ИКОНОМИКА И ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ: ПРОБЛЕМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Сборник с доклади от юбилейна научна конференция по случай 85 години катедра „Обща икономическа теория“

Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет - Варна

ИКОНОМИКА И ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ: ПРОБЛЕМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ECONOMY AND ECONOMIC THEORY: PROBLEMS AND INTERACTIONS, CONFERENCE PROCEEDINGS

Сборник с доклади от юбилейна научна конференция по случай 85 години
катедра „Обща икономическа теория“

Conference Proceedings of the Jubilee Scientific Conference, Dedicated to the 85th Anniversary
from the Foundation of the Department of General Economic Theory

ИКОНОМИКА
И ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ:
ПРОБЛЕМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Сборник с доклади
от юбилейна научна конференция
по случай 85 години
катедра „Обща икономическа теория“

Сборникът се издава като проект за частично финансиране на
научна проява конференция НПК-312/2022 г.

Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани. Авторите носят пълна отговорност за съдържанието, оригиналността
им и за грешки, допуснати по тяхна вина.
Тази книга или части от нея не могат да бъдат размножавани,
разпространявани по електронен път и копирани без писменото
разрешение на издателя.
© Издателство „Наука и икономика“

ECONOMY AND ECONOMIC THEORY: PROBLEMS AND INTERACTIONS, CONFERENCE PROCEEDINGS

Conference Proceedings of the Jubilee Scientific Conference,
Dedicated to the 85th Anniversary
from the Foundation of the Department
of General Economic Theory

The publication of this book is financed by Project for partial funding of a scientific conference No. 312/2022.

The published papers have not been edited and corrected. The authors bear the full responsibility for the content and the originality of their papers, as well as for errors of their own. This book or parts of it cannot be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, without the written permission of the publisher.
© University publishing house „Science and Economics—
University of Economics – Varna

Тази книга или нейните части не могат да бъдат възпроизвеждани или предавани под каквато и да е форма, или по какъвто и да е начин, електронен или механичен, и копирани без писменото разрешение на издателя.
This book or its parts may not be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, and copied without the written permission of the publisher.

© Издателство „Наука и икономика",
Икономически университет – Варна, 2022.

ISBN 978-954-21-1133-7

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Председател
Гл. ас. д-р Татяна Иванова

Членове
Гл. ас. д-р Силвия Господинова
Гл. ас. д-р Вениамин Тодоров
Гл. ас. д-р Свилена Михайлова
Гл. ас. д-р Александър Тодоров
Гл. ас. д-р Силвия Братоева-Манолева

НАУЧЕН СЪВЕТ
Доц. д-р Христо Мавров
Доц. д-р Калин Господинов
Доц. д-р Калоян Колев

ORGANIZING COMMITTEE

Moderator
Chief Assist. Prof. Tatyana Ivanova, PhD

Chief Assist. Prof. Silvia Gospodinova PhD
Chief Assist. Prof. Veniamin Todorov, PhD
Chief. Assist. Prof. Aleksandar B. Todorov
Chief Assist. Prof. Silviya Hristova Bratoeva-Manoleva, PhD
Chief Assist. Prof. Svilena Mihaylova, PhD

SCIENTIFIC COMMITTEE
Assoc. Prof. Hristo Mavrov, PhD
Assoc. Prof. Kaloyan Kolev, Ph.D
Assoc. Prof. Kalin Gospodinov, PhD

СЪДЪРЖАНИЕ

1. **Д-р Митко Василев**
   Българо-германски икономически отношения – състояние и перспективи 15

2. **Проф. д.ик.н. Васил Тодоров**
   Общата теория в университетското икономическо образование в България 21

3. **Доц. д-р Христо Мавров**
   Връзката между неравенството в доходите и икономическия растеж в България: емпиричен анализ 29

4. **Ас. докторант Айгюн Ертюрк-Минчева, Проф. д-р Пламен Д. Чипев**
   Възможности и проблеми на практическата реализация на подхода за „побутването“ в поведенческия икономикс 38

5. **Доц. д-р Христо Мавров**
   Класическата теория за разпределението в доходите и неравенството 47

6. **Ас. д-р Иван Тодоров**
   Съвременни иконометрични подходи: приложение на ARW алгоритъм при идентификация на шокове 55

7. **Доц. д-р Ивайло Беев**
   Конституционна икономическа теория: обект, предмет, метод и задачи 61

8. **Гл. ас. д-р Марина Петрова Маринова-Стоянова**
   Експертен кризисен център като инструмент за подпомагане управлението на кризи в организациите 66

9. **Докторант Петър Пиперков**
   Научни и методологични проблеми в съвременния Макроикономикс 74

10. **Доц. д-р Румен Андреев**
    Възраждането на класическата теория за поземлената рента.....79

11. **Доц. д-р Юлиян Нарлев**
    Модерни направления в предприемачеството 86

12. **Доц. д-р Юлиян Нарлев**
    Нови доводи за оценка на социалните предприятия.....92

13. **Доц. д-р Камелия Асенова**
    Сините облигации – иновативен начин за финансиране на устойчива крайбрежна икономика 98

14. Гл. ас. д-р Александър Б. Тодоров
Връзка между пазарна структура и ценови равнища на основните горива в България – емпирична оценка с помощта на панелен подход 104

15. Ас. д-р Антоан Шотаров
Динамика в иновационната активност на Р България в периода 2011-2022 г. 111

16. Гл. ас. д-р Борис Банков
Същност, история и предизвикателства пред технологията незаменим токен (NFT) 119

17. Гл. ас. д-р Дамян Киречев
Динамика на разходите за фактори за производство в аграрния сектор на България – национално и регионални измерения.....126

18. Докторант Даниела Пенкова
Сервитизацията – икономиката на бъдещето 139

19. Гл. ас. д-р Дора Дончева
Доц. д-р Георги Алексиев
Дигитализацията – инструмент за повишаване на конкурентоспособността на българското растениевъдство 147

20. Евгени Райчев
За управлението на знание в университетските дигитални екипи 155

21. Гл. ас. д-р Юлия Стоянчева Стефанова
Регулативна рамка на дигиталния преход в ЕС и приспособяването на България 162

22. Доц. д-р Калоян Колев
Деглобализационни тенденции и техният ефект върху инфлацията.....170

23. Докторант Кирил Аначков
Икономически ефекти от демографските развития в България.....178

24. Гл. ас. д-р Мария Армянова
Изкуственият интелект и ролята му в съвременния бизнес.....184

25. Проф. д-р Мария Нейчева
От образованието към пазара на труда: фактори и последици от несъответствията 192

26. Докторант Нора Стоянова
Зелените облигации – източник за финансиране на общинските проекти.....199

27. Гл. ас. д-р Петър Пешев
Богатство на домакинствата в България през периода 2000 – 2020 г. 205

28. Ас. д-р Севги Осман
Брутния вътрешен продукт като макроиконимически
измерител на устойчивостта 212

29. Докторант Силвия Петранова
От зелена към синя икономика 220

30. Гл. ас. д-р Свилена Михайлова
Сравнителен анализ на местните фирми и предприятията
под чуждестранен контрол в българската икономика.....228

31. Доц. д-р Теодора Лазарова
Управление на процеса на дигитализация в организацията –
предизвикателства и добри практики 237

32. Доц. д-р Едуард Маринов
Защита на конкуренцията и ефективност на пазарите 244

33. Ас. д-р Мая Цоклинова
Зависимост между потребителските разходи
и качеството на живот в ЕС-27.....253

34. Проф. д-р Надя Костова
Размисли върху оценяването като наука в България.....261

35. Гл. ас. д-р Петкан Илиев
Дигиталната икономика, като част от общата икономическа теория
(икономикс на дигитализацията/цифровизацията) 267

36. Доц. д-р Светлозар Стефанов
Счетоводството като проекция на процесите в икономиката.....273

37. Доц. д-р Тамара Тодорова
Оливър Уилямсън – основател на новата институционална икономика.....279

38. Гл. ас. д-р Александрина Панчева
Пърформанс на банките на фондовия пазар по време на Covid-19.....287

39. Докторант Ангелина Ангелова
Влияние на Covid-19 върху работните места и икономиката 296

40. Докторант Диана Георгиева
Въздействие на пандемията от Covid-19 върху икономическото овластяване
на жените, преживели домашно насилие или насилие от интимния партньор.....303

41. Доц. д-р Калин Господинов
Средната класа в България (състояние, 2021 година).....308

42. Доц. д-р Людмил Найденов
Пандемични ефекти върху общия доход на домакинствата в България 313

43. Гл. ас. д-р Силвия Христова Братоева-Манолева
Неравенството в работните заплати в България в условията на Ковид-19.....321

44. Гл. ас. д-р Силвия Господинова
Сравнителни ефекти от глобалната и ковид кризата
върху икономическите дейности в България.....330

45. Гл. ас. д-р Татяна Иванова
Разходи на домакинствата и Covid-19 337

46. Доц. д-р Теодора Лазарова
Икономически и социални аспекти на Covid-19 пандемията
върху пазара на труда в ИТ сектора.....344

47. Гл. ас. д-р Величка Николова
Д-р Ангел Ангелов
Регионално социално-икономическо развитие на Европейския
съюз в условията на Covid-19 351

48. Гл. ас. д-р Вениамин Тодоров
Covid-19 кризата и несигурността в хода на бизнес цикъла.....360

49. Доц. д-р Иван Бянов
Гл. ас. д-р Невена Бянова
Цифровизация на българската икономика в Европейския съюз.....368

50. Доц. д-р Надя Велинова-Соколова
Дигитализацията в обучението по икономика
в университети в България – предизвикателства и проблеми.....376

CONTENTS

1. **Mitko Vassilev, PhD**
   Bulgarian-German Economic Relations - Status and Perspectives.....15

2. **Prof. Sc. (Econ.) Vassil Todorov, PhD**
   General Theory in University Economics Education in Bulgaria.....21

3. **Assoc. Prof. Hristo Mavrov, PhD**
   Income Inequality and Economic Growth Relationship in Bulgaria:
   An Empirical Analysis 29

4. **Assist. Prof. Aygun Erturk-Mincheva,**
   Prof. Plamen D. Tchipev, PhD
   Opportunities and Problems of The Practical Realization
   of *The* "Nudge" Approach in The Behavioral Economics 38

5. **Assoc. Prof. Hristo Mavrov, PhD**
   The Classical Theory of Income Distribution and Inequality 47

6. **Assist. Prof. Ivan Todorov, PhD**
   Modern Econometric Approaches: Application
   of The Arw Algorithm in Shock Identification.....55

7. **Assoc. Prof. Ivaylo Beev, PhD**
   Constitutional economic theory: Object, subject, method and tasks.....61

8. **Assist. Prof. Marina Petrova Marinova-Stoyanova, PhD**
   Expert Crisis Center as a Tool to Support
   Crisis Management in the Organizations 66

9. **Petar Piperkov, PhD Student**
   Scientific and Methodological Problems in Modern Macroeconomics 74

10. **Assoc. prof. Rumen Andreev, PhD**
    The Revival of the Classical Theory of Economic Rent.....79

11. **Asocc. Prof. Yuliyan Narlev, PhD**
    Modern Entrepreneurship Approaches.....86

12. **Asocc. Prof. Yuliyan Narlev, PhD**
    New Arguments for The Outcomes Evaluation of Social Enterpricis 92

13. **Assoc. Prof. Kamelia Assenova, PhD**
    Blue Bonds – Innovative Financing For Sustainable Coastal Economy.....98

14. Chief Assist. Prof. Aleksandar B. Todorov, PhD
Relationship Between Market Structure and Price Levels
of Basic Fuels in Bulgaria – An Empirical Assessment
Using A Panel Approach 104

15. Antoan Shotarov, PhD
Dynamics of The Innovation Activity In Bulgaria In The Period 2011-2022.....111

16. Chief Assist. Prof. Boris Bankov, PhD
Overview, History and Challanges Of The NFT
(Non-Fungible Token) Technology 119

17. Chief Assist. Prof. Damyan Kirechev, PhD
Dynamics of Production Factor Costs in the
Bulgarian Agricultural Sector – National and Regional Dimensions 126

18. Daniela Penkova, PhD Student
Servitization – The Economy of The Future 139

19. Chief Assist. Prof. Dora Doncheva, PhD,
Assoc. Prof. Georgi Aleksiev, PhD
Digitization – A Tool for Increasing
the Competitiveness of Bulgarian Crop Farming.....147

20. Evgeni Raychev
For Knowledge Management in the University Digital Project Teams 155

21. Chief Assist. Prof. Julia Stoyancheva Stefanova, PhD
Regulative Frameowork of Digital Transition
in The European Union And Adaptation of Bulgaria 162

22. Assoc. Prof. Kaloyan Kolev, Ph.D
Deglobalization Thendencies and Their Effect on Inflation.....170

23. Kiril Anachkov, PhD Student
Economic Effects From the Demographic Developments in Bulgaria 178

24. Chief Assist. Prof. Mariya Armyanova, PhD
Artificial Intelligence and its Role in Modern Business 184

25. Prof. Mariya Neycheva, PhD
From Education to Labor Market:
Factors and Consequences Of Mismatch 192

26. Nora Stoyanova, PhD Student
Green Bonds – a Source of Funding for Municipal Projects 198

27. Chief Assist. Prof. Petar Peshev, PhD
Bulgarian Households' Wealth During the 2000-2020 Period 205

28. Assist. Prof. Sevgi Osman, PhD
Gross Domestic Product as a Macroeconomic Measure Of Sustainability 212

29. Silviya Petranova, PhD Student
From Green to Blue Economy 220

30. Chief Assist. Prof. Svilena Mihaylova, PhD
Comparative Analysis of Domestic and Foreign-Owned
Firms in the Bulgarian Economy 228

31. Assoc. Prof. Teodora Lazarova, PhD
Management of the Digitalization Process
in the Organization - Challenges and Good Practices.....237

32. Assoc. Prof. Eduard Marinov, PhD
Competition Protection and Market Efficiency.....244

33. Assist. Prof. Maya Tsoklinova, PhD
Dependence between Consumer Expenditure
and Life Quality in the EU-27.....253

34. Prof. Nadya Kostova, PhD
Thoughts about Assessment as a Science in Bulgaria.....261

35. Chief Assist. Prof. Petkan Iliev, PhD
The digital economy, as part of the general economic theory
(economics of digitization/digitization) 267

36. Assoc. Prof. Svetlozar Stefanov, PhD
Accounting as a Projection of Processes in the Economy 273

37. Assoc. Prof. Tamara Todorova, PhD
Oliver Williamson: Founder of the new Institutional Economics.....279

38. Chief Assist. Prof. Aleksandrina Pancheva, PhD
Bank performance on the stock market during Covid-19 287

39. Angelina Angelova, PhD Student
The Impact of Covid-19 on Employment and Economy 296

40. Diana Georgieva, PhD Student
Covid 19 Impact on Economic Empowerment
of Women -Survivors of Domestic and Gender Based Violence 303

41. Assoc. Prof. Kalin Gospodinov, PhD
The Middle Class in Bulgaria (Status, Year 2021) 308

42. Assoc. Prof. Lyudmil Naydenov, PhD
Pandemic Effects on Total Household Income in Bulgaria 313

43. Chief Assist. Prof. Silviya Hristova Bratoeva-Manoleva, PhD
Wage Inequality in Bulgaria During Covid-19 321

44. Chief Assist. Prof. Silvia Gospodinova, PhD
Comparative Effects of The Global and Covid Crisis
on The Economic Activities in Bulgaria 330

45. Chief Assist. Prof. Tatyana Ivanova, PhD
Household Expenditure and Covid-19 337

46. Assoc. Prof. Teodora Lazarova, PhD
Economic and Social Aspects of the Covid-19 Pandemic
on the IT Labor Market 344

47. Chief Assist. Prof. Velichka Nikolova, PhD
Angel Angelov, PhD
Socio-Economic Development of European Union Regions
in The Time of Covid-19 351

48. Chief Assist. Prof. Veniamin Todorov, PhD
The Covid-19 Crisis and the Uncertainty
in the Course of the Business Cycle 360

49. Assoc. Prof. Ivan Byanov, PhD
Senior Assist. Prof. Nevena Byanova, PhD
Digitisation of The Bulgarian Economy in the European Union 368

50. Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, PhD
Digitalization in Economics Education in Universities
in Bulgaria - Challenges and Problems 376

BULGARIAN-GERMAN ECONOMIC RELATIONS - STATUS AND PERSPECTIVES

Mitko Vassilev, PhD
German-Bulgarian Chamber of Industry and Commerce, Bulgaria

Abstract: *In recent years Germany has established its place as a strategically important partner for Bulgaria. Not only the record trade figures are important, the exchange of experience, know-how and best practices with one of the largest economies in the world is also valuable. Trade, investments and economic relations between the two countries are developing dynamically.*

Keywords*: Economy, Germany, Trade, Investments*

JEL code: *F, F1, F21*

БЪЛГАРО-ГЕРМАНСКИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

Д-р Митко Василев
Германо-Българска индустриално-търговска камара, България

Въведение

Германо-Българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) е първият и основен партньор на германската икономика в България. Камарата има следните цели:

- да насърчава и подпомага търговските и икономическите отношения между Федерална република Германия и Република България;
- да представлява и да защитава икономическите интереси на своите членове пред трети лица, в това число пред германски и/или български публични органи, пред неправителствени организации от национално, регионално и международно ниво, както и пред всички други трети лица;
- да съдейства за подобряване на инвестиционната среда за своите членове, както и на условията, свързани с образование, професионална квалификация, транспорт, технологии, околна среда, туризъм и др.
- да си сътрудничи и да стимулира сътрудничеството и кооперирането на членове на Камарата с други неправителствени организации от национално, регионално и международно ниво, както и с германски и/или български публични органи и трети лица;
- да поощрява пазарно поведение, основано на европейските правила по отношение на корпоративно управление /Corporate Governance/, спазване на законовите разпоредби и фирмените стандарти на поведение /Compliance/, както и придържането към лоялни търговски практики.

Изложение

ГБИТК е част от голяма международна мрежа от германски външнотърговски ка-

мари (АНК) с централа в Германия - Асоциацията на германските индустриално-търговски камари (DIHK) в Берлин. Тя е най-голямата двустранна камара в България с близо 600 фирми членове и единствената двустранна камара, създадена на базата на междуправителствено споразумение през 2004 г.

От 2009 г. Германия неизменно е търговски партньор №1 за България. През 2021 г. търговският стокообмен между България и Германия възлиза на 9,8 млрд. евро, което е рекорд в двустранните търговски отношения. Това е ръст от 19,4% спрямо 2020 г. Износът на България за Германия през 2021 г. е в размер на 5,3 млрд. евро (нарастване с 14,5 % спрямо предходната година), а вносът възлиза на 4,5 млрд. евро, което е нарастване с 25.7 % спрямо 2020 г.

За първите шест месеца на 2022 г. износът от България за Германия възлиза на 3,48 млрд. евро, а вносът на България от Германия на 2,49 млрд. евро. Ако темпове на развитие се запазят, границата от 10 млрд. евро ще бъде премината и за 2022 г. отново може да бъде постигнат нов рекорд в стокообмена.

Общо шест пъти след началото на прехода България има положително търговско салдо с Германия – през годините 2013, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021. Една от причините за това са германските компании, които произвеждат в България и изнасят обратно продукцията си вече като български износ за Федералната република.

По отношение на германските провинции водещо място в на търговията с България през 2021 г. заемат Бавария, Баден-Вюртемберг и Северен Рейн-Вестфалия.

