проблеми

Към разглеждания проблем безпорен принос имат автори, като Т. Jamasb и М. Pollitt, R. Green и А. Lorenzoni, А. Денева, Г. Сирашки, тесни специалисти в областта, като Н. Газдов, М. Янузова, В. Кутинчев, Е.Негулова, П. Атанасов

В тази област работят и много неправителствени организации, като Национален съюз на независимите енергопроизводители; Съюз на производителите на екологична енергия – ЮГ; Българска фотоволтаична асоциация; Черноморска регионална агенция за управление на енергията; Агенция за управление на енергията и други.

При анализа на проблема, не трябва да се забравя, че компаниите в енергийния сектор в България изпълняват дейността си в условията на силно променяща се бизнес среда, която се характеризира с: нарастване на потреблението и ;

- пълна либерализация в сектора и засилване на конкуренция при свободния сегмент на пазара;
- увеличаване заявките за присъединяване на производители от ВЕИ;
- спад на стопанската активност, свързана с икономическата криза

Основните факторите на бизнес среда, провокирали либерализацията на електроенергетиката в световен план са: технологични иновации, социално въздействие, въздействие върху околната среда, финансови проблеми, глобализация.

Тези фактори, без съмнение се отнасят и за възобновяемите енергийни източници. Съгласно Европейското законодателство и добрите практики по използването на ВЕИ за производството на т. нар. „зелена енергия” основните възобновяеми енергийни източници са: геотермална енергия ; вятърна енергия; слънчева енергия; биогорива; ко-генератори .Инвестициите⁴²¹ в тях в глобален план са нараснали с 5% през миналата година до

⁴²¹ Bloomberg New Energy Finance, p4 .

рекордните 260 млрд. долара, водени от ръста при слънчевата енергия и увеличените разходи в САЩ. Повече от три четвърти от енергията през 2050 г. може да произлиза от възобновяеми енергийни източници (ВЕИ), показва доклад на Intergovernmental Panel on Climate Change. Предпоставка за това са оптималната политическа нагласа и високи инвестиции. Но у нас въпреки тази световна тенденция се наблюдава ограничен инвестиционен интерес. Причината е, че инвеститорите и кредитиращите банки имат усещане за несигурност и неустойчивост на регулаторната рамка по отношение на непрекъснато променящите се цени на съоръженията, носители на възобновяеми енергийни източници, както и изкупните цени от възобновяеми енергийни източници. Не са решени нормативно и *технически и финансови въпроси, касаещи този бизнес, като : как ще се компенсират променливите генерации от тези обекти, кой трябва да инициира и отговаря за изграждането им, как електрическите оператори ще осигурят необходимия финансов ресурс за развитие на мрежите и присъединяването на обектите и други*

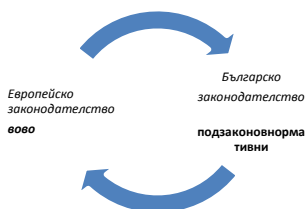
В момента част от така очертаните проблеми се свързват с преференциалните цени за изкупуване на електроенергията от ВЕИ.

Този тип проекти имат сравнително дълъг период на реализация, с оглед процедурите по издаване на различните разрешителни. Затова, ако един проект е изготвен при определени очаквания за цените, а след това попадне в друг тарифен план, икономическата му целесъобразност ще бъде застрашена. Изчисляването на цената на електрическата енергия, произведе на от ВЕИ се калкулира при следните изходни параметри: инсталирани мощности; инвестиционни разходи; експлоатационни разходи; полезен живот на активите; средно претегленанорма на капитала при : капиталоваструктура привлечен капитал собствен капитал, реална норма на собствения капитал , след данъчно облагане . В момента не се прилага изцяло пазарен механизъм, което не позволява да се даде точна оценка за производствените разходи на електроенергията, произведена по различни „зелени” технологии. Целта е до 2020 г. цените им да бъдат по-ниска от пазарната цена на

конвенционална електроенергия. Това може да стане възможно, ако:

- намаляване на цените за технологиите за производство на електроенергия от ВЕИ;
- драстично увеличаване цените на енергоносителите;
- въвеждане на ограничения според Европейската схема за търговия с емисии (ETS).