Данните на Федерална статистическа служба за стокообмена България-Германия по федерални провинции през 2021 г. са представени в таблица 1 както следва:

Таблица 1

Стокообмен България-Германия 2021

Стокообмен България-Германия 2021

Провинции	Износ към България (в хил. EUR)	Внос от България (в хил. EUR)	Обем на търговията с България (в хил. EUR)	Салдо (в хил. EUR)
Баден-Вюртемберг	750319	893286	1643605	142967
Бавария	654224	1077399	1731623	423175
Берлин	61261	118908	180169	57647
Бранденбург	58424	49414	107838	-9010
Бремен	23976	43788	67764	19812
Хамбург	48712	866139	914851	817427
Хесен	259221	229312	488533	-29909
Мекленбург и Долна Померания	21470	11598	33068	-9872
Долна Саксония	228315	483389	711704	255074
Северен Рейн-Вестфалия	693458	778728	1472186	85270
Райнланд-Пфалц	153602	128203	281805	-25399
Заарланд	32540	193508	226048	160968
Саксония	83167	151639	234806	68472
Саксония-Анхалт	55740	37841	93581	-17899
Шлезвих-Холщайн	58060	48056	106116	-10004
Тюринген	83237	46137	129374	-37100
Чужбина	1291810	91928	1383738	-1199882
Остатък	1004	376	1380	-628

Източник: Федерална статистическа служба на Германия

През последните години Германия е утвърдила своето място като стратегически важен партньор за България. От значение са не само рекордните стойности в търговията, ценна е и обмяната на опит, ноу-хау и добри практики с една от най-големите икономики в света. Тези резултати са поредно доказателство, че търговско-икономическите отношения между двете страни се развиват динамично и са в подем.

При двустранния стокооборот България е на 38-мо място като страна износител за Германия и на 45-то място като страна, вносител за Германия.

Във външната търговия България днес е сред първите 20 на най-важни търговски партньори на Германия в рамките на Европейския съюз (ЕС).

Германският пазар е най-големият за български продукти и услуги. България изнася за Германия: СЕ метали, текстил, електротехника.

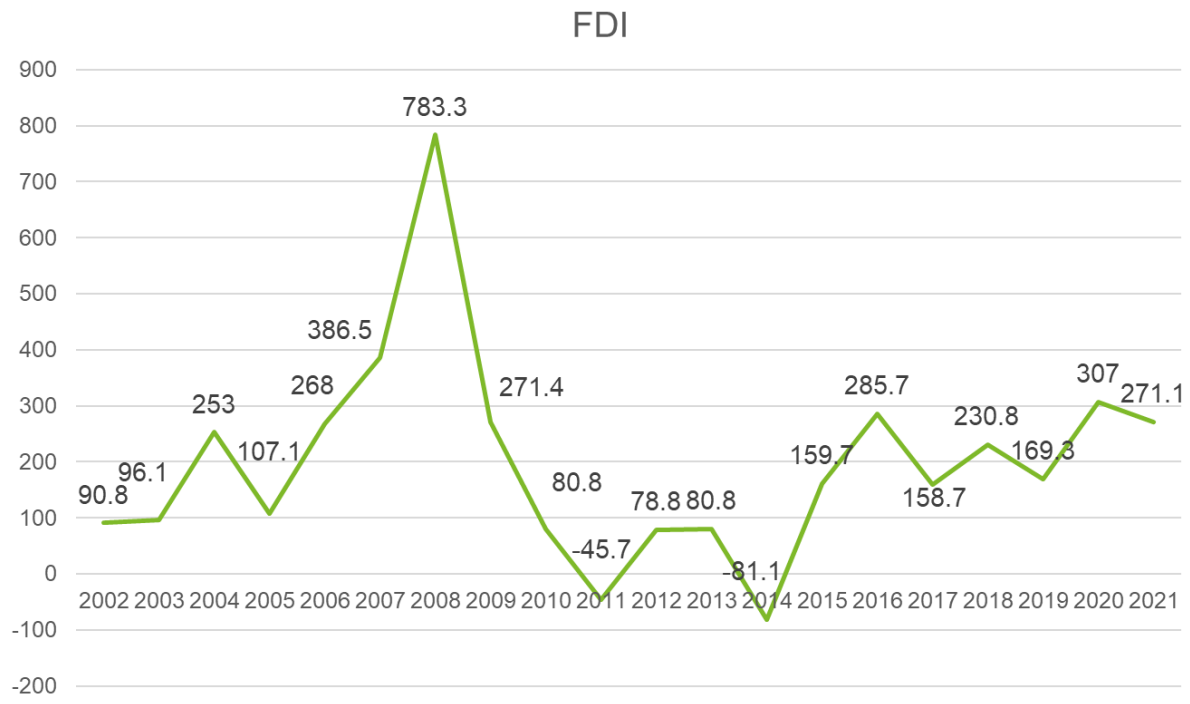
България внася от Германия: машини и съоръжения, автомобилни и резервни части, химически продукти.

В един от докладите на Germany Trade & Invest (Агенцията за търговия и инвестиции на Федералната република Германия) от 2022 г. , озаглавен „Deutsche Firmen sind in Bulgarien erfolgreich“ (Немските фирми са успешни в България) се посочва, че Германия все повече изнася високи технологии за България, а България постепенно се развива от аутсорсинг дестинация за текстилната индустрия до високотехнологична локация. Повечето намерения за инвестиции на германски компании в България са насочени към създаване на високо автоматизирани производствени мощности или центрове за разработка на софтуер.

Перспективи за по-нататъшно развитие на двустранните икономически отношения и възможните сфери за растеж са в следните области:

- Опазване на климата и околна среда
- Енергетика
- Здравеопазване
- Търговия и услуги
- IT и дигитализация
- Химия
- Хранително-вкусова промишленост
- Селско стопанство

Германските инвестиции в България са важни за развитието на българската икономика. Те създават нови работни места и дават важни познания и ноу-хау в България. По данни на Българска народна банка (БНБ) преките германски инвестиции в България възлизат на 271,1 млн. евро през 2021 г. Преките германски инвестиции в България за периода 2002 – 2021 г. са представени на фиг. 1.



Фиг. 1. Преки германски инвестиции в България
Източник: Българска народна банка

През 2019 г. Германо-Българската индустриално търговска камара и фондация „Конрад Аденауер“ в сътрудничество с Института за пазарна икономика (ИПИ) проведе анализ за германските инвестиции в България за периода 1990-2017 , който показа , че официалната статистика подценява, респ. надценява инвестициите в зависимост от това дали крайният собственик на вложението инвестира директно в България или го прави чрез свои дъщерни компании в други страни. За да бъдат допълнени официалните данни и измерени т.нар. непреки германски инвестиции, от института идентифицират компаниите с краен собственик физическо или юридическо лице в Германия. По този начин делът на германските инвестиции в България се увеличава от 6,8% от всички преки чуждестранни инвестиции до 8,49%. Това превръща Германия във втория най-значим източник на преки чуждестранни инвестиции в България с дял от 8,49% от всички преки чуждестранни инвестиции след Нидерландия. Австрия остава на трето място с дял от 8,45% към края на 2017 г. Резултатите от изследването на ИПИ показват, че официалната статистика подценява германските инвестиции в България с около 25% или близо 1,4 млрд. лв за посочения период.

От 2005 г. насам Германо-българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) провежда ежегодно проучване сред своите членове относно бизнес средата в България. Резултатите а от проучването дават представа за предизвикателствата и проблемите, с които се сблъскват германските компании в страната и изтъкват предимствата на България като място за инвестиции и бизнес. В отговор на въпроса „Бихте ли инвестирали отново в България?“ 100% от анкетираните през 2022 г. заявяват, че отново биха избрали България като място за инвестицията си.

Най-важните предимства на страната, които са посочени от анкетираните са: данъчната тежест, данъчната система, разходите за труд и членството в Европейския съюз.

От друга страна налице са и някои предизвикателства. Около половината от анкетираните германски компании изпитват трудности при намирането на квалифицирани кадри. Фирмите биха желали подобряване качеството на академичното и на професио-

налното образование. През 2022 г. голям процент от анкетираните фирми посочват „цената на електроенергията“ като един от основните рискове за развитие на компаниите, следван от „недостиг на квалифицирана работна ръка“, като това се свърза и с увеличаване на разходите за работна ръка. В тази сфера са необходими реформи. В България е препоръчително въвеждането на елементи от наложилата се в Германия система за дуално професионално обучение и адаптирането на образователната система към нуждите на бизнеса за обучение на специалисти в конкретни области. Това са възможни варианти за справяне с проблема на липсата на квалифицирани кадри. За пореден път най-голямо е недоволството на германските компании в борбата с корупцията и престъпността. Цели 77% от анкетираните заявяват, че са много недоволни или недоволни и в тази област е необходимо да се положат повече усилия. По отношение на доверието в публичната администрация, както и политическата и социална стабилност и предвидимостта на икономическата политика нивото на удовлетвореност е ниско.

Представеният в таблица 2 SWOT – анализ на Germany Trade & Invest за България като бизнес дестинация обобщава силните и слаби страни, както и възможностите и потенциалните рискове.

Таблица 2

SWOT – анализ за България

Силни страни	**Слаби страни**
Най-ниските заплати в сравнение с ЕС	Несигурна икономическа среда, липса на предвидимост
Най-ниските данъчни ставки в ЕС (корпоративен данък, данък върху дохода - 10% всеки)	Бавни темпове на реформи
Европейско финансиране: до 29 млрд. евро на разположение до 2027 г.	Дефицити в инфраструктурата
Член на Европейския валутен механизъм (ERM-2)	Неефективна публична администрация
Служители с частично добри езикови умения (включително немски)	Ценови войни при търгове и често продължителни предизвикателства пред обществените поръчки
Възможности	**Рискове**
Благоприятно геостратегическо местоположение между Европа, Близкия изток и Азия	В правната система има някои съществени недостатъци
Изоставане в енергийната ефективност на сградите и промишлеността	69-то място в Световната класация на Transparency International 2020 (Германия: 9-то място)
Държавни инвестиционни стимули за компаниите	Предприемачите се оплакват от забавени плащания
Близост до растящия пазар Румъния	Дефицит в професионалното обучение, понякога недостиг на квалифицирани специалисти, демографска криза
	Като цяло ниско потребителско търсене поради малкия обем на пазара

Източник: Germany Trade & Invest

Заключение

Двустранното икономическо сътрудничество между България и Германия без съмнение е от голямо значение за двете държави. Германия е най-важният търговски партньор и стратегически инвеститор за България. Целта е икономически отношения между двете страни да бъдат стимулирани и за в бъдеще. Добрите бизнес контакти са платформа за комуникация, кооперираме и обмяна на информация, опит, ноу-хау и трансфер на знания и технологии между двете страни. Това дава възможност за развитие и

задълбочаване на икономическото кооперирane. Независимо от ковид-пандемията и руската инвазия в Украйна, германо-българските икономически отношения се развиват стабилно и са във възход. Съществуват редица области за тяхното разширяване и задълбочаване в бъдеще, но перспективите за това са обусловени преди всичко от европейското развитие на двете страни.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ГЕРМАНО-БЪЛГАРСКАТА ИНДУСТРИАЛНО-ТЪРГОВСКА КАМАРА (2022). Анкета за бизнес средата. [Online]. Available from: https://bulgarien.ahk.de/bg/news/news-details/100-der-befragten-unternehmen-gaben-an-dass-sie-sich-wieder-fuer-eine-investition-in-bulgarien-entscheiden-wuerden [Accessed 5/10/2022]
   GERMANO-BALGARSKA INDUSTRIALNA-TARGOVSKA KAMARA (2022). Anketa za biznes sredata. [Online]. Available from: https://bulgarien.ahk.de/bg/news/news-details/100-der-befragten-unternehmen-gaben-an-dass-sie-sich-wieder-fuer-eine-investition-in-bulgarien-entscheiden-wuerden [Accessed 5/10/2022]
2. ИНСТИТУТ ЗА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА (ИПИ) (2017) *Германските инвестиции в България.* [Online]. Available from: https://bulgarien.ahk.de/bg/infothek/publikationen [Accessed 7/10/2022]
   INSTITUT ZA PAZARNA IKONOMIKA (IPI) (2017) *Germanskite investicii v Balgaria*. [Online]. Available from: https://bulgarien.ahk.de/bg/infothek/publikationen [Accessed 7/10/2022]
3. VORHÖLTER, D. (2022). Deutsche Firmen sind in Bulgarien erfolgreich. [Online]. Available from: https://www.gtai.de/de/trade/bulgarien/wirtschaftsumfeld/deutsche-firmen-sind-in-bulgarien-erfolgreich-788094?utm_campaign=07-12-21+Kampagnen-Name&utm_content=Mailing_13410743&utm_medium=email&utm_source=Deutsche+Auslandshandelskammern [Accessed 11/10/2022]
4. VORHÖLTER, D. (2022). SWOT-Analyse | Bulgarien. Niedrige Löhne, aber schwieriges Umfeld. [Online]. Available from: https://www.gtai.de/de/trade/bulgarien/wirtschaftsumfeld/niedrige-loehne-aber-schwieriges-umfeld-273460 [Accessed 6/10/2022]

GENERAL THEORY IN UNIVERSITY ECONOMICS EDUCATION IN BULGARIA

Prof. Sc. (Econ.) Vassil Todorov, PhD
Bulgarian Academy of Sciences
Economic Research Institute

Abstract: *General economic theory is the basis, the foundation of economic knowledge, and its impact on practice makes it undoubtedly necessary in higher education. However, both its teaching and study are in a strange situation. The currently dominant neoliberal neoclassical economics is a theory, which (to a great extent) does not adequately reflect reality. Following the Great Recession from 2007-2009, for which neoclassicism has also "contributed", a slow and hesistant process of shifting away and overcoming its dominance has started around the world. What should we do in Bulgaria? How should the Bulgarian university economics education react to the current situation? The paper backs up the argument for exchange of dominance (irrespective of the dominant theory) for theoretical pluralism.*

Key words: *General economic theory, Theoretical pluralism, University economics education*

JEL: *A11, A20, B5*

ОБЩАТА ТЕОРИЯ В УНИВЕРСИТЕТСКОТО ИКОНОМИЧЕСКО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ

Проф. д.ик.н. Васил Тодоров
БАН – Институт за икономически изследвания

Темата, обявена в заглавието, е твърде обширна и донякъде може би деликатна за академичните среди. Докладът е въведение към нея.

Мястото на общата теория в знанията за икономиката и влиянието ѝ върху практиката

Образно казано, можем да си представим знанията за икономиката като огромна сграда, в основата на която стои общата (наричана също базисна или фундаментална) теория. Каква ще бъде сградата, зависи и от фундамента ѝ. Той влияе върху структурата и съдържанието на знанията над него. Можем да се убедим в това, ако погледнем към знанията в конкретни области (пазар на труда, ценообразуване, инвестиции, икономическа политика, икономическа статистика) и към университетските учебници, чрез които те се преподават и изучават. При една теория във фундамента вижданията в съответната област са едни, при друга те са по-други.

Известно е и е общоприето, че теорията и възгледите в нея влияят също върху практиката. Няколко примера:

- Ще започна с добре известна дилема от извъникономическа област – презумпцията за виновност и невиновност в наказателното право. Дали обвиненият "е невинен до доказване на противното" или е „виновен до доказване на противното". Разликата между двата базисни принципа е само една дума, но тя има огромно значение. Наказателното правораздаване и особено Наказателно-процесуалният кодекс ще бъдат много различни в зависимост от това, върху кой от двата алтернативни принципа те са построени.
- Да се намесва ли държавата в разпределението на доходите и в отношенията

наемен персонал – работодател или да ги остави само на пазарните механизми? Ако се намесва – до каква степен? В теорията съжителстват различни възгледи. Приложните знания и практиката са твърде различни, в зависимост от това към кой теоретичен възглед те се придържат. В Германия след Втората световна война при теоретична доминация на немския ордолиберализъм и концепцията за социално пазарно стопанство трудовите отношения са регулирани в много по-висока степен, отколкото в САЩ, където се придържат към неолиберални възгледи. Емпирични изследвания (Стиглиц, 2014, Пикети, 2018) показват, че във Франция, Германия, скандинавските страни, където крайните неолиберални възгледи нямат силни позиции, разпределението на дохода, създаден в икономиките им, е много по-малко неравномерно, в сравнение със САЩ.

Частен случай в сферата на разпределението е минималната работна заплата (МРЗ). Неокласиката казва, че ако има минимална работна заплата, това разстройва пазарния механизъм; възглед, който върши добра работа на онези в практиката, които (поради интереси) са срещу МРЗ.

- До неотдавна неокласическата теория твърдеше, че няма принудителна безработица. Твърди го и сега, макар и донякъде приглушено. Една от първите критики на тази теоретична интерпретация на безработицата е още от 40-те години на миналия век – Леонтиев, ([1948] 1994, с. 104). Според тези твърдения дали някой ще приеме или не да започне работа при сложилите се пазарни условия, *каквито и да са те*, е въпрос само на лично решение. Ако не започне, той ще е доброволно безработен. Сега да си представим колко различна, съществено различна ще бъде практическата система за обезщетения при безработица, в зависимост от това, дали в основата ѝ ще стои теоретичния възглед, че има или че няма принудителна безработица.
- Днес и в теорията, и в практически план често се поставя въпросът за социалната справедливост. Неоавстрийците твърдят, че в пазарна икономика няма място за справедливост, а Хайек (1998) я обявява дори за „илюзия".

Системата за социално подпомагане и социалната политика ще бъдат едни, ако приемат, че може да има социална справедливост и се стремят към нея и съвсем други, ако се придържат към теоретичния постулат, че в пазарна икономика не може да има и не трябва да се стремим към постигане на социална справедливост.

- Преди голямата криза от 2007-2009 г. Федералният резерв на САЩ (той има функциите на Централна банка) провеждаше политика, която много експерти считаха за неадекватна на конюнктурата и прокризисна. Когато кризата избухна и здраво разтърси САЩ, а след това и света, започнаха да разпитват ръководителя на Резерва Алан Грийнспан в конгресни и други комисии и в интервюта в медиите. Това, което той отговаряше на критиките, може да се сведе до едно изречение: „грешахме, но го правехме, следвайки теорията, правехме това, което тя ни казваше, че трябва да правим".

Теоретичните възгледи влияят също върху текущото функциониране и развитие на икономиката и в залаганите и реализирани политики: либерализация или засилване ролята на държавата; данъчната система – „плосък" или прогресивен данък; по време на криза – рестрикции или стимулиране на потреблението, вкл. с цената на умерена инфлация; държавният дълг – да се увеличава или да се намалява, кога и доколко; бюджетната политика – балансираност, излишък или дефицит; и т.н. Зад всичко това и зад практическите действия по много други въпроси стоят теоретични възгледи, приемани от едни, оспорвани от други.

Перифразирайки Кейнс можем да кажем, че знанията в икономическата наука и практиката са под влияние на теорията, независимо дали и доколко това се осъзнава и се признава – вж. също Младенова (2011, с. 174-175; 2016, с. 51).

Теорията е необходима също в икономическите университети и факултети:

- *първо*, като обща основа при изучаването на другите учебни дисциплини;

- *второ*, като базисни знания, с които дипломиралият се студент поема по своя професионален път;
- *трето*, необходима е дори само ако погледнем на нея като на част от общата професионална култура, която има (или би трябвало да има) университетският възпитаник.

Обстоятелството, че общата теория (1) е основа, базис, фундамент на икономическите знания, (2) влияе върху практиката и (3) е необходима във висшето образование прави безалтернативен отговора на въпроса: трябва ли тя да се изучава в икономическите университети и факултети? Отговорът е положителен - трябва. Но идва следващият въпрос: има различни теории; коя от тях да се преподава?

Неолиберална неокласическа доминация

От тридесет години в България и много по-отдавна в други страни доминира неолибералният неокласически икономикс. Изучава се в икономическите университети и факултети, владее публичното и институционалното пространство. Същевременно неолибералната неокласика е подложена перманентно на силни критики. По света има няколко хиляди публикации, в т.ч. над 100 от български автори, в които има критика спрямо неокласиката.

Възраженията срещу неокласицизма започват още с неговото възникване и с налагането му като доминираща теория в англоезичния свят. Счита се, че началото е поставено от стария американски институционализъм в лицето на Торстен Веблен. Известен опонент от този период е немската историческа школа (Nationalökonomie). По-късно критиките се засилват, особено през втората половина на XX и началото на XXI век и достигат върха си по време на Голямата криза от 2007-2009 г. и след нея.[1]

Не бива да се правят прибързани изводи от това, че срещу неокласиката има много критики – няма икономическа теория, която да не е била оспорвана.[2] Още повече, че неокласиката постига успехи в развитието на научните икономически знания. Измежду тях бих посочил: въвеждането на пределните величини в теоретичния икономически анализ; идеята и инструментариума за изследване на равновесните състояния в икономиката; аналогичните резултати за общественото благосъстояние; напредъка в изясняването на въпроса за ролята на информацията във функционирането на икономиката. Изрично следва да се отбележи приносът на неокласиката за навлизането на математическото моделиране в икономическата теория (макар че начинът, по който се извърши неокласическата математическа формализация и резултатите от нея са твърде спорни). Ще отбележа също, че неокласическата теория е логически добре построена и в сравнение с други теории постига по-висока степен на вътрешна съгласуваност и непротиворечивост. (В българската литература положителното развитие и приносите на неокласиката са представени най-пълно в (Младенова, 2011)).

Но същевременно неокласиката има един голям проблем: тя (в значителна степен) се разминава с реалността. *Упрекът за неадекватност към реалността е основна линия в критиките към неокласическата теория*.

Изправени сме пред особена ситуация. В продължение на десетилетия в дискусиите „за" и „против" неокласическия икономикс едната от спорещите страни набляга на това, че неокласиката има качествата на научна теория и дори превъзхожда опониращите ѝ теории по логичност, подреденост и вътрешна съгласуваност. Другата страна не оспорва тези качества на неокласиката като теория, но извежда на преден план неадекват-

[1] Повече за критиките по време на кризата и след нея вж. в Ангелов (2010), Младенова (2016), Проданов (2014), Тодоров (2016, 2019).

[2] "Неудовлетвореността от някои аспекти на икономическата теория е толкова стара, колкото и самата дисциплина" (Weiskopf, 1999 – цит. по Кацарски, 2011, с. 124).

ността ѝ спрямо реалността, ограничените ѝ възможности да служи като теоретична основа на практиката и рисковете тя да подведе икономическата политика, както стана преди и по време на кризата от 2007-2009 г. Във връзка с дискусиите възникват много въпроси, три които са: какво е „*вярна* теория"; кои са механизмите, налагащи една или друга теория за доминираща; каква трябва да бъде (какви качества трябва да има) доминиращата теория?

В Института за икономически изследвания на БАН с институционалното участие на УНСС и с персоналното участие на колеги от университети и от други институти на БАН току що приключи няколкогодишна изследователска програма „Класическа линия в съвременната икономическа теория" (предстои в следващите месеци ръкописът на монографията[3] с резултатите от програмата да влезе в издателство). Ще приведа в резюме отговорите, които се дават в монографията на изброените въпроси от дискусията по неокласиката.

- *Верни* и *неверни* знания и теории. С квалификациите „верни" и „неверни" опираме до вечния за философията и гносеологията въпрос за „истината", по който въпреки дългата му история (2 000 години) няма консенсусен отговор. На съвременно операционално ниво могат да се имат предвид две определения; „истинно/вярно" е знание, което:
  - е изведено по строгите правила на логиката от други знания
  - и/или е в съответствие с обекта, за който се отнася.[4]

Отнесени към теории, а не към отделни знания, и изразени с по-друга терминология, двете определения ни водят към представите, в първия случай – за *логически* вярна, а във втория – за *съдържателно* вярна теория. Логически вярна е теория, която е изведена по правилата на логиката от предпоставките си и е вярна спрямо тях. Смисълът на „съдържателно вярна" е *теория, вярна спрямо обекта, за който се отнася*.

Логически вярното е съотношение между знания, съдържателно вярното е съотношение между знания и реалността, за която те се отнасят.

Теория, която е логически вярна, съдържателно може също да е вярна, но може и да не е вярна.

- *Кои теории се налагат като доминиращи*? В икономическата наука, а и в обществознанието въобще, завоюването от една теория на доминиращи позиции не зависи само от нейните качества като научно знание. В механизма на установяване на доминацията има също институционални фактори (политически, идеологически, академични и извънакадемични интереси) и е възможно качествата на теорията като научно знание да не са водещият фактор при установяване на доминацията.

- *Инструментални и обясняващи теории.* Милтън Фридман (във Friedman, 1953) издига тезата[5], че неокласиката не трябва да е обясняваща теория (не трябва да обяснява реалността), а да бъде инструмент, средство за получаване на знания за реалността, т.е. да е „инструментална теория".[6] Поради ред причини тази теза се налага и през втората половина на XX век, особено в етапа на математическата си формализация и досега, в

---

[3] В нея се развиват виждания, паралелни на неокласическите и различни от тях. Предлага се теоретичен поглед към икономиката, различен от неокласическия и с отправно начало класическата икономическа теория; оттук – и наименованието „класическа линия".

[4] Второто определение е по смисъла на кореспондентната теория за истината, която започва още от Аристотел; негов е и терминът "съответствие" (между знанията и реалността, за която те се отнасят).

[5] Повече за нея и за налагането ѝ в неокласическата методология и теория вж. в Блауг (2004, с. 139, 160-169, 172-174, 192), Младенова (2011, с. 283-288, 293-295), Върбанов (2006), О'Брайен (2002, с. 62, 65), Боуленд (2002, с. 112-113).

[6] Широко известен пример за инструментална теория е Евклидовата геометрия. Тя е аксиоматико-дедуктивна познавателна конструкция, която не обяснява реалността, а се прилага към нея, там и тогава, където и когато това е възможно. Приложението е възможно, ако реалността съответства на предпоставките (постулати, допускания), при които е построена теорията.

преобладаващата си част неокласиката се самоопределя и се развива като инструментална, а не като обясняваща теория.

В контекста на така въведените термини, определения и интерпретации ще дам, отново – силно резюмирано – един от изводите в споменатата монография: *неокласическият икономикс от втората половина на XX век и понастоящем се самоопределя като – и е – преди всичко инструментална теория; същевременно, но в по-ниска степен той има и познавателни възможности на обясняваща теория*.

В настоящия етап от дългите дискусии по неокласиката централният проблем в тях може да се преформулира: *той (централният проблем) не е в неокласическата теория като такава, а в нейната доминация*. Неокласиката има своите качества като научна теория, но няма качествата, необходими за да бъде тя доминираща теория, ако приемем, че доминиращата теория трябва да обяснява реалността и да ни дава знания, необходими за практическата организация, регулиране и прогнозиране на реалната икономика; знания върху които да се опира практическата ни дейност в икономиката.

Вместо заключение: монополна доминация или плурализъм?

В икономическата теория винаги е имало различни възгледи, направления и школи и в определени периоди и пространствени граници някои от тях са били повече или по-малко доминиращи. Понастоящем сме в странна ситуация: доминира теория, вижданията на която се разминават с реалността, неадекватни са спрямо нея; казано по-направо и по-ясно – виждания, които (в значителна степен) не са верни като обяснение на реалността. В научните среди доминацията се оспорва, но в университетското икономическо образование, в медийното и в макроуправленското пространство тя има монополни позиции.

Как е възможно теория, която е неадекватна спрямо реалността, да се наложи като монополно доминираща? Това е въпрос, над който икономистите-теоретици, трябва сериозно да се замислят. В резюме нашият отговор на този въпрос е: (1) Както вече се отбеляза, не винаги познавателните качества на теориите са водещият (а още повече – единственият) фактор за тяхното възприемане и налагане; влияят и други фактори – нагласи и интереси в академичните среди, институционални, в т.ч. идеологически и политически фактори. Те помагат на неокласиката да заеме доминиращи позиции и да ги поддържа. (2) В началните етапи на налагането си, през първите десетилетия на XX век, тогавашната „маршалианска" неокласика е в значителна степен обясняваща теория. През втората половина на XX век, след есето на Фридман за методологията на позитивния икономикс и теоремата на Ароу – Дебре за общото пазарно равновесие, при взривообразната ѝ математическа формализация неокласиката се превръща от предимно обясняваща в предимно инструментална теория.

Инструменталните знания не обясняват реалността. Начинът, по който са построени (образец – Евклидовата геометрия) и функциите им са други – те са познавателен инструмент, който, ако са налице определени условия, се прилага към реалността, за да се получат нови знания за нея. В едни случаи инструменталното знание може да е приложимо, в други – да не е. Неприложимостта в определени случаи на една инструментална теория не означава, че тя не е удачно изградена логически като познавателна конструкция. Проблемът не е тук. Той е в това, че през първата половина на XX век неокласиката заема доминиращите си позиции в качеството си на (преди всичко) обясняваща теория, след това през втората половина на XX век тя се превръща в (преди всичко) инструментална теория, *но продължава да бъде преподавана, възприемана и използвана като обясняваща теория, каквато не е. Учудващо е, че това е могло да се случи. Но се е случило*.

На съвременния свят му е необходима теория, която *да обяснява* икономиката и

да може да се ползва като теоретична основа за практиката. *Доминиращата неолиберална неокласика не е такава теория.*

Какво да се прави?

Един възможен път в търсенето на обясняваща доминираща теория е инструменталната неокласика да се приближи към реалността (да се „приземи"). По този път се върви вече няколко десетилетия, през които се открояват усилията на неоинституционализма и на поведенческия анализ за „приземяване" на неокласиката спрямо реалността. Резултати има – например преходът в неокласическите предпоставки от пълна към „ограничена" рационалност. Но възможностите на този път имат своя предел и той изглежда вече е достигнат. Показа го неадекватността спрямо реалността на „приземената" неокласика преди, по време на и след Голямата криза от 2007 – 2009 г.

Същевременно трябва да се има предвид, че понастоящем няма цялостна теория, алтернативна на неокласиката, която да я замени. В тези условия друга възможност е да се премине от монополна доминация (на която и да е теория) към теоретичен плурализъм – идея, която неведнъж е изказвана в публикации на различни езици; плурализъм, водещ към „микс" от теоретични знания, обясняващи реалността и притежаващи възможности като теоретична основа за практиката. Неокласиката ще има своето място в микса, но не като доминираща и не като обясняваща теория, каквато тя не е, а като инструментална теория, каквато е.

Намираме се „в предверието" на значимо и рядко случващо се събитие в историята на икономическата теория – парадигмален преход, в случая – от монополна доминация на една теория към теоретичен плурализъм. Според причините, поради които започват, и механизмите, чрез които се осъществяват, парадигмалните преходи биват два типа: (1) Извършва се преход от една към друга обществено-политическа система и в рамките му и като част от него се сменят и доминиращите възгледи в обществознанието, в т.ч. в икономическата теория. В България такива преходи са извършвани след 1944-а и след 1989 г. (2) Преходи, идентифицирани от Теодор Кун като „научни революции" (Кун, 1996) - знанията се развиват, натрупват се и се стига до смяната на една парадигма (в по-общ план - теория) с друга. В цялата история на българската теоретична икономическа мисъл досега такъв преход не е извършван. Този, който предстои да се извърши (от монополна неокласическа доминация към теоретичен плурализъм) ще бъде съпроводен с трудности. Но ако се придържаме към известната житейска мъдрост „от двете злини – по-малката", ще трябва да признаем, че по-голямата „злина" е да се продължава както досега: монополна доминация на неадекватна спрямо реалността теория, която е (преди всичко) инструментално знание, но се преподава, изучава се, възприема се, и се използва като обясняващо знание, каквото не е, с всичките произтичащи от това отрицателни последствия – за университетското икономическо образование, за научните изследвания, за мисленето на икономическите елити, за икономическата политика.

Парадигмалният преход към плурализъм вместо доминация на една теория (която и да е тя) е сложна, много сложна тема, която изисква отделно обсъждане. Ще отбележа само, че в плуралистичния пакет, заменящ еднолично доминиращата теория, биха могли да се имат предвид еволюционният институционализъм, неокейнсианството, теории за отношенията икономика – природа, поведенчески теории, развиваната в споменатата монография класическа линия в съвременната икономическа теория.

В България разполагаме с потенциала за национален парадигмален преход като част от световния; имаме: три специализирани катедри по икономическа теория в икономическите университети в София, Варна и Свищов, изследвания в БАН (споменатата програма „Класическа линия …"), проведени и продължаващи дискусии, няколко последователни специализирани национални конференции (първата от които през 2007 г.),

над 100 публикации от български автори, в които има критика към неолиберални неокласически икономикс. (По-обстойното обсъждане на предстоящия преход и на потенциала и условията за него в България са извън обсега на настоящия доклад.).

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Ангелов, Ив. (2010). Световната икономическа криза и България. София: Акад. изд. „Проф. Марин Дринов".
   Angelov, Iv. (2010). Svetovnata ikonomicheska kriza i Bulgaria. Sofia: Akad. izd. „Prof. Marin Drinov".
2. Блауг, М. (2004). Методология экономической науки (или как экономисты объясняют). Москва: НП „Журнал Вопросы экономики"
   Blaug, M. (2004). Metodologiya ekonomicheskoy nauki (ili kak ekonomisty obeyasnyyut). Moskva: NP „Zhurnal Voprosy ekonomiki".
3. Боулэнд, Л. (2002). Современные взгляды на экономический позитивизм. *Панорама экономической мысли конца XX столетия.* Том 1. Санкт Петербург: Экономическая школа, с. 106-124.
   Boulend, L. (2002). Sovremennyye vzglyady na ekonomicheskiy pozitivizm. *Panorama ekonomicheskoy mysli kontsa 20 stoletiya*. Tom 1. Sankt Peterburg: Ekonomicheskaya shkola, s. 106-124.
4. Върбанов, Ив. (2006). Инструментализмът на Милтън Фридман. *Диалог*, № 4.
   Varbanov, Iv. (2006). Instrumentalizmat na Miltan Fridman. *Dialog*, № 4.
5. Кун, Т. (1996). Структурата на научните революции. София: Издат. „Петър Берон".
   Kun, T. (1996). Strukturata na nauchnite revoljucii. Sofia: Izd. „Petar Beron".
6. Леонтиев, В. ([1948] 1994). Есета по икономика. София: Издат. къща „Христо Ботев".
   Leontiev, V. ([1948] 1994). Eseta po ikonomika. Sofia: Izdat. kashta „Hristo Botev".
7. Младенова, З. (2011). Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век. Част първа. Варна: Изд. „СТЕНО".
   Mladenova, Z. (2011). Neoklasicheskata teoria v kraya na 20 – nachaloto na 21 vek. Chast parva. Varna: Izd. „STENO".
8. Младенова, З. (2016). Отражения на световната криза върху икономическата теория: опит за обобщение. *Критиката на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008-2009 г.* Национална научна кръгла маса, 24 юни 2016 г. Варна: Издат. „Наука и икономика", с. 9-55.
   Mladenova, Z. (2016). Otrazhenia na svetovnata kriza varhu ikonomicheskata teoria: opit za obobshtenie. *Kritikata na neoklasicheskia ikonomiks v svetlinata na globalnata finansovo-ikonomicheska kriza ot 2008-2009 g.* Natsionalna nauchna kragla masa, 24 yuni 2016 g. Varna: Izdat. „Nauka i ikonomika", s. 9-55.
9. О'Брайен, Д. (2002). Теория и эмпирическое наблюдение. *Панорама экономической мысли конца XX столетия.* Том 1. Санкт-Петербург: Экономическая школа, с. 59-80.
   O'Brayyen, D. (2002). Teoriya i empiricheskoye nablyudeniye. *Panorama ekonomicheskoy mysli kontsa 20 stoletiya*. Tom 1. Sankt-Peterburg: Ekonomicheskaya shkola, s. 59-80.
10. Пикети, Т. (2018). Капиталът, XXI век. София: Изток-Запад.
    Piketi, T. (2018). Kapitalat, 21 vek. Sofia: Iztok-Zapad.
11. Проданов, В. (2014). Кризата на икономическата теория и възраждането на политическата икономия. *Политическа икономия и икономическа теория.* Национална научна конференция, 21-22 ноември 2013 г. София: Издателски комплекс – УНСС, с. 33-60.
    Prodanov, V. (2014). Krizata na ikonomicheskata teoria i vazrazhdaneto na politicheskata ikonomia. *Politicheska ikonomia i ikonomicheska teoria*. Natsionalna nauchna konferentsia,

21-22 noemvri 2013 g. Sofia: Izdatelski kompleks – UNSS, s. 33-60.
12. Стиглиц, Дж. (2014). Цената на неравенството. София: Изток-Запад.
Stiglits, Dzh. (2014). Tsenata na neravenstvoto. Sofia: Iztok-Zapad.
13. Тодоров, В. (2016). Българска неортодоксална критика на неокласическия икономикс във връзка с глобалната финансово-икономическа криза 2008-2009 година. *Критиката на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008-2009 г.* Национална научна кръгла маса, 24 юни 2016 г. Варна: Издат. „Наука и икономика", с. 56-75.
Todorov, V. (2016). Balgarska neortodoksalna kritika na neoklasicheskia ikonomiks vav vrazka s globalnata finansovo-ikonomicheska kriza 2008-2009 godina. *Kritikata na neoklasicheskia ikonomiks v svetlinata na globalnata finansovo-ikonomicheska kriza ot 2008-2009 g.* Natsionalna nauchna kragla masa, 24 yuni 2016 g. Varna: Izdat. „Nauka i ikonomika", s. 56-75.
14. Тодоров, В. (2019). Базисната икономическа теория в българските университети: монополизъм или плурализъм? *Икономически и социални алтернативи,* № 1.
Todorov, V. (2019). Bazisnata ikonomicheska teoria v balgarskite universiteti: monopolizam ili pluralizam? *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, № 1.
15. Хайек, Фр. (1998). Право, законодателство и свобода. Том 2: Илюзията на социалната справедливост. София: Унив. издат. „Св. Климент Охридски".
Hayek, Fr. (1998). Pravo, zakonodatelstvo i svoboda. Tom 2: Ilyuziyata na sotsialnata spravedlivost. Sofia: Univ. izdat. „Sv. Kliment Ohridski".
16. Friedman, M. (1953). The Methodology of Positive Economics. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-43.
17. Weiskopf, W. (1999). Psychology of Economics. Florence: Routlege.

INCOME INEQUALITY AND ECONOMIC GROWTH RELATIONSHIP IN BULGARIA: AN EMPIRICAL ANALYSIS

Assoc. Prof. Hristo Mavrov, PhD
University of Economics-Varna, Bulgaria

Abstract: *The paper examines the long-run relationship between income inequality and economic growth in Bulgaria for the period 1980-2018. Cointegration analysis is used and it is proved that the non-linear relationship between income inequality and economic growth is in the form of an inverted-U curve. The calculated optimal rate of income inequality meashured by the Gini index is 29.7. This level of Gini index has been significantly exceeded since 2006 in Bulgaria. The main policy message is that income redistribution can increase GDP per capita, but only if the public sector is reformed.*

Keywords*: Economic growth, GDP per capita, Gini coefficient, Bulgaria, Income inequality*

JEL code: *O47, D31, D63*

ВРЪЗКАТА МЕЖДУ НЕРАВЕНСТВОТО В ДОХОДИТЕ И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ: ЕМПИРИЧЕН АНАЛИЗ

Доц. д-р Христо Мавров
Икономически университет-Варна, България

Въведение

Проблемът с неравенството в доходите стана фокус на теоретични и емпирични изследвания и централен въпрос на Световния икономически форум в годините след световната криза от 2008-2009 г.