Проучването на основните нормативни документи условно се разделя в две области, показана на Фигура 1:



Фиг.1. Видове нормативни документи

Нормативната уредба на енергийния сектор се осъществява с помощта на различни български и Европейски закони и подзаконови нормативни актове. Европейско законодателство. Основните Европейски нормативни актове, регулиращи състоянието и функционирането на енергийния сектор у нас са: *Директива 2003/54* относно общите правила за вътрешния пазар на електроенергия (Електрическа директива) ; *Директива 2003/55* относно общите правила за вътрешния пазар на природен газ (Газова директива) ; *Директива на 2004/67* относно мерки за обезпечаване сигурността на снабдяването с природен газ; *Директива 2005/89* относно мерки за обезпечаване сигурността на снабдяването с електроенергия и развитие на инфраструктурата; *Директива 2001/77* за производството на електроенергия от възобновяеми енергийни източници във вътрешния пазар на електроенергия; *Директива 2004/8* за насърчаване на когенерацията; *Директива 2003/30* за насърчаване използването на биогоривата или други възобновяеми източници в транспорта;

Директива 2009/28 за насърчаване използването на енергия от възобновяеми източници и за изменение и впоследствие за отмяна на Директиви 2001/77 и 2003/30, която включва обвързваща цел 20% от крайното потребление на ЕС през 2020 г. да бъде от възобновяема енергия. Тази цел е широка и включва секторите на производство, пренос, разпределение, отопление и охлаждане. През 2005 г. дялът на възобновяемата енергия в първичния енергиен баланс на Европа заемаше 6,4%. За да бъде изпълнена целта от 20% възобновяема енергия, ще се наложат значителни промени по отношение на производството, преноса и потреблението на енергия в европейската общност. Това ново развитие на енергийната система няма да спре през 2020 г., а трябва да продължи до 2050 г. и по-нататък.⁴²²

Усилията на законодателя са насочени към утвърждаване на общи правила, касаещи организацията и функционирането на електроенергийния сектор и по-специално:

- ефективното отделяне на дейностите по доставка и производство от експлоатацията на мрежата;

- синхронизирането на правомощията на националните енергийни регулатори и засилването на независимостта им;

- изграждането на самостоятелен механизъм за сътрудничество между националните регулатори;

- създаването на механизъм, чрез който операторите на преносни системи да подобрят координирането на експлоатацията на мрежите и обезпечаването на тяхната сигурност, трансграничната търговия и експлоатацията на мрежите;

- подобряването на прозрачността на дейностите на енергийния пазар.

От съществено значение са конкурентните условия на пазара на едро и пазара на дребно, целящи създаването на сигурен и екологично устойчив пазар. Единствено в условията на либерализация всички потребители свободно могат да избират своя доставчик, както и всички доставчици свободно да доставят на

⁴²² www.susplan.eu - Разработване на регионални и европейски насоки за по-ефективно интегриране на възобновяемата енергия в бъдещите инфраструктури.

своите клиенти, което е заложено в Договора за ЕС.

При националното законодателство основният нормативен акт, регламентиращ енергийното производство е:

1. *Законът за енергетиката (2003/2006);*

2. *Закон за възобновяемите и алтернативните енергийни източници и биогоривата (ЗВАЕИБ) ;*

3. *Законът за енергийната ефективност* Той има за цел повишаване на енергийната ефективност като основен фактор за повишаване конкурентоспособността на икономиката, сигурността на енергийните доставки и опазването на околната среда, чрез използване на система от дейности и мерки за повишаване на енергийната ефективност при крайните потребители на енергия и развитие на пазара на енергийните услуги и извършване на дейности и мерки за повишаване на енергийната ефективност при крайните потребители от търговците с енергия.

Наредба за методиките за определяне на националните индикативни цели определяне на съдържанието, структурата, условията и реда за набиране и предоставяне на информация; за показателите за разход, енергийните характеристики на промишлени системи, условията и реда за извършване на обследвания за енергийна ефективност на промишлени системи; условията и реда за определяне на размера и изплащане на планираните средства по договори с гарантиран резултат, водещи до енергийни спестявания в сгради-държавна и/или общинска собственост; обстоятелствата, подлежащи на вписване в регистъра на лицата, извършващи сертифициране на сгради и обследване за енергийна ефективност, реда за получаване на информация от регистъра, условията и реда за придобиване ; за условията и реда за извършване на проверка за енергийна ефективност на водогрейните котли и на климатичните инсталации ;за условията и реда за извършване на обследване за енергийна ефективност и сертифициране на сгради, издаване на сертификати за енергийни

характеристики; за показателите за разход на енергия и енергийните характеристики на сгради

Други важни документи от регулаторната рамка са различните видове споразумения: Доброволни споразумения; Рамкови споразумения ;

Национална дългосрочна програма по енергийна ефективност до 2015 г.;

Национална краткосрочна програма по енергийна ефективност 2005-2007 г.; Национална дългосрочна програма за насърчаване използването на ВЕИ 2005-2015 г. Национална краткосрочна програма за насърчаване използването на ВЕИ 2007; Отраслова краткосрочна програма „Транспорт“; .

През тази година предстои да бъдат публикувани и две нови схеми по ОПРР. “В подкрепа за следващия програмен период” и схемата “Зелена и достъпна градска среда”.