От една страна, тази тема беше свързана с неравенството в доходите като основна причина за Голямата рецесия в трудовете на известни икономисти като Stiglitz (2012) и Piketty (2014). От друга страна, засилени са изследванията върху негативните социални последици от неравенството (физическо здраве, психични заболявания, щастие, престъпления, очаквана продължителност на живота, доверие в хората и институциите) (Уилкинсън и Пикет, 2014, Стиглиц, 2016). От трета страна, дебатът за въздействието на неравенството в доходите върху икономическия растеж е подновен (Ostry et al, 2011).

Връзката неравенство-растеж, ако съществува, би била изключително значима от гледна точка на макроикономическата политика за България. Първо, защото страната е с най-нисък БВП на човек от населението в ЕС, но въпреки това не показва необходимата динамика за преодоляване на изоставането от напредналите икономики, за разлика от другите източноевропейски страни. Второ, защото неравенството в доходите в България е най-високото в ЕС през последните няколко години – тенденция, която се засили след кризата от 2008-2009 г.

В търсене на път за ускоряване на икономическия ни растеж неизбежно възниква важният въпрос – каква е ролята на неравенството в доходите в преследването на подобна цел? Дали високото неравенство увеличава стимулите за работа и иновации и за натрупване на спестявания в богатите групи от населението, които инвестират, както твърдят Kaldor (1957) и Lewis (1954). Или намаляването на неравенството и преразпределението ще реши основните социални проблеми, ще увеличи доверието, социалния и

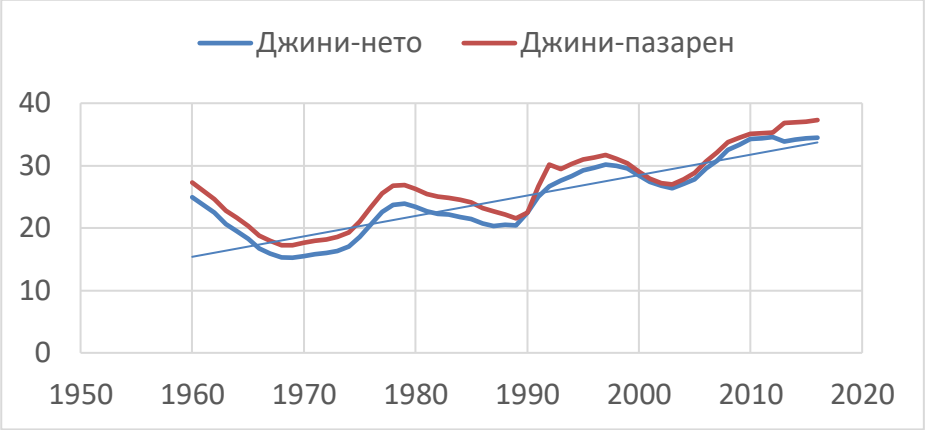
човешкия капитал и ще стимулира растежа, както предлагат Ostry et all (2014), Berg et all (2018) и Стиглиц (2016). Това са жизненоважни въпроси за много страни, а също и за България, и този доклад е опит да допринесем за решаването на пъзела неравенство-растеж у нас.

Основната теза, която защитаваме е, че съществува оптимално по отношение на растежа равнище на доходно неравенство и то е различно за всяка отделна страна. Оттук и **основната цел** на доклада е да се оцени наличието (или отсъствието) на дългосрочна зависимост между неравенство и растеж и да се определи оптималното за растежа доходно неравенство в България.

1. Динамика на неравенството и растежа в България - стилизирани факти

Неравенството

Неравенството на доходите в България за последните 60 г. показва ясна тенденция на нарастване, независимо от демонстрираната 10 годишна цикличност (спад-нарастване), започвайки от 1960 г. На фиг. 1 са представени данни за изменението на коефициента Джини, измерител на доходното неравенство, за периода 1960-2020 г. Това е възможно най-дългият период, за който са налични данни за България в известните ни статистически източници. Използвана е стандартизирана световна база данни за неравенството в доходите на Фредерик Солт SWIID (Solt, 2018).



Фиг. 1 Динамика на коефициентът Джини в България 1960 – 2016
Източник: съставена по данни от SWIID 2018

И пазарният, и нетният Джини индекс, са подчинени на тенденцията на нарастване. Разликата между двата показателя е сравнително малка за целия период. Преди 1990 г. това е обяснимо, защото ниският пазарен Джини не е изисквал силно преразпределение поради централно определяните цени в плановата икономика. Но след 1990 г., сближаването на пазарния и нетния Джини индекс, особени през периода 2000-2013 г. е доказателство за слабата преразпределителна политика на държавата. Фиг.1 отразява данните до 2016 г. Включването на нови данни след 2016 г. демонстрира продължаваща възходяща тенденция в неравенството за период от почти две десетилетия след 2003 до 2020 г.(виж таблица 2)

Икономическият растеж

Темповете на растеж на БВП на човек от населението за периода 2000-2021 г. в България са относително високи. Страната ни е на 5-то място сред страните от ЕС-27 със средногодишен темп от 5,97% при среден темп в ЕС от 2,71%. След 2010 г. темпът в

България спада на 4,4%, но остава с 2 процентни пункта над средния за ЕС-27 темп. Тези приемливи темпове на растеж обаче се оказват недостатъчни за сравнително бързо догонване на средното за ЕС равнище и значително изостават от динамиката на други източноевропейски страни като Румъния, Литва, Естония и Латвия. Интересна е съпоставката с Румъния, която през 2000 г. има по-малък БВП на човек от населението в сравнение с България (5300€ срещу 4900€)[1]. Политическата и икономическата ситуация в Румъния обаче започват да се променят бързо още преди 2007 г. В резултат на предприети реформи северната ни съседка е на първо място в ЕС по темпове на растеж на БВП на човек за целия период 2000-2021 г. (7,75%), за периода 2000-2020 г. (10.08%) и на второ място след Литва за периода 2010-2021 г.(5,68%).

Таблица 1

България и Румъния - БВП на човек от населението по ППС като процент от средното за ЕС

	2000		**2010**		**2015**		**2021**		**Изменение дял ЕС100**		
	място	Дял ЕС100	място	Дял ЕС100	място	Дял ЕС100	място	дял ЕС100	2021-2000	2010-2000	2021-2010
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
България	2	29	1	45	1	48	1	55	26	16	10
Румъния	1	27	2	52	2	56	6	73	46	25	21

Източник: съставена от автора по данни на Евростат.
Забележка: Място, означава заемана позиция в класацията от последно към първо място.

В резултат на тази по-ускорена динамика за 20-годишния период след 2000 г. Румъния изпреварва значително България. Таблица 1 показва, че през 2000 г. по относителен дял на БВП на човек в средното за ЕС-27 България е била предпоследна с 29%, но преди Румъния, която е с 27%. През следващите 20 г. значително по-бързото развитие на Румъния променя съществено позициите и относителното равнище. През 2021 г. България продължава да е последна в ЕС, Румъния се придвижва с 5 места нагоре и вече е 6-та отзад напред. По-същественото е не толкова мястото, което заемат двете страни, а постигнатият напредък по пътя към реална конвергенция. Изменението в дела на Румъния е с 46 пункта и нараства от 27% до 73% от средното за ЕС-27 равнище. За България подобрението е значително по-слабо: положително изменение с 26 пункта и достигане през 2021 г. на ниво от 55% от средното за ЕС-27.

Два аналогични „парадокса“

Темата на доклада е за връзката между неравенство и растеж. Така естествено възниква въпросът дали изменението на неравенството в доходите през периода 2000-2021 г. е изиграло някаква роля за забавянето на растежа в България или пак, погледнато по-друг начин, за ускоряване на растежа в Румъния?

[1] По данни от Евростат ППС https://ec.europa,eu/eurostat/databrowser/view/SDG_10_10/default/table

Случаят „България-Румъния“

Като първо приближение отговорът на този въпрос изисква сравнителен анализ на изменението на неравенството в България и Румъния през тези 20 години. Данните в таблица 2 дават основание за някои предварителни изводи.

Таблица 2

Неравенството в България и Румъния

Страна	2000	2006	2007	2008	2013	2016	2017	2018	2019	2020
България	18/ 25	12/ 31,2	4/ 35,3	2/ 35,9	1/ 35,4	1/ 37,7	1/ 40,2	1/ 39,6	1/ 40,8	1/ 40
Румъния	13/ 29	39.6	1/ 38,3	3/ 35,9	4/ 34,6	3/ 34,7	7/ 33,1	4/ 35,1	4/ 34,8	5/ 33,8

Източник: съставена от автора по данни на Евростат и Световната банка за Румъния през 2006 г.
Забележка: първите числа показват мястото сред страните от ЕС, а вторите- величината на Джини коефициента по разполагаемия доход. Първото място е за страната с най-ниско неравенство.

В началото на периода БВП на човек от населението в България е по-висок и неравенството по-ниско от това на Румъния. Например, през 2000 г. индексът на Джини в България е 25% и страната ни заема по този показател 18 място в ЕС-27. За Румъния данните са съответно 29% и 13 място. В края на периода, през 2021 г., България заема първото място за най-високо неравенство с Джини индекс равен на 40%, докато Румъния е 5-та с Джини индекс от 33,8% (виж табл.2). Величината на коефициента Джини в България е значителна, но по-обезпокоителна е очерталата се тенденция в сравнение с Румъния за последните около две десетилетия: неравенството в България категорично нараства с около 9 процентни пункта от 31,2% през 2006 г. на 40% през 2020 г., докато в Румъния намалението през периода е с повече от 5 процентни пункта за да стане 33,8% в края на периода.

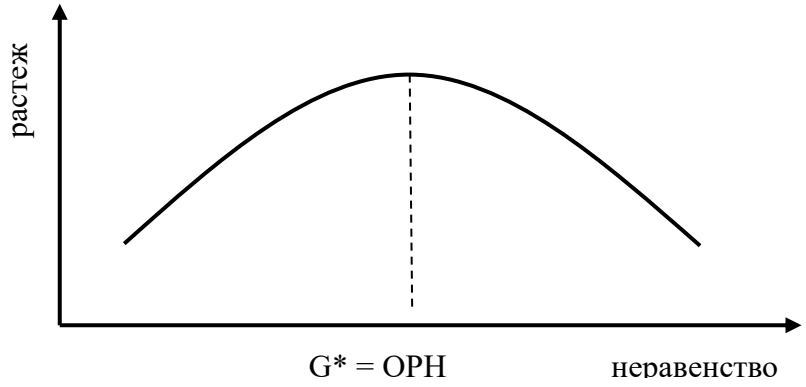
Случаят „Корея-Филипините“

Сравнението на растежа и неравенството в България и Румъния ни насочва към друга подобна ситуация, описана в литературата. Интересно е да представим една „загадка“, с която започва статията на Бенаби (Benabou, 1996). Парадоксът е следният: в началото на 60-те години на миналия век Южна Корея и Филипините са сходни по отношение на всички основни макроикономически агрегати, но през следващите 25 г. Корея отбеляза растеж от около 6% средногодишно, докато Филипините се забавят с около 2%. Важно е да се подчертае, че началните условия са почти еднакви, но неравенството в доходите е различно - през 1965 г. в Корея коефициентът Джини е със 17 процентни пункта по-нисък от този на Филипините, а 23 години по-късно тази разлика е почти същата около 12 процентни пункта. При тези факти Бенаби предполага, че отговорът на пъзела може да се крие извън неокласическата теория и фокусира вниманието си върху преразпределението на доходите и доходното неравенство. Окончателното му заключение е, че хипотезата за кредитно ограничено натрупване на човешки капитал обяснява добре пъзела. Разходите за образование в Корея са били повече от два и половина пъти по-високи, отколкото във Филипините, с дялове от 5,13% и 1,97% от БВП между 1970 и 1980 г. Публичните трансфери показват подобен модел: съответно 3,71% спрямо 1,46% . В резултат на разходите за висше образование в Корея процентът на записване в средното и висшето образование се е повишил значително. Степента на записване в средното образование се е повишила от 42% през 1960 г. до 95% през 1985 г., за разлика от 50% до 65% във Филипините. Във висшето образование коефициентът на записване в Корея

през 1965 г. от 6% е далеч зад 19% във Филипините; до 1992 г. ролите са разменени, като процентите са съответно 42% и 28% (Benabou, 1996). Изводът, който Бенаби прави, е, че неравенството има значение за растежа и може би то лежи в основата на обяснението на загадката „Корея-Филипините“. И, според нас, най-вероятно обяснява и случая „България-Румъния“.

2. Нелинейност на връзката неравенство-растеж

Връзката между неравенството и икономическия растеж първоначално е анализирана в емпиричната литература като линейна зависимост. Резултатите от тези изследвания обаче са противоречиви – установява се или положителна, или отрицателна връзка. Няколко изследователи, сред които Chen (2003) и Banerjee и Duflo (2003), издигат хипотезата за съществуването на нелинейна връзка, като приемат, че неравенството има положителен ефект върху растежа, но това е валидно до определено ниво. След това ефектът става отрицателен



Фиг. 1 Кривата неравенство-растеж

Според тази част от литературата, нелинейната връзка между неравенството и растежа е истинската връзка между двете променливи и точно това обяснява различните оценки в предишните емпирични изследвания, установяващи или отрицателна, или положителна зависимост. Тези автори подчертават, че връзката между неравенството и растежа може да бъде описана чрез обърната U- крива. Върхът на кривата ще определи "оптималното" ниво на неравенство, в смисъл на неравенството, което максимизира икономическия растеж - виж.фиг.1.

По този начин смятаме, че дебатът се измества от изследване на знака на връзката между неравенството и растежа (отрицателен или положителен) към определяне на оптималното равнище на неравенство (OPH, OLI). Сравнението между фактическото неравенство и неговото оптимално равнище ще покаже дали е необходима политика за намаляване на неравенството, или обратно, дали неговото увеличаване няма да е пречка за растежа.

3. Моделът

Нелинейната форма на уравнението, предмет на иконометрична оценка, е представена по следния начин:

$$\text{Растеж}_t = \beta_0 + \beta_1\text{Неравенство}_t + \beta_2\text{Неравенство}_t^2 + \beta_3 X_t + \varepsilon_t \qquad (1)$$

където:

X включва основните детерминанти на растежа, t представлява период от време (с t = 1, 2 ... n), а εt е грешката.

За да потвърдим формата на връзката като обърната U-крива, очакваме за изчисленото уравнение, че коефициентът β_1 е положителен, $\beta_1 > 0$, докато β_2 е отрицателен, $\beta_2 < 0$. От уравнение 1 може да се изчисли оптималното равнище на неравенството ОРН.

$$ОРН = - \beta_1/2\beta_2 \quad (2)$$

В таблица 3 са представени използваните променливи и източниците на данни.

Таблица 3

Променливи и данни

Означение	Променливи	Източници
Зависима променлива		
Y	Реален БВП на глава 2011$	Maddison Project Database
(Обяснителна) Основна независима променлива		
GINI	Джини след данъци	World Inequality Database
Контролни (Независими) променливи (X)		
I	Бруто образуване на основен капитал (% БВП)	World Development Indicators
E	Записване в училище, висше (% от общото)	World Development Indicators
G	Държавно потребление (% от БВП)	Federal Reserve Bank of St. Louis

Източник: собствени групирания

Конкретното уравнение, което се оценява иконометрично, с включване на променливите, обяснени в таблица 3 и представени в логаритмичен вид с оглед постигане на нопмалност в разпределението, се представя чрез уравнение 2:

$$LnY_t = \beta_0 + \beta_1 LnGINI_t + \beta_2 (LnGINI)_t^2 + \beta_3 LnI_t + \beta_4 LnE_t + \beta_5 LnG_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Необходими са няколко уточнения, свързани с методологията на изследването.

Първо. Икономическият растеж зависи от изключително голям брой фактори. С този модел не се опитваме да обясним и включим всички фактори, които стоят в основата на икономическия растеж в България за посочения период, нито пък искаме да предложим най-добрия наличен модел от иконометрична гледна точка. По-скоро търсим адекватни и логични корелации между съответните променливи, основно Джини индекса, и икономическия растеж.

Второ. Емпиричният модел не се опитва да идентифицира каналите. Вместо това, се фокусирам върху нетната връзка между неравенството в доходите и икономическия растеж с основната цел да тествам за обърната U-крива и да оценя оптималното ниво на неравенството в доходите.

Трето. Периодът на изследване е 1980-2018 г. и е предопределен от дължината на динамичния ред за включените в модела променливи.

Четвърто. Използваме метода на коинтеграция с цел да проверим за наличие на дългосрочна зависимост.

Пето, Прилагаме метода на коинтеграция към една отделна страна, България, а не използваме панелни или крос-секшън данни. Причината е, че така се избягват неточности с данните както и неотчитане на национално-специфични фактори.

Самото иконометрично моделиране преминава през няколко стъпки.

Първо, *тест за единичен корен*. При изследване на променливите за стационарност, или т.нар. тест за единичен корен (unit root test) използваме два теста: на Dickey-Fuller (ADF) с Akaike info criterion и на Phillips-Perron (PP) с Newey West Bandwidth criterion. Резултатите от ADF и PP тестовете за единичен корен правят възможно заключението, че всички динамични редове са стационарни при първата им разлика, т.е. всички серии са интегрирани от ред 1 – I(1). Това означава, че съществува дългосрочна връзка между тях. Така можем да преминем към втората стъпка - коинтеграция на Йохансен.

Второ, *коинтеграция на Йохансен*. Тъй като резултатите от коинтеграционния тест на Йохансен се влияят от избрания лаг, в рамките на VAR чрез петте критерия: LR (критерий за съотношение на вероятността), FPE (окончателна грешка при прогнозиране), AIC (информационен критерий на Akaike), SC (информационен критерий на Шварц), HQ (Hannan-Quinn Информационен критерий) се установява, че всички, без четвъртия критерий препоръчват лаг равен на 3. При самата коинтеграция на основата на два теста Trace test and Max-eigenvalue test се установява наличието на повече от 1 коинтеграционен вектор, по-точно четири. Съгласно Johansen and Juselius (1990) първият коинтегриращ вектор, с най-голямата Айген стойност е най-ценният. Оцененото дългосрочно уравнение, при спазване на изискванията за трансформация на знаците пред променливите, има следния окончателен вид:

$$LnY = 24.89LnGINI - 3.67(LnGINI)^2 + 0.71LnI - 1.66LnE - 4.60LnG + \varepsilon t \qquad (4)$$

(-3.524) (3.4494) (-10.0497) (12.6197) (14.9986)

Вижда се, че коефициентът β_1 е положителен ($\beta_1 > 0$), а коефициентът β_2 е отрицателен ($\beta_2 < 0$). Тези коефициенти са значими при 1% ниво на доверие (t-статистиките са в скоби и са над t-критичните стойности за 0,01 ниво на статистическа значимост). Това е най-важният резултат от изследването. Следователно връзката между неравенството в доходите и икономическия растеж се доказва като обърната U-образна крива в България през периода 1980-2018 г. Така изчисляването на оптималното ниво на неравенство (ОРН) става възможно. **То е равно на 29,7** (- $\beta_1/2\beta_2$ = 24,89/7,34 = 3,391 и след антилогаритмуване крайният резултат е 29,7% за Джини коефициентът).