В заключение П. Дракър пише: „Браншовите и пазарните структури създават впечатление, че са толкова солидни, та хората са склонни да ги приемат като предопределени, едва ли не за „природна” даденост.”⁴²³

Традиционният електроенергиен модел е просъществувал повече от столетие, но съвременното навлизане на възобновяемите енергийни източници на практика доказва, че пазарните принципи са приложими, тъй като дават нов смисъл на икономическите и организационните аспекти на сектора, с оглед на очакваните икономически и екологични ефекти , а това е предпоставка за икономически просперитет и по-високо качество на живот на хората!

Литература

- 1 .Jamash, T., M. Pollitt, Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration. Faculty of Economics, University of Cambridge, 2005.

⁴²³ Дракър, П., Иновации и предприемачество, Класика и стил, София, 2002, с. 99.

2. Green, R., A. Lorenzoni. Benchmarking Electricity Liberalisation in Europe. // SESSA, 2007.
3. Дракър, П., Иновации и предприемачество, Класика и стил, София, 2002
4. Денева А.Сирашки Г. Проблеми на енергийното развитие – възобновяеми енергийни източници

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ЗДРАВНООСИГУРИТЕЛНАТА СИСТЕМА

Докторант Мирослава Христова
Стопанска академия "Д. А. Ценов" - Свищов

На всички е известно, че актуалното състояние на задължителното здравно осигуряване в България не изпълнява своето предназначение и повече или по-малко не отговаря на потребностите на гражданите, на заведенията за лечебна помощ, на националните цели за подобряване на здравето на гражданите и на необходимостта от собственото си развитие. Едната причина за това е размера на финансовите ресурси, с които разполага здравната система, но също тяхното разпределение и начин на изразходване, т.е. проблем в тяхното управление. Друга причина е липсата на каквато и да е положителна промяна в статута, организацията и функциите на организацията за задължително здравно осигуряване. Тези причини са основание за извършване на промени по един или друг начин през следващите години в здравноосигурителната система, за да може тя да продължи своето развитие.

В докладът се прави опит да се очертае един модел на публично-частна здравноосигурителна система (не изцяло, но в основни черти), който да не е такъв, какъвто не трябва да бъде.

Здравноосигурителната система трябва да е в съответствие с реалностите и тенденциите на общественото развитие: 1) да не нарушава, а обратно - да съдейства за укрепване стабилността и кохезията на обществото, като не внася отчуждаване между своите три компонента - осигурени (заедно с осигуряващите), осигурители и изпълнители - и да не създава условия за антагонизъм в и между тях; 2) да не е пречка за публично-частното равнопоставяне и партньорство; 3) да не затруднява пазарното регулиране на осигурителната система, да не създава излишни ограничения на здравноосигурителния пазар и пазара на здравни услуги; 4) да не пренебрегва хуманитарните страни и аспекти на задължителното

здравно осигуряване; 5) да не създава възможност голям брой граждани да са без здравна осигуровка; 6) да не създава напрежение за държавния бюджет чрез необосновано изразходване на публичните и частни финансови ресурси; 7) да не толерира частичната и неефективна реформа на лечебните заведения, която поддържа неравно-поставеност между организацията за задължително здравно осигуряване и изпълнителите на медицинска помощ; 8) да не се пренебрегва и респекта към здравноосигурените, работодателите и данъкоплатците, чрез парите, на които се създава фондът за задължително здравно осигуряване.

По организационно-структурните и управленски аспекти на системата за здравно осигуряване трябва: 1) да не се развива по модела на централизирана държавна администрация за разпределяне на пари към лечебните заведения, а да се осигури по-голяма самостоятелност на регионалните звена на системата; 2) да не се използва необосновано и неефективно административното регулиране на отношенията в системата, когато са възможни други регулационни механизми; 3) да не се отхвърля използването на Националната (и областните) здравна карта и актюерските подходи като инструменти за планиране на осигурителните плащания общо в страната и по региони; 4) да не се пренебрегва балансираното развитие на извънболничната и болничната помощ; 5) да не се прилага система за управление на задължителното здравно осигуряване, в която законово разпореденият принцип на самоуправление (ЗЗО, чл.5, т.7) фактически е подменен с доминиращото участие на правителствените представители в най-висшия управленски орган на НЗОК; 6) да не се отлага подобряването на прилаганата от 11 години система на договорни отношения с изпълнителите на медицинска помощ; 7) да не се подценява необходимостта от използване на резултатите от български и чуждестранни изследвания, особено във връзка с актуални за здравето осигуряване в страната ни проблеми, като определянето на здравноосигурителната вноска, ценообразуването и цените на здравните услуги, актюерската компетентност в здравето осигуряване; 8) да не се отклонява от задължителното за

публична здравноосигурителна система очакване и търсене на *адекватни резултати* от здравноосигурителните плащания.

Стремежът в бъдеще при изграждане на публично-частен модел на задължителното здравно осигуряване в България е: да се запазят онези положителни страни на здравното осигуряване, които са навлезли в осигурителната практика и не са пречка за осигурителния процес; да се предвиди отстраняване на дефектите на съществуващата осигурителна организация; да се развият финансово-икономически и организационно-структурни условия за по-добра медицинска помощ на гражданите.

Като се има предвид наличните и вероятните в перспектива условия, е възможно пълното развитие на предложения модел да се осъществи в периода 2013-2016 г.

Една от главните причини за нарушените баланси в задължителното здравно осигуряване е монополният статут на НЗОК. Всъщност тя е *квазимонополист*. Касата има монополни задължения, тъй като единствено тя носи отговорност за задължителното здравно осигуряване. Касата обаче е обвързана с нормативни ограничения (по определяне на цени и сключване на Националния рамков договор (НРД), задължение-то да сключва договор с всяко лечебно заведение, определян от Парламента бюджет, наложени финансови ограничения, нарушено самоуправление), поради което няма монополни права в прекия смисъл на думата.

Както всеки монопол (в реализираната от НЗОК форма) законово разпореденият статут на НЗОК – може би уместен преди 11 години – сега не създава условия за устойчиво развитие. Това се дължи на три важни причини: 1) липсата на конкуренция, която лишава задължителното здравно осигуряване от ефективни лостове и механизми за развитие; 2) тенденцията за последователно *етатизиране* на задължителното здравно осигуряване, признак на което е доминиращото присъствие на правителството в управлението на НЗОК и ограниченото до крайна степен самоуправление. Това може да бъде стъпка към *възстановява-нето* на държавен монопол; 3) неадекватната ценова политика. Цените се

определят по неясни методи.

Доминиращото присъствие на държавата и ликвидираното само-управление, заедно с допълнително наложените законови изисквания към НЗОК, значително *деформират* нейния (квази) монополен статут, като от осигурител я превръщат в бюро за разпределяне на пари. Законово наложените изисквания към нея са безпрецедентни за една публична финансова организация.

Проблемите всъщност са *два*: *единият* се състои в неадекватната намеса на правителството в управлението на “самоуправляващата се” (по ЗЗО, чл.5, т.7) НЗОК, а *другият* се състои в нейния статут на единствен осигурител за задължително здравно осигуряване. Решава-нето и на двата проблема може да стане само по законодателен път.

Решението на *първия* проблем може да се намери в нормативното възстановяване на смисъла (може и буквата) на предишния чл.7 на ЗЗО и да се гарантира самоуправлението на НЗОК по правилото: *който дава парите, той ги управлява*. Понеже фондът на НЗОК се формира по трипартитната система от осигурените, работодателите и държавата, висши-ят управленски орган трябва да е съставен от равен брой участници на тези три субекта. Тяхната равнопоставеност е гаранция, че ще се спазва принципът на *солидарност* и разходите на НЗОК ще бъдат *балансирани* с потребностите (превантивна-лечебна дейност, извънболнична/болнична и първична-специализирана помощ) и че парите ще се управляват наистина в интерес на здравноосигурените. Тези изисквания следва да се спазват във всички случаи, когато се управлява националния здравноосигурителен фонд.

Най-голямото предизвикателство пред здравноосигурителната система е “*демонополизацията*” на НЗОК в собствения смисъл на думата. *Задължителното* здравно осигуряване трябва да бъде предмет на повече от една здравноосигурителна организация, както е в редица европейски страни. Това означава *предметът на дейност на дружествата за доброволно здравно осигуряване (ДДЗО) да се разшири с правото да извършват и задължително здравно осигуряване*.

В този контекст е целесъобразно да се запази моделът на *задължително* и *доброволно* здравно осигуряване. При запазването на този модел: 1) НЗОК и другите здравноосигурителни организации ще извършват задължително и доброволно здравно осигуряване и те ще бъдат *равнопоставени*. Така здравноосигурителната система ще включи в действие и *частния капитал*, а гражданите ще имат възможност за *избор* на осигурител, както за задължително, така и за доброволно здравно осигуряване; 2) ще се създадат условия за *конкуренция* между осигурителните организации и между изпълнителите на медицинска помощ (лечебните заведения) в интерес на здравноосигурените и ще се подкрепят *пазарните отношения* в областта на задължителното здравно осигуряване.

Ако становището за такава промяна се приеме, са възможни редица варианти за решение, но е целесъобразно от съществуващият модел да се запазят *две* важни структури. *Едната* е организацията на *събирането* на здравноосигурителните вноски за задължителното здравно осигуряване от Националната агенция по приходите. *Централизираното* събиране на вноските е практика с доказана ефективност както в нашата, така и в други страни. *Другата* е създадената в НЗОК *информационна система*. Тя е важен елемент на всяка управленска структура, особено при управлението на осигурителни плащания. Информационната система на НЗОК ще бъде използвана и от другите осигурители за целите на задължителното здравно осигуряване и ако се обедини с информационната система на здравната администрация ще се постигне информационно единство, необходимо за управлението на цялата здравна система.