Трето. *Допълнителни иконометрични тестове*. Повърждение на теоретично приетата от нас посоката на влияние от неравенството към растежа е тестът на Грейнджър. Тестът за каузалност на Грейнджър (Pairwise Granger Causality Tests) показва, че вероятността да сгрешим приемайки, че Джини коефициентът е Грейнджър причина за БВП на човек в България е под 5% (вероятност 0.0322), докато за приемане на обратното (БВП на човек да е причина за неравенството) вероятността за грешка е по-голяма от 10% (вероятностт 0.7005). Изводът е: за периода 1980-2018 г. данните за неравенството могат да обяснят измененията в БВП на човек, а не обратното.

Традиционните тестове за стабилност на установените зависимости показват, че няма автокорелация (Residual Serial Correlation LM тест) и хетероскедастичност (Residual Heteroskedasticity Tests/ Chi-sq) в остатъците при конвенционално статистическо ниво на значимост. Освен това остатъците са нормално разпределени (теста за стабилност Jarque-Bera). Следователно окончателното заключение след извършване на проверка на устойчивостта е, че моделът е стабилен и приемлив.

Кратка интерпретация на резултатите.

Изчисленото оптимално равнище на неравенството от 29,7% за Джини коефициента и устойчивото нарастване на неравенството в България през последните 15 години показва, че е пропуснат за произвеждане БВП на човек от населението. Коефициентът през инвестиционната променлива е положителен, което свидетелства, че инвестициите са увеличавали растежа през този период. В същото време коефициентите пред другите две контролни променливи (LnE и LnG) са отрицателни. Следователно, държавните разходи и броят на записаните за висше образование не са стимулирали растежа.

Първо, за държавните разходи. Очевидно е, че при съществуващата неефективност на публичната администрация и развита корупционна практика без реформиране на тази сфера не може да се очаква положителен краен ефект от повишаване на дела на държавните разходи в БВП.

Второ, за образованието. Практиката в някои страни (случаят Корея-Филипините) показва, че преразпределяне на публични средства в посока повишаване на разходите за образование и развитие на човешкия капитал дава най-добър резултат. Но нашето изследване установи отрицателна връзка между коефициента на записване във висшето образование и растежа. Това означава, че от реформиране, особено на начинът на финансиране, се нуждае и сферата на висшето образование.

Заключение

Няколко са основните изводи от емпиричния анализ на връзката между неравенство и растеж в България за периода 1980-2018 г. на основата на коинтеграционния анализ.

Първо, установява се дългосрочна зависимост между доходното неравенство (измерено чрез Джини коефициента) и икономическия растеж, (представен чрез БВП на човек от населението) в България за периода 1980-2018 г.

Второ, тази връзка е нелинейна и формата ѝ е изпъкнала нагоре функция от вида обърната-U крива.

Трето, изчисленият оптимален за този период е Джини индекс е 29,7.

Четвърто, тъй като след 2006 г. индексът на Джини устойчиво и нарастващо е над изчислената оптимална норма, това означава, че БВП на човек от населението би могъл да бъде по-голям при неравенство около оптималното.

Пето, основното послание към икономическата политика е, че преразпределение на доходите може да повиши БВП на човек, но само при реформиране на публичния сектор и намаляване нивото на корупция.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. BANERJEE, A.V. AND E. DUFLO (2003) Inequality and Growth: What Can the Data Say? Journal of Economic Growth, vol.8 (3) pp. 267-299. Available from: https://economics.mit.edu/files/753 [Accessed 8/07/2022]
2. BENABOU, R. (1996). Inequality and growth. In B. Bernanke and J. Rotemberg (eds), NBER Macroeconomics Annual 1996. MIT Press: Cambridge MA and London. Available from: https://www.nber.org/system/files/chapters/c11027/c11027.pdf [Accessed 20/08/2022]
3. BERG, A., OSTRY, J.D., TSANGARIDES, C.G. (2018) Redistribution, inequality, and growth: new evidence. J Econ Growth 23, 259–305. Available from: https://doi.org/10.1007/s10887-017-9150-2 [Accessed 12/07/2022]
4. CHEN, BEEN-LON (2003) An inverted-U relationship between inequality and long-run

growth, in: Economic Letters, Vol. 79, No. 2, pp. 205−212.
5. JOHANSEN, S. AND K. JUSELIUS (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to Demand for Money, Oxford Bulletin of Economics and Statistics 52, 169-210.
6. KALDOR, N. (1957). A Model of Economic Growth Author(s). The Economic Journal, Vol. 67, No. 268 (Dec., 1957), pp. 591-624
7. LEWIS, W. A. (1954). Economic development with unlimited supply of labor. The Manchester School, May, 1–30. Available from: https://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368lewistable.pdf [Accessed 08/07/2021]
8. PIKETTY, T.(2014). Capital in the twenty-first century. Cambridge Massachusetts :The Belknap Press of Harvard University Press.
9. Solt, F. Standardized World Income Inequality Database, version 7.1, August 2018 Available from: https://dataverse.harvard.edu/dataset.xhtml?persistentId=hdl: 1902.1/11992 [Accessed 92/06/2020]
10. STIGLITZ, J. E. (2012). The price of inequality: How today's divided society endangers our future. New York: W.W. Norton & Co.
STILITS, DJ. (2016). Goliamoto razdelenie. Sofia, Izd. „Iztok-Zapad“
СТИГЛИЦ, ДЖ. (2016) Голямото разделение. София, Изд. „Изток-Запад“.
11. EUROSTAT, Available from: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_10_10/default/table [Accessed 24/07/2022]
12. WORLDBANK, Available from: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=RO [Accessed 24/07/2022]

Секция: МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО МЕЖДУ ИКОНОМИКА, ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ И ПОЛИТИКА (РЕЛЕВАНТНОСТ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ)

OPPORTUNITIES AND PROBLEMS OF THE PRACTICAL REALIZATION OF *THE* "NUDGE" APPROACH IN THE BEHAVIORAL ECONOMICS

Assist. Prof. Aygun Erturk-Mincheva
Plovdiv University "P. Hilendarski", Bulgaria

Prof. Plamen D. Tchipev, PhD
Plovdiv University "P. Hilendarski" & Economic Research Institute at BAS, Bulgaria

Abstract: *Behavioral economists make it possible to improve individuals' decisions by proposing alternative measures to regulators based on psychological traits in the individual. The realization of this, the so-called "nudge" provides good opportunities for cheaper and more efficient results compared to the results of standard fiscal, price, etc. methods of economic regulation. Nudge, however, has restrictive conditions. It is often necessary to collect specific data, and in some cases it is necessary to specify the local socio-cultural picture– Institutional support is also needed. The lack of clear restrictions on preventing the possibility of conversion to manipulation raises concerns. The report submitted identifies and analyses the possibilities and challenges of implementing these measures.*

Keywords*: Behavioral economics; Green Policies, Herbert Simon, Nudge; Richard Thaler*

JEL code: D23, D91, E71, G41, H39, F12.

ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМИ НА ПРАКТИЧЕСКАТА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ПОДХОДА ЗА „ПОБУТВАНЕТО" В ПОВЕДЕНЧЕСКИЯ ИКОНОМИКС

Ас. докторант Айгюн Ертюрк-Минчева
ПУ „П. Хилендарски", България

Проф. д-р Пламен Д. Чипев
ПУ „П. Хилендарски" & Институт за икономически изследвания при БАН, България

Въведение

Острата социална и икономическа ситуация, която се създава с развитието на кризисни ситуации в множество области, изисква формулиране на множество политики за преодоляване или поне на смекчаване на последствията. Поведенческият икономикс предлага подобни възможности в своя приложен аспект формулиращ различни форми на „побутване", набор от техники предложени и развити първоначално от Р. Талер. Настоящият доклад си поставя за цел разглеждането на възможностите и проблемите, които възникват с прилагане на тези техники в настоящия момент, като се спираме главно на тези, които се развиват в областта на енергетиката, свързани с насърчаване на инвести-

ции в по-ефективни и производства на енергия, с по-еколого-съобразно поведение и икономично потребление. Отделните раздели са както следва – следващия раздел развива основите на поведенческия икономикс, т. 2 разглежда принципите на побутване, а т. 3 дискутира в по-големи детайли, конкретни политики с техните възможности и ограничения. Последният пункт предлага изводите от анализа.

Психологически особености и деформации при вземането на решения от индивида според поведенчески икономикс

Концепцията за „рационалния човек“ има изключително значение в съвременния неокласически икономикс. Въпреки това, тя е остро критикувана и опитите да бъде превъзмогната нейната трактовка датират практически още от самото й налагане в теорията. Икономическата наука се стреми да преодолее свеждането на човека до сбор от хедонистични желания, реализирани в тясно индивидуалистичната рамка на личното благополучие.

И ако за Лист и Веблен основният проблем е че „[Х]едонистичната концепция схваща човека, като светкавично бърза изчислителна машина за измерване удоволствията и болките“, пренебрегвайки неговата естествена природа и инстинкти (Веблен, 1993), то в последствие критиката става много по-целенасочена и конкретна.

Още през 50-те години на миналия век Хърбърт Саймън, работейки върху технологиите за вземане на решение стига до извода, че постигането на базисната цел на неокласическата икономика – идентифициране на всички алтернативи; определяне на всички последици от всяка от тях и сравняване на точността и ефективността на всеки набор от тези последици е неизпълнима (Simon, 1976). А интуитивно-заложеното изискване за максимална рационалност при избора на икономическо решение – нереалистично. Това на свой ред превръща *homo economicus,* концепцията за *икономическият човек,* въплъщаваща това изискване, в изкуствен конструкт, откъснат от реалната същност на икономическия агент, а самата икономическа рационалност губи своята универсалност, и се превръща в ***ограничена,*** или още ***обвързана*** такава.

Революционното въвеждане на ограничената рационалност в икономическата теория има две изключително значими последствия. От една страна, тя (наред с *транзакционните разходи)* прокарва възможността за появата и развитието на **нео-институционалния икономикс**; от друга – се открива пътят на **поведенческия икономикс.** Докато първата от тях продължава да търси оптимизиране на икономическите резултати, но при отчитане на институционалната подредба, то втората се стреми да направи по-достоверен процесът на вземане на решения чрез приближаване на психологическите характеристики на икономическия агент към реалността.

Саймън третира *ограничената рационалност,* фокусирайки се върху „начините за опростяване на проблема с избора, които да го сведат до изчислителните възможности на човека... Ключът за опростяване процеса на избор… е замяната на целта за максимизиране с цел за удовлетворяване, за намиране на посока на действие която е ‘достатъчно добра’.“ (Simon, 1957, с. 204, *визирайки* Simon (1955) и Simon (1956) препеч. в същия сборник). Стратегията за избор на (опростено) решение от множество възможни в условния на несигурност, наречена от него *удовлетворяване (satisficing)* е, по същество, въвеждане на една от първите *евристики* – когнитивни „съкратени пътеки“ за достигане до търсено решение. В съвременен план тя спада към групата на формализираните модели основани на математически алгоритми.

Опирайки се на започнатото от Саймън, Канеман и Тверски правят същински пробив в разработката на мисленето и психологическите особености на вземането на решения. Като психолози те изхождат от разбирането, че хората не са рационални светът им се ограничава от информацията, която е налична в даден момент – не са толкова логични и последователни, готови са да дадат принос на групата, към която се отнасят, щедри са,

имат слаба представа какво ще им харесва в следващия момент утре или след година; от вземането на решение приемат, че последствията от изборите никога не са сигурни, дори и тези които изглеждат сигурни, всеки важен избор се придружава от несигурност.
Съвсем накратко, това което констатират е:

1. Мисленето е ***дуално***, т.е. обособено в рамките две системи бавна и бърза. Първата всъщност е добре познатата ни аналитична система при която се ползват различни научни методи, проверяват се и прецизират решенията и пр. Във втората, интуитивната или евристичната, хората не използват нормативните теории за вероятността и логиката, за да вземат решения при несигурност, а вместо това разчитат на редица евристики.

2. Евристиките "свеждат сложните задачи за оценка на вероятностите и прогнозиране на стойностите до по-прости оперативни решения. По принцип тези евристики са доста полезни, но понякога водят до тежки и систематични грешки", (Kahneman and Tversky, 1974). Моделите изследвани от тях спадат към категорията на неформалните евристики и се опират на вербални описания. Те свързват евристиките със специфичните начини на мислене, на които хората разчитат при вземане на решения. Затова, както Канеман сочи (Мисленето, 2012), те се концентрират не върху всяка интуиция, отхвърляйки моделите на „акуратни" интуиции ползващи опита базиран върху продължителна практика, именно върху „преценъчните", върху интуициите опиращи се на евристики, които често водят до провал поради различни „изкривявания" (или пристрастия (biases).

Евристиките, които извеждат първоначално вкл.: *1)* ***представителност*** *(representativeness).* Когато правим оценки за несигурни събития на базата на сходство с прототип, например, когато решаваме каква е възможността дадено лице да има определена професия или не. *2)* ***достъпност*** *(availability): лекота на извличане от паметта;* Когато преценяваме колко вероятно или колко често е дадено събитие въз основа на лекотата, с която извличаме от паметта си примери или генерираме такива във въображението си. *3)* ***Закотвяне и напасване*** *(anchoring and adjustment).* Една от изключително често разпространените в икономиката евристики, при която хората оценяват числови резултати – първо се избира лесно достъпна стойност – "котвата" и наместване нагоре или надолу, за да се достигне до отговор, който ни изглежда правдоподобен. В резултати наблюдавани в експериментите на оценките им остават близо до стойността на котвата; дори когато котвата е избрана от „колелото на късмета" (Kahneman and Tversky, 1974, с. 1128) и дори когато им е обещана премия в зависимост от прецизността на оценката. Във всички случаи напасването се влияе силно от първоначалната котва.

Към днешна дата броя на евристиките и свързаните с тях пристрастия е много десетки, като освен *преценъчни (judgment)* имаме и *оценяващи,* според това дали формират самата преценка или *желателността* на възможните варианти за избор, или пък *афективни евристики,* които влияят на оценката от внушените или асоциирани чувства в хода на изпитването.

3. В *Теория на перспективите* публикувана през 1979, Канеман и Тверски извеждат няколко важни психологически характеристики при вземането на решения в условия на риск: 1. неприязън (aversion) към загубата – агентите реагират на перспективата за загуба по-чувствително спрямо перспективата за същата по-размер печалба; 2. чувствителността са променя в зависимост от размера на печалбата или загубата, като принципно намалява с размера на залога; 3.оценката се извършва спрямо референтна точка, която е субективна за всеки индивид и може да бъде принципно различна (както неутралното изходно състояние от което преценяваме, така и точката към която се стремим или външно зададена такава). Оттук идва и заключението, че хората са склонни да „пре-реагират" прекалено много на малки вероятностни събития и да „не-до-реагират" на големи вероятности.

„Побутването“ техника за „подобряване“ на взетите решения на поведенческия икономикс

Въвеждането на силен психологически акцент в икономическата теория, което е по същество раждане и на поведенческата икономика привлича и други изследователи. Р. Талер продължава търсенето на евристиките и изкривяванията, като ги разширява с „аномалиите“, наблюдаваните от него разминавания в поведението на икономическите агенти с предсказаното от теорията. Така разработения от него феномен *умствено счетоводство,* показва, че хората мислено категоризират разходите си по вид - храна, облекло, жилище, ипотека, развлечения и пр. и ги разходват съобразно ефектите върху съответната сметка, а не съобразно цялата сума, което може да е полезно като възпиращ механизъм, но може да доведе до нецелесъобразен разход (заем) заради стремежа да не се наруши принципа.

Талер констатира и повлияване на икономическо поведение на агентите от предпочитанията му за справедливост, и то дори в ущърб за самия него. Липсата на самоконтрол, също води неадекватно поведение, когато индивида пренебрегва потенциални разходи за здравна осигуровка и пр. Това се дължи на факта, че по отношение на решенията си за инвестиции и спестявания икономическите агенти клонят да оценяват близките или настоящите събития като по-значими от тези в по-далечното бъдеще.

Това му дава основание и оправдание да лансира политиката за модифициране „архитектурата на избор“ (термин въведен от него) с цел да подобри резултатите от избора, така че те да са по-благоприятни, било за здравето на избиращия индивид, било за неговото финансово или социално благополучие. Тази политика, наречена *„побутване“* (*nudge*) се състои във „всеки аспект от архитектурата на избора, който променя поведението на хората по предвидим начин, без да им забранява определени варианти и без да променя съществено икономическите им подбуди.“ (Талер, Сънстейн, 2014, с. 14). Побутващият трябва да го прави с цел да обърне вниманието на индивида в определена посока, да предупреди, да напомни.

При побутванията се стъпва върху подхода на евристики и пристрастия. При някои случаи самите евристики могат да служат за побутвания – котвите се използват за деликатно посочване на отправна точка на мисловния процес, а други побутвания се целят в евристиките и пристрастията – след природни бедствия хората са по-податливи да застраховат имуществото си според вида на бедствието, скорошните събития имат по-голямо значение, в тази връзка побутване е посочването на истинските вероятности и опасности насочена към евристиката на достъпността. Основните и първоначални начини на побутване са: даване на опция по подразбиране, използване на формулировки и влияние на социума.

Неприязънта към загубата и пристрастието към статуквото, израз на склонността на хората да се придържат към вече взето решение или да действат по инерция, изтъкват значимостта на даване на автоматични опции по подразбиране за избор на хората. Има необходимост хората да са запознати с опцията по подразбиране с което се съгласяват и то да е подбрано така че да представлява най-добрият избор за тях.

Тъй като изборът зависи отчасти от начина по който се представят проблемите формулировките са едни от важните побутвания. Рамкирането като начин на представяне на ситуацията, положението или проблема, поставяне на определена котва оказват влияние при вземане на решение. Проверката на наличната формулировка изисква усилие и време за индивида и особено в бързината формулировката оказва силно влияние върху решението.

Влиянието на социума е неизбежно, побутванията в тази връзка са насочени към влияние на интуицията, те действат на инстинктивно ниво, понеже хората се учат едни от други, което показва, че и най-грешните схващания са пораждат по този път. Ефект

на връстника и ефект на следване на стадото показват, че хората са заинтересовани от мнението на останалите.

Дискусия за възможните „политики на побутване“ в актуалните условия

Правителствата се насочват да използват знанията на поведенческа икономика, като поведенчески информирани политики, повечето са фокусирани върху побутванията първо заради ниските разходи, второ заради увеличената ефективност. Запазвайки основните принципи на поведенческия икономикс на първо място е важно да се поставят психологическите характеристики и процеса на вземане на решение, необходимо е да се запазва свободата на избор, целта е хората деликатно да се насърчават или насочват така че сами да се включват към определена политика. По отношение на политиките поведенческият икономикс взема предвид човешкото многообразие, също така и не се изключва и допускането на грешки от страна на правителствата, така се фокусира върху средствата, отколкото целите и избира подход на мек патернализъм (Sunstein, 2014).

Специфика на настоящия момент

Настоящата ситуация изисква приемане на разнородността на кризите и намиране на подходи за успоредни действия. Енергийната обстановка е променена на глобално ниво, сигурността, достъпността и устойчивостта на енергията поражда притеснение както на правителствено така и на потребителско ниво. От една страна стои проблемът с рязкото покачване на цените на енергията, от друга сериозните опасения за енергийните доставки. Отражението на проблема достига и до ограничаване на производството и в други сфери, включително и на лекарствата. Извънредната ситуация налага вземане на незабавни временни мерки, ЕК е призована да наложи горна граница на цените на внос на газ от държавите членки и министрите на енергетиката търсят начин да се споразумеят относно мерките за справяне с кризата. Освен необходимост от осигуряване на допълнителни доставки и ценови мерки, съчетанието с климатичната криза изисква и фокусиране върху енергийната ефективност. Deutsche Bank посочва очакване за задълбочаване на рецесията и предстоящ пик на инфлацията (Schneider et al., 2022). Спецификата на настоящето налага извода, че освен към предлагането, стратегиите трябва да са насочени и към намаляване на потреблението.