При запазване на централизираното събиране на средствата за задължително здравно осигуряване в една обща финансова база, разпределянето на акумулираната сума следва да става между здравно-осигурителните организации - НЗОК и Дружествата за здравно осигуряване. Разпределянето може да бъде според два критерия: *числеността* на осигурените при всяка от тези организации и *стойността* на стан-дартния “пакет” медицински

дейности при задължителното здравно осигуряване, коригирана с *рисков коефициент*. *Обхватът и обемът* на включените в пакета медицински дейности ще трябва да се определя от Министъра на здравеопазването, който е отговорен за функционирането на националната здравната система (Закон за здравето, чл.5). За определяне на *рисковия коефициент* ще се използват актюерски методи.

При преобразуването на *здравноосигурителната система* ще трябва да настъпят промени в нейното *управление*. Тук се представя само общата характеристика на нейното управление. *От една страна*, трябва да се *координират* функциите на публично-частната *съвкупност* от осигурители. Обединена като асоциация (такава съществува за частните здравноосигурителни дружества), координационната функция ще обхваща вътрешни за асоциацията дейности. Тя може да се изпълнява от някакъв орган (например съвет) на асоциацията, без собствена администрация, възможно да е ръководен на ротационен принцип от представители на участниците в него. Решенията на съвета, задължителни за асоциираните членове, ще имат за предмет политиката за развитие на осигурителните организации, защитата на бизнес-етиката и конкуренцията и здравното осигуряване като цяло, с оглед интересите на здравно-осигурените и собствените интереси на осигурителите. *От друга страна*, изпъква въпросът за управлението на евентуално създадената *публично-частна система за здравно осигуряване*. Тъй като по дефиниция в сис-темата участват осигурените (и осигуряващите), осигурителите (НЗОК и здравноосигурителни дружества) и изпълнителите на медицинска помощ (лечебни заведения), нейното *управление* ще се основава на нормативните разпореждания и ще трябва да бъде под формата на *координация* при спазване на законовите изисквания. Тя ще може да се осъществява (например) от Национален координационен съвет по здравно осигуряване с представители на (“който дава парите”) трите или четирите субекта в здравното осигуряване. Една от задачите на съвета ще бъде приемането на Национални рамкови изисквания (вместо рамков договор), но в променен формат и при

друга (от досегашната) процедура. Всяка от осигурителните организации ще има непосредствени договорни отношения с изпълнителите. Решенията на съвета трябва да се отнасят до развитието и подобряването на здравното осигуряване в България и да са задължителни за участниците.

При тези промени следва да се променят и функциите и управлението на *НЗОК*. Тя заедно с *РЗОК* ще запази функциите на осигурител, допълнени и по отношение на доброволното здравно осигуряване. Някои функции на управлението, структури и длъжности на *НЗОК* ще отпаднат, но едва ли ще е необходимо радикално преустройство. Тя ще трябва да се адаптира към новите условия, при които ще осигурява половината от контингента, който е осигурявала до преобразуването.

В здравноосигурителния процес съществуват функции и дейности, които е уместно да се изпълняват *централизирано*: 1) *информационната* функция и структура. При публично-частния модел тя би следвало да се издържа от асоциацията на осигурителите; 2) *доставката* на определени медикаменти, за които се обявяват и възлагат *търгове* (от МЗ, *НЗОК*); 3) създаването на централизиран “гаранционен” или “солидарен” *фонд* със средства на осигурителите и държавата, чрез който да се намаляват рисковете при внезапно възникнали потребности. Целесъобразно е администрацията на този фонд да бъде при *НЗОК*; 4) подобен фонд би следвало да се учреди при *НЗОК* с участието на държавата и неправителствени организации за заплащане на медицинска помощ на неосигурените граждани. Освен това, е уместно (най-малко през първите три до пет години) гражданите, на които здравноосигурителните вноски се заплащат от Републиканския бюджет (пенсионери, деца до 18 г. и други по чл.40 на ЗЗО), да бъдат задължително осигурявани от *НЗОК*. По този начин въвеждането на публично-частната осигурителна система ще се раздели на етапи и здравноосигурените ще преминават на групи към избор на осигурител. Така в началото на преобразуването напрежението ще се намали, а ще се запази възможността да се планират отделни програми за деца и възрастни. Всички други

граждани ще могат да избират своя осигурител още от самото начало.

Преобразуването на здравноосигурителната система несъмнено ще изисква *подготовка, съгласуване и планиране* от страна на МС, МЗ, МФ, НАП, НОИ, КФН, НЗОК, здравноосигурителните дружества, лечебните заведения, гражданите. Един от най-съществените въпроси е за подготовката на *изискванията*, на които трябва да отговорят дружествата, извършващи задължително здравно осигуряване. Вече лицензирани за доброволно, към тях ще се предявят и допълнителни изисквания, ако кандидатстват за извършване на задължително здравно осигуряване. Например: наличност на изградена мрежа в страната, размер на капитала на дружеството, численост на осигурените граждани, сключени договори с лечебни заведения, пазарен дял, мерки за предотвратяване на селекция на клиентите, предлагани пакети за медицинска помощ.

Библиография

1. Закон за здравното осигуряване. 1998, 2002, 2009, 2010, 2011 г.
2. Закон за здравето. 2004, 2011 г.
3. Закон за лечебните заведения. 1999, 2010 г.
4. Закон за съсловните организации на лекарите и на лекарите по дентална медицина. 2005 г.

ЗАКРИВАНЕ НА ЗАДЪЛЖИТЕЛНИТЕ ЧАСТНИ ПЕНСИОННИ ФОНДОВЕ КАТО МЯРКА ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА В БЪЛГАРИЯ

*Докторант Александър Тодоров
Софийски университет
„Св. Климент Охридски“*

В програмата си за управление на България, предложена през 2009 г., фаворитът за спечелване на парламентарните избори и понастоящем управляващата партия, залага намаляване на осигурителната тежест с до 5%, като мярка за оставяне на повече средства в ръцете на работодатели и работници, и за запазване на работните места. В предложената програма е предвидено намаляването на осигуровките да стане за сметка на ограничаването на неефективни правителствени разходи и ограничаване на преразпределителната роля на държавата.

През 2010 г. беше направен опит за намаляване на осигурителната тежест, като вноските за фонд „Пенсии“ в държавното обществено осигуряване се намалят с 2%. Оказа се, че идеята е крайно неудачна и още на следващата година вноските се увеличиха с 1,8%. Ако към края на мандата през 2013 г. не се правят други промени, обещанието за намаляване на осигурителните вноски с до 5% ще е изпълнено, защото най-малкото ще е налице 0,2% по-ниска ставка за осигурителната вноска за фонд „Пенсии“. Но едва ли хората и бизнеса ще са останали много доволни от изпълнената по този начин програма.

Толкова ли е неизпълнимо не само формално обещанието за реално намаляване на осигурителните вноски с до 5%? Всъщност задачата не е чак толкова сложна.

След реформите през 1999 г., в България се въвежда по чилийски модел частична приватизация на пенсионната система. Част от осигурителните вноски за пенсия на всички родени след

1959 г., започват да се отклоняват към частни фирми. На обществото се казва, че младите ще получават и допълнителна пенсия от частен пенсионен фонд, но в действителност в действащия към 2012 г. кодекс за социално осигуряване е записано, че тъй като със закон държавата отклонява задължително събираните осигурителни вноски за пенсия към частни фирми, които трябва да ги управляват доходно, то държавната пенсия на всички родени след 1959 г. се намалява пропорционално на отклонените за управление от частни фирми средства. Следователно допълнителни пенсии от задължителни частни пенсионни фондове няма. Това, което държавата няма да плати като пенсия, евентуално би се компенсирало от задължителния частен пенсионен фонд, но само ако този фонд успее да постигне поне доходност равна на инфлацията, след като покрие разходите си за управление и очакваната печалба за собствениците на управляващото дружество. В противен случай получаващите „допълнителна“ пенсия от задължителен частен пенсионен фонд, ще получават по-малка пенсия от родените преди 1960 г., чийто вноски не се отклоняват частично към частните фирми и постъпват директно в държавното обществено осигуряване.

Проблемът за законността на задължителните частни пенсионни фондове

В чл. 5 ал.1 от българската конституция се казва, че тя е върховния закон в страната и другите закони не могат да ѝ противоречат. В чл. 6, ал. 2 от конституцията се казва също така, че не се допускат никакви ограничения на правата или привилегии основани на редица признаци, включително полов признак. Кодекса за социално осигуряване обаче предвижда различна пенсионна възраст и изисквания за осигурителен стаж за мъжете и жените. Така наречените „допълнителни-задължителни“ пенсии от частен фонд могат да се получават чак след като лицето получи право на пенсия от държавното обществено осигуряване, а за получаването ѝ изискванията за мъжете и жените са различни. Следователно ако може да се говори, че „индивидуалните партии“ в задължителни

частни пенсионни фондове на родените след 1959 г. са частна собственост, то достъпа до тази частна собственост е ограничен по полов признак, което е противоконституционно.

Може ли да се говори, че „индивидуалната партия“ в задължителен частен пенсионен фонд е частна собственост? По принцип частната собственост може да се смята за индивидуална инвестиция. Всяка индивидуална инвестиция е направена доброволно, собственикът може да се разпорежда със собствеността си по всяко време, може да я консумира или продаде. Не така обаче стои въпроса с инвестицията в задължителен частен пенсионен фонд. Родените след 1959 г. и техните работодатели, с държавна принуда плащат 17,8% от дохода на лицето осигуровки за пенсия. Държавата обаче решава вместо цялата сума да отиде във фонд „Пенсии“ на държавното обществено осигуряване, част от нея да бъде отклонена за управление от частни фирми. Гражданина може да има право на избор коя от частните фирми да управлява средствата, но не може да се разпорежда сам с тях, не може да ги консумира, не може да ги продаде. Следователно принудителните вноски в задължителни частни пенсионни фондове, не отговарят на ключови условия и не могат да се смятат за частна собственост, а по-скоро за някакъв резерв на държавата.