Възможни политики адресиращи кризисните условия

Побутващите политики се прилагат в различни сфери от пенсионно осигуряване и здравеопазване до опазване на околната среда и енергийна ефективност.

Първоначално внимание привлича програма Спести повече утре (SMarT) в сферата на пенсионно осигуряване, която предлага автоматично увеличаване на спестяванията пропорционално със заплатата, отчитаща склонността към инерция и проблемите със самоконтрола.

Опциите по подразбиране се прилагат в здравеопазването особено при получаване на здравни помощи. Опростяване и въвеждане на автоматични формуляри в съчетание с кампании използващи социално влияние насочени към склонността за следването на стадото са сред резултатните побутвания относно събиране на данъци.

По отношение на образованието побутванията са насочени към припомнящи съобщения към родители и съобщения с формулировки за да се избегне отпадане от образованието.

За защита на потребителите с т.нар. интелигентно разкриване на информация се дава възможност събиращите данни за потребителите да ги разкриват и предоставят по достъпен и стандартизиран метод и на самите потребители. Като цяло с този подход се въвеждат закони за защита на потребителите с оглед на достъпен избор на телекомуникационни услуги, кредити, енергийни доставчици и др.

Политики насочени към енергийна ефективност – информационни и насърчаващи действия

Поведенческата икономика може да се прилага в няколко посоки за облекчаване на енергийната криза: изграждане на навици за намаляване на потреблението на енергия и увеличаване на инвестициите в енергийна ефективност.

ЕК представя първоначално план „REPowerEU“ отнасящ се за икономии на енергия, производство на чиста енергия и диверсифициране на енергийните доставки и План на ЕС за енергоспестяване, който възприема двупосочен подход: незабавни икономии на енергия чрез доброволен избор и ускоряване на структурни мерки за енергийна ефективност в средносрочен до дългосрочен период (ЕС, 2022).

Фокусът в плана е поставен върху домакинствата, секторът с услугите и транспорт в допълнение с промишлеността. Посочват се действия за даване на достъпна информация от достоверни организации, увеличаване на информираност в училища и умения във важните сектори в съчетание с насърчаващи действия като намаляване на ДДС за високоефективни отоплителни системи.

Международната агенция по енергетика (IEA) и Европейската комисия очертават набор от прости стъпки на индивидуално ниво за намаляване на потреблението на енергия и да спестяване на финансови средства. Посочените мерки включват от намаляване на отопление, климатик и регулиране на температура, икономично използване на автомобили с намаляване на скоростта и ограничаване на използването им в градовете, до работа от вкъщи и предпочитане на влак вместо самолет.

За реализация на горните цели, като социални побутвания може да се използват т.нар. „зелени светлини“ доброволни споразумения за въвеждане на енергоспестяващо осветление. Друг подход със социално влияние е обявяване на екологичен черен списък за парникови газове. Също така съчетание от информационни и емоционални побутвания с изпращане на информация за количеството енергия с невербално сигнализиране с илюстрация или символ посочващо нивото на потребление по социално приети норми е пример за постигане на успешни резултати (Талер, Сънстейн, 2014).

В тази насока са и даващи обратна връзка за ниво на потребление интелигентни уреди. Използване на зелени опции по подразбиране, когато има възможност въвеждане на екологична енергия да се въвежда като автоматичен избор, автоматично задаване на пониски стойности за отопление и автоматично изключващи се уреди са едни от широкоизползвани и препоръчвани побутвания.

1. **Насърчаване на зелено поведение – насърчаване на зелени сгради, подход при необходимост от налагане на зелени данъци**

Разкриване на информация с поставяне на етикети с продуктовия въглероден отпечатък включително за производството и доставката премахва една от пречките с неявните последствия. В това отношение изпращане на съобщения и информационни кампании с формулировки също се използват при насърчаване на зелено поведение.

Насърчаване на зелени сгради чрез включване на екологични системи ще увеличи дългосрочната полза, но тенденцията се следва повече на индивидуално ниво поради различието между първоначалния дизайнер и крайния потребител. В тази посока могат да се използват социалните норми като насърчителни мерки.

Подобно на програмата Спести повече утре (SMarT), относно налагане на зелени данъци може да се прилага Green More Tomorrow (Thaler, Sunstein, 2021), започване с нисък въглероден данък и постепенното му увеличаване.

2. **Насърчаване на спестявания – разкриване на информация за улесняване на избор на енергийно ефективни уреди, сметки и други.**

Посочване на разхода на гориво на автомобили е пример за разкриване на информация в полза на спестовността и зеленото поведение. Във връзка с тази необходимост в ЕС е изграден потребителски интерфейс с публичен достъп, където доставчиците трябва да регистрират своите продукти в Европейския продуктов регистър за енергийно етикетиране (EPREL) за улеснен избор на по-ефективни уреди на потребителите. С интелигентно разкриване на информация се въвеждат и двигатели на избор като т. нар. nudge banking за лесно управление на сметките с даване на предупреждения, напомняния за да се избегнат излишни наказателни такси.

За насърчаване на спестяванията роля играе също така и поставяне на котва при оформяне на спестовните сметки както и категоризирането им. Също така премахване на статусните разграничения като въвеждане на униформи в училище биха изиграли роля.

Анализ на проблемите и възможностите

Оформените необходими стъпки при изграждане на поведенчески информирани политики са първоначално определяне на проблема, идентифициране на поведенческите бариери базирано на проучвания, прилагане на подхода на евристики-пристрастия за да се приложат т.нар. побутвания и оценяване на интервенцията. Правителствата и институциите използват поведенчески тествани интервенции за събиране на информация относно характеристиките на участниците или интервенции основани на поведенческа информация или и двата подхода (OECD, 2017).

Проблемите на които е необходимо да се обърне внимание при провеждане на побутващи политики могат да се посочат като необходимост от институционална подкрепа за локално приложение, необходимост от правителствена и обществена подкрепа, необходимост от емпиричен подход, разнообразие от експерти в екипите, и поставяне на реални постижими и изчисляеми цели. В тази посока обмен на данни и информация и координация между отделите за побутвания и изчисляване на относителната ефективност за определяне на количествено въздействие на интервенциите за да се покажат кои интервенции са по-успешни биха изиграли значителна роля в посока на успешното приложение (Benartzi et al., 2017).

Оценката на побутванията зависи от създаденият ефект- дали помагат на хората или им вредят (Талер, Сънстейн, 2014). Един проблемен пункт на побутването е количествено определяне на въздействието. Мерки срещу краткосрочността на ефекта предвид хедоничната адаптация посочва необходимост от дългосрочно проследяване и обновяване на техниките.

По отношение на политиките е необходимо да се отнесе обществената нагласа за прозрачност на политиките. Друг проблемен пункт е и възможността за създаване на т.нар. утайване (sludge), определя се като всеки аспект на архитектурата на избор, затрудняващ стигането до по-добър резултат на индивидите, като дълъг бюрократичен процес, утежнен формуляр, затруднена процедура са примери за утайки. Даване на прозрачност особено на опциите по подразбиране, като една от най-ефективните и често използваните подбутвания от една страна ще намали съмненията за манипулация и от друга възможността за създаване на т.нар. утайки.

Заключение

Анализът в настоящият доклад показва широкообхватно прилагане на побутващите политики и тяхното възможно приложение по отношение на съвременните предизвикателства. Поведенческият икономикс вземайки предвид психологическите характеристики на индивидите е способно да очертае поведенчески бариери, грешки и пристрастия на индивидите по отношение на облекчаване на последствията от настоящите

кризи. Побутващите политики може да се използват за изграждане на енергийна ефективност, насърчаване на зелено поведение и спестовност чрез увеличаване на информираността на индивидите относно начини на спестяване на енергия и финансови средства, улесняване на избор на доставчици и продукти според индивидуалните специфики и да насочи обществото към подходящо поведение чрез социални норми. Проблемните пунктове пред изграждане на политиките са необходимост от определяне на локалната специфика на поведенческите особености чрез проучвания, опасения на обществото към подхода на побутването и вероятността от създаване на допълнителни затруднения чрез грешно използване на подхода. За смекчаване на проблемите ключова роля играят спазването на интердисциплинарния и емпиричния подход на поведенческия икономикс в позициониране на екипите с институционална и правителствена подкрепа както и наблягане на прозрачността по отношение на политиките.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ВЕБЛЕН, Т. (1993). *Защо икономиката не е еволюционна наука*. Икономическа мисъл, с. 105-117.
   VEBLEN, T. (1993) *Zashto ikonomikata ne e evolutsionna nauka*. Ikonomicheska missal, s. 105-117
2. КАНЕМАН, Д. (2012) *Мисленето*, София: Изток-Запад, 507 стр.
   KANEMAN, D. (2012) Misleneto, Sofia: Iztok-Zapad, 507 str.
3. ТАЛЕР, Р.Х., СЪНСТЕЙН, К.Р. (2014) *Побутване По-добрите решения за здраве, благосъстояние и щастие.* София. Изток-Запад
   TALER, R.H., SANSTEYN, K.R. *Pobutvane Po-doborite reshenia za zdrave, blagosistoyanie i shtastie*. Sofia. Iztok-Zapad
4. BARNARD C. and SIMON. H. A. (1947). *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization*. Macmillan, New York.
5. KAHNEMAN D. and TVERSKY A. (1974) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty*. Science, 185(4157), pp.1124-1131. Availablefrom: https://apps.dtic.mil/sti/pdfs/AD0767426.pdf [Accessed on 7/10/22].
6. KAHNEMAN and TVERSKY (1979) *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, Econometrica, Vol. 47, No. 2, pp. 263-291 Available from http://www.jstor.org/stable/1914185, [Accessed on 7/10/2022]
7. SIMON, Herbert A. (1955) "*A behavioral model of rational choice",* The Quarterly Journal of Economics, vol. 69, n. 1, February: 99-118.
8. SIMON, H. A. (1956) *"Rational choice and the structure of the environment",* Psychological Review, vol. 63, March.
9. SIMON, H. A. (1957) *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting,* New York: John Wiley and Sons
10. SIMON, H. A. *(1976), Administrative Behavior* (3rd ed.), New York, NY: The Free Press
11. BENARTZI, S., at al. (2017) *Should governments invest more in nudging?, Psychological science, 28*(8), pp.1041-1055. Available from: https://faculty.chicagobooth.edu/-/media/faculty/richard-thaler/assets/files/should-governments-invest.pdf [Accessed on 02/10.2022]
12. EC (2022) *Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions EU 'Save Energy'* Available from: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2022%3A240%3AFIN&qid=1653033053936 [Accessed on 05/10/2022]

13. OECD (2017), *Tackling Environmental Problems with the Help of Behavioural Insights, OECD Publishing*, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/9789264273887-en
14. SCHNEIDER, S., at al. (2022) *Moving into recession*, Deutsche Bank Research Available from: https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD0000000000523840.PDF;REWEBJSESSIONID=8E78204759A8E3B0470D0698508A4257?undefined&realload=~IfY5Lc53sWcgK2rArFV~vDx/Fs27pjo6TZXBizaFSuUwQDeviOBKJR4qRGfPVza Accessed on: 12.10.2022
15. SUNSTEIN, C. R. (2014) *Why Nudge?The Politics of Libertarian Paternalism*.Yale University Press.
16. THALER, R. H., SUNSTEIN, C. R. (2021) *Nudge The Final Edition*, Penguin Books.

THE CLASSICAL THEORY OF INCOME DISTRIBUTION AND INEQUALITY

Assoc. Prof. Hristo Mavrov, PhD
University of Economics-Varna, Bulgaria

Abstract: *The paper examines the classical distribution theory. The main conclusions of the analysis are firstly that the classical economists accept the action of the invisible hand of the market and for them inequality obtained as a result of the competitive market mechanism is fair. The second conclusion is that for the classics there is a clear relationship between the functional and personal distribution of income. The third conclusion is that income distribution matters for economic growth and should not be ignored.*

Keywords*:Classical theory; Income distribution; Inequality.*

JEL code: *B12, D33, D63*

КЛАСИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ ЗА РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО В ДОХОДИТЕ И НЕРАВЕНСТВОТО

Доц. д-р Христо Мавров
Икономически университет-Варна, България

Въведение

В развитието на икономическата мисъл всяко от основните теоретични направления изгражда своя теория за разпределението на дохода – своя система за механизмите и ролята на разпределението на доходите в обществото. Едно изследване на проблема за неравенството би трябвало да опита да систематизира вижданията на икономистите по този въпрос. Възможно е да се класифицират като микроикономически и макроикономически теории, като теории в краткосрочен и дългосрочен план, или пък ортодоксални и хетеродоксални теории. Деленето на теоретичните направления на ортодоксални и хетеродоксални не е достатъчно при разглежане на проблема с неравенството, защото единственият общ белег между различните хетеродоксални теории е критиката им към неокласицизма от различни позиции. Като принцип, повечето теории акцентират върху един доминиращ разпределението фактор и в този смисъл всяка една теория има своите недостатъци. Оттук и трудността различните теоретични направления да се подведат под някакъв общ критерий относно разпределението на доходите и неравенство. Затова и повечето изследвания в тази област използват историческия подход и разглеждат теориите за разпределението на дохода както са възникнали във времето. В доклада анализираме възгледите за разпределението на класическата школа – първото систематизирано знание за икономиката в икономическата теория. Стремежът ни е да се анализират идеите на класиците - но не изобщо, а търсейки отговор на въпроса – Има ли значение разпределението и неравенството за икономическия растеж или няма значение? Следователно, както пише В.Тодоров (2017) чрез този анализ търсим приемственост в традициите на класическата школа, по-конкретно (Смит и Рикардо), „*традиции, които господстващата днес икономическа теория е загърбила*“ (Тодоров, 2017, стр. 6).

1. Неравенство и справедливост – идеите на Жан Жак Русо

Въпросът за неравенството, неговите причини и социална приемливост, е едно от най-големите предизвикателства за великите мислители на човечеството. Френският философ Жан Жак Русо (1755) го нарича „*един от най-интересните въпроси, които философията може да предложи, и за нещастие, един от най-трънливите, които философите, могат да решат*“ (Rousseau, 1755, стр. 5) В цитираното есе Русо си поставя точно такава цел – да отговори на въпроса „*Какъв е произходът на неравенството между хората и дали то е предопределено* ***от естествен закон***“ Rousseau, 1755, стр. 5). Така поставен, въпросът предполага анализ в две посоки: първата е за причините за неравенството, а втората, дали то е резултат на естествен закон или възниква по силата на изкуствено създадени от хората условия.

Отговорът на въпроса за причините на неравенството, който дава Русо, е достатъчно комплексен, но главната му идея е, че в човешките общества, основна мотивираща роля в поведението на едни хора е желанието им да доминират над останалите под някаква форма и тази доминация да им бъде призната от другите. „*Първият човек, който е заградил парче земя и е казал „Това е мое“, като е намерил хора,* ***които да му признаят това право****, е истинският основател на гражданското общество*“ - пише Русо (Rousseau, 1755, стр.23).

Русо вижда причината за моралното неравенство в частната собственост. Точно това неравенство, наричано днес „социално неравенство“, включва в себе си и икономическото неравенство, „*наличието на богатите и бедните*“, т.е неравенството в доходите и богатството. Втората част на въпроса, имаща отношение и към първата, е дали, неравенството произтича от някакъв природен закон, т.е. дали е резултат на естествени обстоятелства и закономерности. Следвайки тази логика на анализ, Русо изразява ясна позиция, че за него е приемливо само „физическото неравенство“, но не и моралното, т.е. социалното неравенство. Моралните неравенства са „изкуствени“, те са създадени и поддържани от хората и затова хората са отговорни за тях. Обратно, хората не отговарят за физическите неравенствата, защото са създадени от природата. Ж.Ж.Русо разглежда социалното неравенство като резултат от исторически сложили се отношения между хората, породени от психологическата склонност на определени човешки индивиди към доминация. Тези отношения на доминиране и подчиненост в един момент се закрепят нормативно и поради това не трябва да се разглеждат като породени от естествен закон. От анализа на Русо за произхода и характера на неравенството, произтича изводът, че за него неравенството стои в основата на появата и развитието на човешкото общество. Освен това Русо вижда именно неравенството като източник на богатството, като първопричина за съществуването на богати и бедни.

Видно е, че според Русо „моралното“, т.е социалното неравенство „*очевидно, че противоречи на закона на природата*“. Следователно е неестествено и неприемливо. На практика Русо поставя един много сериозен, почти непреодолим критерий за приемливостта на социалното неравенство. Но ние живеем в реални човешки общества с реално съществуващи неравенства и задача на икономическата наука и на икономистите е да обясни съществуващите икономически неравенства и техните последици и **или да ги оправдае**, или да посочи **някакви приемливи граници**.

2. Класическата теория за разпределението и неравенството в доходите

Първите, които системно представят въпроса за разпределението на доходите са икономистите от края на 18 и началото на 19 век във Великобритания. Най-значимите, творящи през този период, са Адам Смит, Давид Рикардо и Джон Стюарт Мил. Както пише Соуел (2006) “*Тъй като авторитетната традиция, изградена върху Богатството на нациите, претърпя голяма промяна с маржиналистката революция от 1870-те*

години, крайните точки на класическата теория могат да бъдат сравнително добре установени, с около сто години разлика. В рамките на този диапазон имаше трима мъже, които бяха ясно класически определени във всеки смисъл: Адам Смит, Дейвид Рикардо и Джон Стюарт Мил“ (Sowell, 2006, стр.3). Разбира се, трябва да се добави и Томас Малтус с неговата теория за народонаселението и работната заплата. Т. Бухолц (1993) твърди „*Смит, Рикардо и Малтус искат да бъдат Исак-Нютоновци на икономикса, като открият законите на природата. И законът за сравнителните предимства, и законът на Сей, и законът за народонаселението се появяват през този период*“ (Бухолц, 1993, стр.105).

В историята на икономическата мисъл те са известни като икономисти-класици, а тяхните виждания като класическа теория. За икономистите-класици в процеса на производство се използват три фактора– земя, труд и капитал. Затова и в стандартната теория тези фактори са наречени „класически“. От своя страна тези фактори кореспондират с трите социални класи – земевладелци, работници и капиталисти.

Почти по същото време, по което Ж. Ж. Русо представя своето есе за неравенството, и по-точно 20 години по-късно, през 1776 г., великият шотландски икономист и морален философ Адам Смит публикува „Богатството на народите”. Смит е признат за един от най-влиятелните икономисти на всички времена. Той прави първото системно изложение на водещите сили във функционирането на пазарната икономика. Смит (2010 [1776]) акцентира в своя труд върху факторите, водещи до създаването и развитието на богатството на основата на естествения индивидуален стремеж към забогатяване, който в крайна сметка води до всеобщ просперитет. Теорията на Смит за решаващата роля на свободната конкуренция с минимална намеса на държавата е едно оптимистично виждане за общественото развитие и това е една от причините за неговата популярност, включително до наши дни. Но Смит няма задоволително цялостно представяне на въпросите на разпределението. Той не обръща достатъчно внимание на въпросите за неравенството, разпределението на доходите и съществуването на бедността. И все пак неговият подход да разглежда доходите в обществото от гледна точка на неговата основна класова структура – работници, капиталисти и земевладелци е в основата на **функционалното разпределение на дохода**: работниците получават работна заплата, капиталистите – печалба, а собствениците на земя - рента.