Проблемът за защитата на отклонените вноски

Претендирайки, че схемата със задължителните частни пенсионни фондове гарантират защита на интересите на родените след 1959 г. и, че тази схема би могла да се справи с демографските проблеми, не е зле да се провери какви защити са сложени, с които да се гарантира, че парите за пенсия няма да бъдат изгубени, или нещо друго няма да се случи с тях. Отговорът на този въпрос дава член 193, ал. 3 от кодекса за социално осигуряване: **„Минималната доходност за съответните видове пенсионни фондове представлява 60 на сто от средната постигната доходност или с 3-процентни пункта по-малка от средната - което от двете числа е по-малко.“**

Това на практика означава, че ако средната доходност на

фондовете за допълнително задължително пенсионно осигуряване за родените след 1959 г., или тази на бранша професионални частни фондове (където задължително работодателите правят допълнителни вноски за пенсия за работниците от 1-ва и 2-ра категория труд) реализират 97% загуба на средства, то ако който и да е от останалите фондове в съответния бранш загуби 100% от парите на хората, всичко ще бъде напълно законно. Следователно парите за пенсия в задължителните частни пенсионни фондове са *абсолютно негарантирани*.

Сред провежданите дискусии как да се подобри дейността на задължителните частни пенсионни фондове, не може да не направи впечатление следното предложение публикувано на сайта на комисията за финансов надзор: *„информирание на осигурените лица чрез рекламните и информационни материали за фондовете за допълнително пенсионно осигуряване, че при управлението на активите на фонда не се гарантира положителна доходност и запазване в пълен размер на внесените по индивидуалните партиди средства“*.

Изглежда, че комисията за финансов надзор е безсилна да поиска адекватна промяна в кодекса за социално осигуряване, така че ако дружествата за допълнително пенсионно осигуряване губят парите за пенсия, да покрият щетите. Вместо това предложението на КФН е, осигурените за пенсия лица родени след 1959 г., да бъдат уведомени, че издетите с държавна принуда средства, които са отклонени без тяхно съгласие за управление в частни фирми, могат да бъдат изгубени.

Проблемът за доходността на задължителните частни пенсионни фондове

Когато държавата гарантира по този начин парите за пенсия, които са поверени за управление от частни фирми, не са чудни и резултатите, които са постигнати от задължителните частни пенсионни фондове за показателно дългия период на тяхното съществуване в България. Измерени по стойността на парите към декември 2011 г. (възможно е минимално отклонение в следствие от

закръглявания):

	Професионални частни пенсионни фондове (лв.)	Универсални пенсионни фондове (лв.)	Общо (лв.)
Получени вноски (номинално)*	650 362 490	3 549 039 100	4 199 401 590
Получени вноски, преизчислени по стойността на парите към 31.12.2011 г.	841 324 433	4 077 737 508	4 919 061 941
Изплатени*	140 568 000**	7 603 000	148 171 000
Изплатени по стойността на парите към 31.12.2011 г.	152 655 517	8 077 089	160 732 606
Налични към 31.12.2011 г.*	471 129 000	3 532 906 000	4 004 035 000
Номинален резултат	- 38 665 490	- 8 530 100	- 47 195 590
Реален резултат по стойността на парите към 31.12.2011 г.	- 217 539 916	- 536 754 419	- 754 294 335

* по данни от сайта на комисията за финансов надзор

** през март 2011 професионалните фондове превеждат към
Националния осигурителен институт (НОИ) 107,7 милиона лева

Негативни ефекти от обществените схеми с капиталово натрупване

Когато от данъкоплатеца се изземат данъци, които се заделят за управление във фонд, това означава, че от населението са иззети повече данъци от необходимото – хората търпят лишения. Тези допълнително иззети средства няма да бъдат изхарчени за потребление, което косвено ще се отрази на продажбите на реалния бизнес. Като следствие може да се стигне до загуба на работни места. От друга страна много е наивно да се смята, че частна фирма, която работи за собствената си печалба, би се погрижила по-добре за средствата на всеки отделен гражданин от него самия.

Обикновения човек разполага с ограничено количество спестявания, които лесно може да инвестира, при минимални разходи, и лесно може да осребри инвестицията си. Практиката показва, че най-голяма част от инвестициите на задължителните частни пенсионни фондове са направени в държавни облигации. И това е напълно закономерно – няма друг пазар, подходящ за толкова големи институционални инвеститори.