От историческа гледна точка **Д. Рикардо** е първият икономист, който поставя въпросите на разпределението, и по точно - на функционалното разпределение на дохода, в сърцевината на икономическата теория. Седларски (2021) пише: „*В трудовете на Рикардо класическата политическа икономия достига своята зрялост“* (Седларски, 2021, стр.179). Той предлага завършена система на разпределение на доходите, оказала значително влияние върху управленските политически решения по негово време[1], но имащи теоретично значение и днес. Не е случайна оценката на Бухолц (1993) „*Неговият закон за сравнителното предимство и теорията за икономическата рента все още се появяват в учебниците, така убедителни и значими, както винаги*” (Бохолц, 1993, стр.103) Поради това разглеждаме по-детайлно класическата теория за разпределението на Д. Рикардо.

В предговора към „Принципи на политическата икономия и данъчното облагане“, той извежда именно разпределението като главна задача на икономическата теория. „*Продукцията на земята...., се дели между три класи на обществото, а именно: притежателя на земята, собственика на запаса от капитал, необходим за нейното обработване, и работниците, с чийто труд тя се обработва. Но в различните стадии на обществеността развитие, дяловете от цялата продукция на земята, която се пада на всяка от тези класи под името рента, печалба и работни заплати са съществено*

[1] Виж коментара за „Житните закони“ по нататък.

различни, зависещи от…. Да определи законите, които регулират това разпределение, е главна задача на Политическата икономия." *(Рикардо, 2015, стр. 1)*

Този цитат е изключително важен, защото фокусира върху три отправни за анализ на разпределението пункта, на които стъпва теорията на Рикардо.

Първо, за класиците (Рикардо) разпределението е важно, дори най-важно. За Рикардо определянето на законите на това разпределение е предметът на Политическата икономия;

Второ, основните форми на първично разпределение на дохода са ренти, работни заплати и печалби. Те съответстват на трите класи в обществото – земевладелци, работници и капиталисти и формират това, което днес се нарича функционално разпределение на дохода.

Трето, функционалното разпределение на дохода не е постоянно, а променливо във времето и зависи от различни фактори.

За Рикардо (2015) икономистите преди него – „*...Тюрго, Стюарт, Смит, Сей, Сисмонди, и други...*" не дават задоволително обяснение за „*естественото движение на рентата, печалбата и работните заплати" (Рикардо, 2015, стр. 1).* Това е и целта, към която Рикардо се стреми - да изведе принципите, въз основа на които общият доход в обществото се разпределя на работни заплати, ренти и печалби. Рикардо разглежда тези процеси в разпределението от гледна точка на ефектите им върху производството. Според Рикардо, процесите в разпределението на доходите влияят върху натрупването на капитал и икономическия растеж (Ковачев и др. 1999, с.147).

Потвърждение на тази негова цел е и писмо на Рикардо до приятеля му Малтус, от 1820 г., в което заявява: „*Политическата икономия, според вас, е изследване на природата и причините за богатството – аз мисля, че по-скоро трябва да се нарича* ***изследване на законите, които определят разпределението на произведената продукция между класите*** *(б.а.), които участват в нейното формиране. Никакъв закон не може да бъде изведен по отношение на количеството, но сравнително точно може да се изведе закон за съотношенията в това разпределение. Всеки ден се убеждавам, че първото изследване е напразно и води до заблуди, а второто- единственият истински обект на науката*" (Bonar, 1887, стр. 175-176).

Приемането на функционалното разпределение като единственият истински обект на икономическата наука е логическо следствие от анализа на Рикардо за формирането на рентата, заплатата и печалбата и за тенденциите в тяхното изменение.

Най-същественото в теорията на Рикардо може да се представи чрез два основни принципа.

Първият е „маржиналният принцип", приложен към земята. Този принцип обяснява формирането на дела на доходите от рента.

Вторият е принципът на излишъка, който обяснява разделянето на остатъка от дохода на работни заплати и печалби.

Прилагането на принципа за намаляваща пределна производителност на земята, според Рикардо означава, че в оборот влизат първо най-производителните земи, и при достатъчно търсене (а във времето това е неизбежно, защото населението се увеличава) се включват и по-неплодородни земи. Рикардо приема, че от създадения продукт, най-напред се изплаща рентата на собствениците на земя - най-голяма рента получават най-производителните земи, докато най-неплодородната земя, включена в оборот, има нулева рента. След това останалата част от дохода се разпределя като работни заплати и печалба. Тук Рикардо изоставя маржиналния принцип (приложен от маржиналистите впоследствие към всички фактори на производство) и заимства от своя приятел Малтус

и неговата теория за населението идея за определянето на работната заплата, която впоследствие придобива известност като „железният закон за работната заплата“[2].За Малтус работниците получават само заплата, осигуряваща им средства за съществуване. Теорията на Малтус за работната заплата е по същество връзка между предлагането на труд и предлагането на храни. В своята теория за населението, той приема, че населението нараства с геометричен темп, а способността на земята на изхрани това население нараства в аритметична прогресия. Това ограничава реалната работна заплата и тя ще се движи винаги около „заплатата за съществуване“.

Подходът на Рикардо е по-гъвкав, но аналогичен. Той приема съществуването на „естествена цена на труда“ и „пазарна цена на труда“. Естествената се определя от средствата, необходими за съществуване и възпроизвеждане на работника и неговото семейство, т.е. това е „заплатата за съществуване“. Пазарната цена на труда, от своя страна зависи от търсенето и предлагането на труд и в дълъг период се колебае около естествената цена на труда. Така в рамките на класическото направление, възприеманата теория за работната заплата е тази на Малтус. Приносът на Рикардо е в развитата от него теория за рентата и цялостно представяне на система за разпределение на доходите.

В модела на Рикардо за рентата, най-неплодородната земя (маржиналната земя) не получава рента, но чрез стойността на произведеното жито трябва да се покрият разходите за неговото производство, а те са: работна заплата и нормалната печалба за капитала. По-плодородните земи изискват същите разходи, но имат по-голяма възвръщаемост. Разликата в продукцията от по-плодородните земи и маржиналната земя представлява именно рентата и тя се присвоява от земевладелците. Така рентата по всяко време зависи от два фактора – диференциалната производителност на земята и цената на крайния продукт, която определя само колко земя ще се обработва.

В модела за рентата на Рикардо печалбата е в обратна зависимост от работната заплата. Тя е равна на стойността на продукцията от маржиналната земя минус разходите за работна заплата (естествената цена на труда). С други думи печалбата е излишък от стойността на продукта над работната заплата. Последната или намалява или нараства в зависимост от движението на цените на средствата за съществуване. Рентата от своя страна е излишък над работната заплата и печалбата. Според Рикардо, в дълъг период има тенденция за нарастване на рентата като дял от националния доход – причината е в намаляващата възвръщаемост на допълнително използваната земя и в нарастващите цени на храните. Естествената тенденция към нарастване на населението, изисква производство на повече храни, повишаване на разходите за тяхното производство и нарастване на цената на храните. Растежът на населението от своя страна, увеличава предлагането на труд и натиска работната заплата към нейната естествена цена (заплатата за съществуване). Но работниците се увеличават толкова много с времето, че съвкупната заплата нараства по-бързо от печалбите. В резултат, делът на печалбата от капитала намалява с времето и се стига до равновесно състояние, което Рикардо нарича „stationary state“ – състояние, при което поради липса на печалби капиталистите нямат стимул да разширяват производството и икономическият растеж се преустановява.

В теорията на Рикардо за рентата и на Малтус за работната заплата има две интересни положения – първото е, че рентата не влияе върху цената на продукцията, а е обратно – цената влияе върху величината на рентата. Рентата е резултат от различното плодородие на използваните земи. Увеличаване на цената на продукцията води до нарастване на рентата. Фактически, Рикардо изяснява същността на диференциалната рента, а не на абсолютната. Второто е, че за работниците, цената на житото, (житото като съставна част на работната заплата, гарантираща минимума от необходими средства), също

[2] Наличието на „железен закон за работната заплата“ при Малтус и Рикардо е относително спорен въпрос, но се приема и от водещи икономисти.

няма значение. Независимо каква е цената на житото, работниците ще получат нужното количество, осигуряващо им съществуване. И двете теории са носители на основните идеи в големите дебати около „Житните закони“ от 1815 г. Земевладелците са бранели митата върху вноса на жито, защото това повишавало цената на житото и съответно получаваната от тях рента, съгласно теорията на Рикардо. Новозараждащата се капиталистическа класа настоявала за отмяна на митата, защото така се внасяло по-евтино жито от чужбина, а това намалявало размера на работната заплата, която те трябвало да плащат на увеличаващата се работна сила и осигурявало норма на печалбата, необходима за инвестиране.

Задължително е да се отбележи, че теорията на Рикардо за разпределението на доходите е политически и идеологически обусловена. Но за разлика от други идеологически детерминирани теории, създадената от него теория има съществен положителен принос за развитието на икономическата наука и за реалното икономическо развитие в Англия през 19 век. Тя се появява няколко години след като се приемат „Житните закони“, изразяващи интересите на класата на земевладелците. В качеството си на член на парламента и активен подръжник на манифактурното производство и международната търговия, Рикардо, чрез своя модел за функционалното разпределение на дохода демонстрира предимствата от свободната търговия и наложителността от премахването на селскостопанския протекционизъм за осигуряване на икономическия растеж.

Разглеждането на трактовката на неравенството във възгледите на класиците поставя няколко въпроса, сред които:

Приемливо ли е неравенството според класиците?

Има ли връзка между функционално и персонално разделение на дохода?

Има ли, според класиците, разпределението на дохода значение за растежа?

Приемливо ли е неравенството според класиците?

За Ж. Ж. Русо неравенството е източник на богатството, то е първопричина за съществуването на богати и бедни. Точно обратното следва от възгледите на класиците: те разглеждат неравенството като следствие, защото смятат, че определени форми на производство изискват и съответен начин на разпределение. С други думи причинно-следствените връзки при тях са от производството към разпределението.

В контекста на разгледаните възгледи на Русо за неравенството и неговата приемливост, трябва да се подчертае, че идеите на класиците за свободна от държавна намеса пазарна икономика, осигуряваща просперитет, водят до извода, че за тях **неравенство, породено от действието на конкурентните пазари е приемливо и не трябва да се коригира**. Те считат, че, принципите за формиране на рентата, заплатата и печалбата на такива конкурентни пазари сами по себе си представляват „естествени закони“ и следователно **полученото разпределение е справедливо**. И Малтус и Рикардо имат категорични послания против преразпределителните функции на държавата, но това се отнася по-скоро до държавната помощ за бедните. Според тях това дестимулира хората да търсят работа и да се трудят и може в един момент да доведе до ситуация, по-голямата част от средствата на държавата да се съсредоточват във фондове за подпомагане на бедни. В същото време, очертаващата се тенденция за нарастване на рентата, получавана от непроизводителната класа, земевладелците, които в един момент биха се превърнали в най-богатата, при това паразитна част на обществото, насочва Рикардо към методите на ефективно данъчно облагане върху стойността на земята.

За връзката между функционално и персонално разделение на дохода.

За класическите икономисти съществува ясна връзка между факторното разпределение на доходите и разпределението на доходите между индивидите.

Тъй като, от трите класи, работниците са тези, които са на дъното на доходната скала, то е безспорно, че увеличаването на дела на заплатите ще намали неравенството в персоналното разпределение. От друга страна, увеличаването на дела на капиталовия доход (печалби и рента) увеличава неравенството в персоналното разпределение на дохода.

Значението на представения класически модел на функционално разпределение на доходите дава стилизиран поглед върху факторния състав на доходите и в началото на 21. век, тъй като най-високите доходи са съставени предимно от капиталов доход.

Има ли, според класиците, разпределението на дохода значение за растежа?

Разгледаната класическа теория за разпределението служи за извличане на няколко изводи: първо, реалната работната заплата в дълъг период не може да нараства; второ, нормата на печалбата има тенденция към намаляване и трето, тенденцията към намаляваща норма на печалбата води до равновесно състояние с нулев растеж в икономиката (stationary state).

Именно от последния извод може да се изведе логически и да се обоснове насочването на интереса на Рикардо към проблемите на разпределението, а не на растежа, както е при А.Смит. И тъй като за Рикардо достигането на „stationary state“ е твърде далеч, е необходимо да се осигурят условия чрез свободна конкуренция, в т.ч. и на пазара на труда, за норма на печалба на капитала, осигуряваща възможности за натрупване и растеж. Очевидно е, че в съвременните условия, икономическият растеж, неговите фактори и форми са сред основните цели на развитието. Но анализът на Рикардо показва, и в това е неговият голям принос, че **разпределението има значение за растежа** и не трябва да се пренебрегва**.**

Заключение

Няколко са основните изводи от анализа на класическата теория за разпределението, основно в трудовете на Д. Рикардо.

Първият извод е, че класиците приемат действието на невидимата ръка на пазара и за тях неравенство, получено като резултат от конкурентнтния пазарен механизъм е приемливо, полученото разпределение е справедливо и не трябва да се коригира.

Вторият извод е, че за класическите икономисти съществува ясна връзка между факторното разпределение на доходите и разпределението на доходите между индивидите.

Третият извод е, че разпределението на доходите има значение за икономическия растеж и не трябва да се пренебрегва.

Защо и как се стигна до изпадане на проблемите на разпределението от обсега на икономическите изследвания за да се говори в днешно време за възраждане на този интерес? Отговорът трябва да се търси в доминиращата съвременна парадигма в икономическата наука – т.нар. мейнстрийм и неговата сърцевина – неокласическата теория.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БУХОЛЦ, Т. (1993, [1989]) *Живи идеи от мъртви икономисти*. София: ИК Христо Ботев;
   BUCHOLZ, T. (1993, [1989]) Jivi idei ot martvi ikonomisti. Sofia, IK Hristo Botev.
2. ТОДОРОВ, В. (2017) Съвременна политическа икономия в България: изборът на пътя, *Икономическа мисъл*, бр.5.
   TODOROV, V. (2017) Savremennata politicheska ikonomiya v Balgariya: izborat na patya., Ikonomicheska missal, br.5.
3. КОВАЧЕВ, ЗДР., ВЛ. ВЛАДИМИРОВ, ИВ. ИЛИЕВ, З. МЛАДЕНОВА, В. ГАРГОВ,

(1999) *Икономически теории*, Част първа, УИ Икономически университет – Варна, KOVACHEV, ZDR., VL. VLADIMIROV, IV. ILIEV, Z. MLADENOVA, V. GARGOV (1999). Ikonomicheski teorii, chast parva, UI Ukonomicheski universitet – Varna.

4. РИКАРДО, Д. (2015) *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*, София, ИК „Рата“.
   RIKARDO, D. (2015) Za principite na politicheskata ikonomiya i danachnoto oblagane. Sofiya, IK „Rata”.
5. СЕДЛАРСКИ, Т. (2021) Теоретичните приноси на Дейвид Рикардо в историята на икономическата мисъл. *Годишник на Софийския университет „СВ. Климент Охридски“*, Стопански факултет, Том 20, с. 179.
   SEDLARSKI, T. (2021) Teoretichni prinosi na David Ricardo v istoriyata na ikonomicheskata misal. Godishnik na Sofiyski Universitet "Sv. Kliment Ohridski", Stopanski fakultet, tom 20, s.179.
6. СМИТ, А. (2010 [1776]). *Богатството на народите*. София: ИК “Рата”.
   SMIT, A. (2010 [1776]). Bogatstvoto na narodite. *Sofiya*, IK „Rata“
7. BLAUG, M. (1987) *Iron Law of Wages*. in: The New Palgrave Dictionary of Economics. Available from: https://www.researchgate.net/scientific contributions/2120498852_Mark_Blaug [Accessed: 6/7/2021]
8. BONAR, J.(1887)(editor) *Letters of David Ricardo to Thomas Robert Malthus 1810-823*, Oxford, Clarendon Press, 1887, p.p. 175-176. (letter number LXXIII', 10 Oct., 1820 Available from: http://fama2.us.es/fde/ocr/2006/lettersOfDavidRicardo.pdf [Accessed: 6/7/2021]
9. ROUSSEAU, J. (1755) *Discourse on Inequality*. (*Discourse on the Origin and Basis of Inequality Among Men)* Translated by G. D. H. Cole
10. SOWEL, T. (2006). *On classical economics*. New Haven, CT: Yale University Press.

MODERN ECONOMETRIC APPROACHES: APPLICATION OF THE ARW ALGORITHM IN SHOCK IDENTIFICATION

Assist. Prof. Ivan Todorov, PhD
Department of Economics, University of National and World Economy, Bulgaria

Abstract: *Part of the relevance of economic theory is the validation of empirical results and their dissemination. The reliability problems encountered in empirical analysis are often due to the endogeneity of macroeconomic variables. Since the seminal work of Sims (1980), structural vector autoregressives (SVARs) have supplanted large-scale macroeconometric models, but we are unable to interpret how the endogenous variables affect each other if the residuals are not orthogonal. A huge recent step in the development of econometrics is the identification scheme for checking all possible permutations of SVAR models, but retaining only those that have "economically sensible" impulse responses.*

Keywords*: Eviews, Sign Restrictions, Structural Vector Autoregression, Zero Restrictions*

JEL code: *E10*

СЪВРЕМЕННИ ИКОНОМЕТРИЧНИ ПОДХОДИ: ПРИЛОЖЕНИЕ НА ARW АЛГОРИТЪМ ПРИ ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА ШОКОВЕ

Ас. д-р Иван Тодоров
Катедра „Икономикс“ Университет за национално и световно стопанство, България

Въведение

Икономическата наука се отличава от повечето науки с това, че е лесно да се намерят икономисти с висока репутация, които не са съгласни един с друг по въпроси от широк обществен интерес. Това поставя въпроси за напредъка на икономиката като научна дисциплина (Sims, 2011) и дали натрупването и разнообразието от икономически теории и резултати има хоризонтален или вертикален характер (Rodrick, 2015). В икономиката по-новите теории не заместват по-старите. Те внасят ново измерение, което може да е по-уместно в даден контекст, защото теориите по принцип не претендират да са универсално обяснение на реалността. Променящият се социален свят рядко предоставя чисти доказателства, които биха позволили на изследователя да направи ясни изводи относно валидността на алтернативни хипотези.Стремежът на икономистите да представят съвети за все още не предприети политически действия ангажира голяма част от работата в отклонение от хипотетико-дедуктивния метод. Прогресира тенденцията да се формулират модели в отговор на конкретен резултат, вместо търсене на доказателства сами по себе си. Един от влиятелните икономисти на втората половина на миналия век и съветник на двама президенти на САЩ Heller (1979) посочва (самоиронично), че “*икономистът е някой, който вижда нещо да работи на практика и пита дали работи и на теория*” (Heller, 1979, стр. 12 (5)).