Но защо е тази счетоводна гимнастика? Част от данъците, които държавата събира за пенсии, вместо да покрият разходите на пенсионната система, се отклоняват за управление от частни фирми. Държавния бюджет излиза на дефицит, в следствие на което се налага да емитира държавен дълг. Задължителните частни пенсионни фондове трудно могат да намерят къде да вложат получените за управление средства и купуват държавния дълг. За данъкоплатеца ситуацията изглежда по следния начин: платил си е данъците, част от които се отклоняват за управление от частни фирми. Държавата, на която плаща данъци започва да издава дълг, който се купува от частните фирми. Така на данъкоплатеца е вменено в бъдеще да плаща по-големи данъци, защото страната, която го облага вече дължи пари на частни фирми, които търсят лихва. И на всичкото отгоре трябва да се платят и разходите за управление на тези частни фирми.

Решението на проблемите

Видно е, че идеята за въвеждането на задължителни частни пенсионни фондове е голяма грешка. Дори в Чили, където за първи път се провежда приватизация на пенсионната система, през 2008 г. се провежда нова реформа, в следствие на което пенсионерите в най-бедните 60% от семейства в страната имат право на минимална пенсия от държавата, в случай, че не получават такава от частен пенсионен фонд, или добавка от държавата, в случай, че пенсията, която получават от частния пенсионен фонд е по-ниска от минималната. Други латиноамерикански страни, които са провели експеримента и окончателно са се отказали от него са Боливия и Аржентина. В Унгария през 1998 г. се провежда частична

приватизация на пенсионното осигуряване по примера от България. През 2010 г. се взема решение за прекратяване на експеримента, след като става очевидно посредственото представяне на задължителните частни пенсионни фондове. На населението се дава възможност да се откаже от останалите средства в индивидуални партии в задължителните частни пенсионни фондове, и да възстанови изцяло правата си за държавна пенсия, които са били редуцирани пропорционално на отклоняваните вноски към частен пенсионен фонд. Тази промяна в Унгария е определяна като национализация на лични средства на гражданите и има широк международен отзвук, но всъщност е поправка на много груба грешка, която държавата е допуснала години по-рано.

От 2011 г. професионалните частни пенсионни фондове в България трябваше да започнат да изплащат пенсии на ранно пенсионираните се работниците от първа и втора категория труд. Оказа се, че предлаганите пенсии са обидно ниски, от една страна в резултат от икономическата криза, от друга тъй като самата схема и на теория дори е невъзможно да работи добре, а може би и в резултат от крайно лошо управление на пенсионните дружества?

За съжаление държавата тогава не се освободи окончателно от експеримента със задължителните частни пенсионни фондове, а отложи момента, в който професионалните пенсионни фондове, ще започнат да изплащат пенсии за 2015 г., като дотогава ранното пенсиониране ще бъде за сметка на НОИ. Отделно от това вместо да се прекратят вноските за допълнително-задължително пенсионно осигуряване, които засягат всички родени след 1959 г., в закона се записва, че те трябва да се увеличат от 5 на 7% от 2017 г.

Сега е моментът управляващата партия да изпълни не само формално обещанието за намаляване на осигурителната тежест като прекрати дейността на задължителните частни пенсионни фондове. Всичко, което държавата изземва задължително, са на практика данъци. Осигуровките също са данъци със специално предназначение. След като населението и бизнеса търпят лишения плащайки осигуровките за пенсия, то поне каквото държавата събира, да не го отклонява за управление от частни фирми,

трупайки на гърба на данъкоплатеца нов държавен дълг или стопявайки фискалния резерв на страната.

Прекратяването на дейността на задължителните частни пенсионни фондове ще означава, че ако не се намалят от сегашното си ниво осигурителните вноски за пенсия, а постъпват изцяло във фонд „Пенсии“, то дефицита на Националния осигурителен институт, а в следствие на държавния бюджет, би намалял с близо 800 милиона лева на година (вноските, които постъпват в задължителни частни пенсионни фондове). Другият вариант е част от тези пари да се оставят в бизнеса и населението, като след закриването на задължителните частни пенсионни фондове, общата вноска за фонд „Пенсии“ се намали с няколко процентни пункта, без да се увеличава повече настоящия дефицит в пенсионната система.

Населението и бизнеса ще спечелят с прекратяването дейността на задължителните частни пенсионни фондове, независимо кой от двата варианта ще се избере след това от държавната власт. Управленски инструмент за намаляване дефицита на фонд „Пенсии“, и съответно на дефицита на държавния бюджет, без цената да е засягане интересите на гражданите и обществено недоволство, е налице.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА
В РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА

Сборник доклади от международна
научна конференция
Том II

Предпечатна подготовка *Яна Стефанова*

Дадена за печат 02.08.2012 г.	Печатни коли 28,1
Излязла от печат 03.09.2012 г.	Издателски коли 26,7
Формат 60x90/16	Тираж 85

Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна
ул. „Евл. Георгиев“ 24
Печатна база на ИУ – Варна
ISBN 978-954-2121-0601-2