В социалните науки и в частност икономиката връзката между теория и емпирика е необятна, неизчерпаема и винаги актуална, но проблемите с достоверността на емпиричните резултати, с които се среща анализа, често се дължат на ендогенността на променливите. Изцяло емпиричният характер на анализа може да ни накара да мислим, че сме научили повече, отколкото в действителност сме. Настоящият доклад има за цел да открои важността на хипотетико-дедуктивния метод. Необхоимостта от уточняване на основната

теория (модела) от самото начало задава (представя) ограниченията (предположенията), при които това виждане се очаква да работи. Подчертаването на неуниверсалния характер на заключенията обърква политико-правещите и често „най-гласовитите“ гледни точки, които не се смущават да пренебрегват дребния шрифт на ограниченията, имат естествено предимство да се „разхождат по правителствените килими“. Обект на изследването са източниците на формални, теоретични ограничения и интерпретацията на емпиричните резултати. Конкретният предмет е приложението на алгоритъма за независима селекция на Arias, Rubio-Ramirez и Wagoner (2018) (по-нататък ARW). При този алгоритъм се разглеждат всички възможни пермутации на структурни векторни авторегресионни (SVAR) модели, съответстващи на представянето в редуцирана форма, но се запазват тези, които дават „икономически разумни“ импулсни реакции. В настоящето изследване е даден пример за преимуществата му при идентифицирането на шокове в предлагането на суров петрол и въздействието върху българската икономика. Примерът е показателен за възможностите за агностично, базирано на данните създаване на (достоверен) експеримент, проверяващ ефектите от провеждането на дадена политика. Последното се потвърждава и от интензивното използване на алгоритъма от водещи международни институции, отговорни за провеждане на икономическа политика (ЕЦБ, Федерален резерв, МВФ и др.).

Изложение

Съвременни иконометрични подходи

Открояваща част от възхода в иконометричните подходи през последните десетилетия е използването на векторните авторегресионни (VAR) модели. Първоначално въведени с неформална теория (виж Sims, 1980), а не с изричните, количествени теоретични ограничения VAR позволяват да се моделират ендогенни взаимозависимости. Самият Sims (2011) посочва, че „*векторните авторегресии сами по себе си не са конкуренти известните до тогава на широкомащабни иконометрични методи, а статистически описания на времеви редове, без придружаваща история за това как могат да бъдат използвани за проследяване на условни разпределения на бъдещето на икономиката за даден избор на политика“* (Sims, 2011, стр. 14). VAR обикновено се оценяват в редуцирана форма, т.е. без едновременна връзка между ендогенните променливи в системата. Същевременно при тази редуцирана форма не сме в състояние да интерпретираме как ендогенните променливи си влияят една на друга, тъй като остатъците не са ортогонални.

Възстановяването на “структурни” сътресения (шокове) изисква ограничения за идентификация, които намаляват броя на неизвестните параметри на структурния модел. Благодарение на основополагащата работа на Sims (1980, 1986), Blanchard и Watson (1986) и др. са представени различни подходи, които въвеждат теоретични ограничения във VAR, за да им позволят да предскажат ефектите от политическите интервенции. Този тип модели стават известни като структурни векторни авторегресии или SVAR. Основна цел на структурния векторно-авторегресионен в макроикономическия анализ е да разкрие икономически интерпретируеми шокове, които движат динамиката на макроикономическите променливи в данните.

Широко прилагано предположение за връзки между ендогенните променливи е рекурсивното подреждане на SVAR. То обаче е правдоподобно само при ясна причинно-следствена връзка. Такава връзка стартира от виждането за „забавената реакция“ под формата нулеви ограничения в краткосрочен план и се доразвива например в по-елегантна форма на дългосрочни ограничения, които водят началото си от икономическата теория. Поради естеството на измерителите се наблюдават, дори при строги ограничения в декомпозирането на използваните данни, множество парадокси (т.е. противоположни на икономическата логика резултати). Липса на сходство с емпириката дава поле за повърхностно интерпретиране и в последна сметка поставяне под (необоснована) критика

множество твърдения. В хода на развитието си, икономическите анализи, изготвяни от политико-правещите звена преминават през съществена стъпка.

Огромна крачка в научната литература използва ограничения върху функциите за импулсна реакция (IRF) на VAR, **за да идентифицира икономически шокове в данните**. Източникът на тези ограничения може да бъде формален модел, т.е. икономическата теория. Например IRF на модел на динамично стохастично общо равновесие (DSGE) може да се използва за информиране на ограниченията на знаците на IRF на VAR. Развитието в тази посока представлява идентификационна схема, при която не е необходимо да се определи последователността на причинно-следствената връзка в иконометричния модел. За разлика от това се позволява всички променливи да реагират на идентифицираните шокове. До този момент практиците често намират, че определени променливи изобщо не реагират на някои шокове. Това предполага, че в допълнение към ограниченията за знаци, ортогонални (нулеви) ограничения могат да се използват за идентифициране на ефектите от икономически шокове в данните. Пример за шок, който предизвиква нулев отговор сред икономическите променливи, може да се намери в новокейнсианската литература, където паричната политика може да бъде специфицирана така, че напълно да компенсира въздействието на шоковете в търсенето върху инфлацията. Друг пример за политика е оценката на размера на балансирания бюджетен мултипликатор, т.е. въздействието върху продукцията от политика, която включва екзогенно променящи се държавни разходи и данъци по начин, който оставя първичния баланс непроменен. Импулсната реакция на първичния баланс към такъв шок би била нула при въздействие. Интуицията на знаковото и нулево ограничение е чрез схемата за идентификация да се разгледат всички възможни пермутации на SVAR модели, съответстващи на представянето в редуцирана форма, но само за запазване на тези, които дават „икономически разумни“ импулсни реакции.

Подходът за ограничаване на знаците датира от Faust (1998), Canova и Nicolo (2002) и Uhlig (2005), но готови за използване алгоритми за избор, които могат лесно да се приспособят към широк спектър от приложения са до скоро оскъдни. Напоследък популярност доби алгоритъмът за независима селекция и извличане на реакциите на Arias, Rubio-Ramirez и Wagoner (2018), който отново дава в ръцете на икономистите агностичното средство за създаване на (достоверен) експеримент. Макар авторите да правят изследването си поне няколко години по-рано, то чак в последно време се налага и сред академичните среди и сред практиците.

Идентифициране на шокове в предлагането

Характерен пример от практиката за трудността пред идентифицирането на ефектите от сътресенията в предлагането на суровини е пазарът на суров петрол. Известно е, че различни фактори на търсенето и предлагането стимулират цените на петрола, а България е едновременно ресурсно зависима и с относително висока степен на енергоемкост на производството. Страната обаче също е износител на петролни продукти, рафинирани от местната икономика. Промяната в цените на петрола може да повлияе на икономиката по различни начини в зависимост от факторите, които предизвикват промяната. Способността да се правят изводи за съответните двигатели има важни последици за подходящия политически отговор на променящите се макрофинансови условия както от глобална, така и от вътрешна гледна точка (напр. Filardo (2018)) .

Основен научен труд е този на Kilian (2009), който разработва иконометрична рамка за идентифициране на шокове в търсенето и предлагането, които движат цените на петрола. Ролята на всеки двигател обаче все още е трудна за емпирична оценка през последните години. Тъй като петролът може да се съхранява, не само реализираното търсене и предлагане, но и запасите влияят на очакванията на инвеститорите относно бъдещото търсене и предлагане на петрол. Освен това, тъй като петролът се финансира, развитието на финансовите пазари може потенциално да бъде основен двигател на цената

на петрола. Поради тези аспекти очакванията и несигурността относно бъдещото търсене и предлагане могат да играят важна роля при определяне на цената на петрола. Това прави по-предизвикателно стандартното разлагане на колебанията в цената на петрола спрямо факторите на търсенето и предлагането.

В методологичен аспект в настоящия доклад е направено сравнение между процедурата и резултатите на SVAR в рекурсивна форма спрямо алгоритъмът на ARW. Последният се фокусира върху две SVAR параметризации. В допълнение към класическата структурна параметризация, може също да бъдат записани продукт от параметри в редуцирана форма и набор от ортогонални матрици. Това се нарича ортогонална параметризация на намалена форма (ORF).

Според традиционния модел на съвкупно търсене-съвкупно предлагане негативният шок в предлагането, породен например от ограничения в добива на суров петрол от страните производителки на тази суровина, ще доведе до повишаване на цената на суровия петрол, влошаване на условията за търговия в останалите държави, видимо повишаване на потребителските цени в енергоемките икономики-вносителки на петрол и ерозия на дохода на домакинствата, респ. намаление на съвкупното търсене и спад в продукцията.

Таблица 1

Основни данни

Променлива	Описание	Трансформация
Oil_price	Спот цена на суровия петрол тип Брент, US EIA	Осреднени тримесечни данни, преобразувани в евро, логаритмувани стойности
Trade	Индекс на международната търговия при постоянни цени, CPB World Trade Monitor	Логаритмувани стойности
EU_Import	Индекс на внос на държавите от ЕС при постоянни цени, Eurostat	Логаритмувани стойности
Domestic_CPI	Индекс на потребителските цени в България, НСИ	Осреднени тримесечни данни, Y-o-Y
Domestic_Y	БВП на България, индекс при постоянни цени от 2015, Eurostat	Логаритмувани стойности

За целите на демонстрацията са изполвани осреднени тримесечни данни за цената на суровия петрол с преобразуване спрямо валутния курс, индекс на световната търговия, външното търсене на български износ за основните търговски партньори, индекс на потребителските цени и БВП в България (виж таблица 1, по-горе). Данните обхващат времевия период 2000Q1-2022Q2.

SVAR моделът е с рекурсивен подход, при който са наложени ограничения за реакцията на променливите от екзогенните за българската икономика към ендогоенните (цена на петрола, международна търговия, външно търсене, вътрешна инфлация и вътрешна продукция). Тъй като променливата за цена на суровия петрол е положена първа (екзогенна за всички останали), то нейният шок се предполага, че е структурен сам по себе си – оттук обаче се очаква да дойде и основната пречка за адекватна икономическа интепретация. Не е ясно каква всъшност е причината да се повишава цената – дали е плод от рестрикция в предлагането или на ръст в търсенето. В литературата са предоставяни възможности да се разреши този аспект чрез включването на различни променливи, но със съмнителни преимущества с оглед намаляване на степента на свобода на VAR модела.

След традиционните за VAR процедури са измерени оптималния брой лагове (2),

извършена е проверка за автокорелация на остатъците и след успешно преминаване на тестовете е извършена структурната факторизация на А и В матриците. Резултатите от рекурсивния SVAR сочат, че в краткосрочен аспект повишената цена на суровия петрол ще повиши вътрешните цени, но също така дава информация за парадокс – повишаване на международната търговия (в реално изражение), нарастване на външното търсене и неутрален към позитивен ефект върху БВП в България. Това очевидно е нелогично и няма адекватна икономическа интерпретация, освен да казва, че през последните малко над две десетилетия преобладаващата причина за възход на цените на суровия петрол е ръстът на реалното търсене.

Чрез ARW алгоритъма не налагаме конкретни шокове към времевите редове, а използваме данните да извлечем характерни ортогонални шокове. Така например **предполагаме**, че шокът в предлагането на суров петрол едновременно (в рамките на тримесечието) ще повиши цената на петрола, ще влоши условията за търговия и ще повиши потребителските цени в България. Залагайки тези ограничения се търсят всички пермутации на SVAR, които да представят реакцията на международната търговия (негативна) и вътрешните потребителски цени (позитивна) спрямо повишаване на международните цени на петрола (проиграването е с 1000 случая по подхода Монте Карло). Наложено е условието тези ограничения да действат едновременно поне в едно тримесечие, за да бъде отъждествен този шок като „шок в предлагането“. Тъй като сме наложили конкретните ограничения логично е ортогоналният шок, наречен за удобство „шок в предлагането“ се отразява негативно върху външното търсене от основните търговски партньори на България (ЕС), както има и негативно отражение върху брутната продукция в краткосрочен план. В дългосрочен аспект се наблюдават коригиращи механизми в световната търговия, въшното търсене и инфлацията, които се очаква да се активират и на теоретично ниво. По този начин можем да твърдим с висока степен на сигурност, че този ортогонален шок в действителност наподобява шок в предлагането съгласно модела на съвкупно търсене – съвкупно предлагане (има същата икономическа интерпретация). След като вече е идентифициран е възможно и акуратно квантифициране на ефектите, които шокът в цената на петрола – породен от сътресение в предлагането има върху останалите променливи.

Таблица 2

Емпирични резултати от повишаването на цената на суровия петрол

Променлива	SVAR		ARW	
	Краткосрочен аспект	Дългосрочен аспект	Краткосрочен аспект	Дългосрочен аспект
Международна търговия	“+”	“-”	“-”	“0”
Външно търсене от търговските партньори	“+”	“-”	“-”	“- / 0”
Вътрешни потребителски цени	“+”	“-”	“+”	“0”
Национална продукция	“0 / +”	“-”	“-”	“-”

Легенда: + (повишаване), - (намаляване), 0 (нетрален ефект)

Заключение

Тръгвайки от общия въпрос дали социалният свят предоставя чисти доказателства, които биха позволили на изследователя да направи ясни изводи относно валидността на алтернативни хипотези, се стига до възможната причина за „селективна“ трансмисия на икономическите идея към политиката, т.е. често се представят най-крайните виждания и рядко се артикулират ограничителните условия на повечето теории. Въпроси от обществен интерес – кои са причините за икономическия растеж, фискалната политика стимулира ли икономиката, кой е подходящият начин да се преодолее бедността— не могат да имат универсален отговор. През последните десетилетия икономическата наука основно използва DSGE модели, но рядко намира възможност за емпиричната им проверка. Настоящият доклад предоставя сведение за относително съвременното развитие в иконометричните подходи, какъвто е ARW алгоритъмът. Според автора този алгоритъм се явява крачка в провеждането на експерименти на основата на хипотетико-дедуктивния подход, връщайки отново „топката в полето“ на икономистите.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Arias, J., J. Rubio-Ramırez, and D. Waggoner (2018) “*Inference Based on SVARs Identified with Sign and Zero Restrictions: Theory and Applications*” Econometrica, 86, 685–720.
2. Blanchaed, O.J., и M.W. Watson (1986), “*Are Business Cycles All Alike?*”, University of Chicago Press, Chicago, Illinois, pp. 123–156.
3. Canova F., и Nicolo, G., (2002). "*Monetary disturbances matter for business fluctuations in the G-7*" International Finance Discussion Papers 660, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.).
4. Faust, J., (1998) “*The robustness of identified VAR conclusions about money*”, Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers Number 610
5. Filardo, A., et. al. (2018) “*Monetary policy spillovers, global commodity prices and cooperation*”, BIS Working Papers, no 696.
6. Kilian, L (2009) “*Not all oil price shocks are alike: disentangling demand and supply shocks in the crude oil market*”, American Economic Review, vol 99(3), pp 1053−1069.
7. Rodrick, D. (2015) “*Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*”, W. W. Norton & Co, New York | London
8. Sims, C., (1980) “*Macroeconomics and Reality*” Econometrica, 48, 1–48.
9. Sims, C., (1986), “*Are Forecasting Models Usable for Policy Analysis?*” Quarterly Review of the Minneapolis Federal Reserve Bank, 10, 2–16.
10. Sims, C., (2011) “*Statistical modeling of monetary policy and its effects*”, Prize Lecture, December 8, 2011 Princeton University, Princeton, NJ, USA
11. Uhlig, H. (2005) “*What are the Effects of Monetary Policy on Output? Results from an Agnostic Identification Procedure*” Journal of Monetary Economics, 52, 381–419

CONSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY: OBJECT, SUBJECT, METHOD AND TASKS

Assoc. Prof. Ivaylo Beev, PhD
University of National and World Economy (UNWE), Bulgaria

Abstract: *Constitutional economic theory is a relatively new trend in economic theory. With this scientific report, the author's views on its content are presented, by outlining the object, the subject, the main research task and the method of this scientific direction in economic theory..*

Keywords*: Constitutional economics, Constitutional political economy, Constitutional economy*

JEL code: *K100*

КОНСТИТУЦИОННА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ: ОБЕКТ, ПРЕДМЕТ, МЕТОД И ЗАДАЧИ

Доц. д-р Ивайло Беев
Университет за Национално и Световно Стопанство (УНСС), България

Въведение

Конституционната икономическа теория е сравнително ново направление в икономическата теория. С настоящия научен доклад се представят авторови виждания за съдържанието й, чрез очертаване на обекта, предмета, основната изследователска задача и метода на това научно направление в икономическата теория.

Изложение

Конституционната икономическа теория е сравнително ново направление в парадигмалната науката (в смисъла на Thomas Kuhn (1962)). Зараждането му може да се отнесе в началото на XX в., с труда на Charles Beard – An Economic Interpretation of United States Constitution (Beard, 1913), въпреки, че още с предговора Beard сочи, че (към този исторически момент) могат да се идентифицират поне три школи в това изследователско направление. Веднага следва да се уточни, че става дума за историографски изследвания (самият Charles Beard е историограф), чиято задача е да се „…изследват действителните икономически сили, които продуцират велики политически решения“ (Beard, 1921, p. 5). Но, както не рядко може да се установи (в историята на развитието на научното познание) – изследванията в една научна област, провокират целенасочени изследвания в друга, които водят до разкриването на фундаментални области. Считам, че този случай може да се определи като такъв. Съществен аргумент в тази насока е позоваването на по-късни изследователи първопроходци именно на това научно съчинение на Charles Beard. Вероятната причина за това е, че труда на Beard е става толкова популярен, че придобива „..статут на госпел“ (Hutson, 1984, p. 469). Естествено – може да се спекулира по въпроса (ср. Egbert и Sedlarski – в Leonidov, Sedlarski, 2019, p. 509), но същественото е, че началото е поставено – вниманието на икономистите е привлечено.

В ретроспективен план ясно се обособяват две направления в това изследователско поле. Първото, условно определено като „англо-саксонско“ (Beev, 2017b) и второто – на ордолибералната школа. (Beev, 2017c). Основополагащи в първото направления са трудовете „The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy“

(Buchanan, Tullock, 1962) и „The Reason of Rules: Constitutional Political Economy“ (Brenan, Buchanan, 1985). Много показателно е, че първоначалното подзаглавие на „The Calculus of Consent“ (1962) е именно „An Economic Theory of Constitution“, от което авторите се отказват като предпочитат „Logical Foundations of Constitutional Democracy“ (мотивите за това са представени от самите автори в предговора на книгата). И едва с появата на „The Reason of Rules“ (1985) в научен оборот се въвежда понятие за „Constitutional Political Economy“. Междувременно, в научен оборот вече (1982) е въведено понятие за „Constitutional Economics“, чието съдържание – респ. предметна област, се свежда до изследване на правомощията на изпълнителната власт (в частност на правителството) в икономиката, които да имат своята конституционна регламентация, а именно: правилото на балансирания бюджет; разходно-фискалното правило; монетарното (инфлационно) правило и фискалната децентрализация (McKenzie, 1984, p. 12) (също: Beev, 2017c).

Могат да се издигнат няколко възражения по въпроса. *Първо,* конституционната икономическа теория не е и не следва да се отъждествява с „конституционна икономика“. Икономиката като реален феномен – на равнище национално стопанство, се проявява в рамките на конкретната държава. На свой ред – държавата е конституционно уредена с конкретна конституция, която урежда и базовите икономически отношения. От това следва, че *всяка* икономика е конституционна, логическо следствие от което е, че не конституционна икономика – няма. И тъй като конкретната икономика е резултат от уредените с конкретната конституция икономически отношения в конкретната държава – на практика са налице *множество* конкретни конституционни икономики. Всяка от които е различна и своеобразна. Конституционната икономическа теория следва да разкрива и развива основните и общите за всички конституционни икономики принципи на изграждане на конкретните, конституционно детерминирани, икономики. *Второ,* за разлика от историографския подход, който акцентира върху идентификация и анализ на движещите икономически сили и в частност – на техните носители, при извеждането на определени конституционни разрешения, като детерминирани именно от тях – конституционната икономическа теория има за задача да идентифицира основните, базовите най-съществените икономически отношения, които следва да намерят своето конституционно разрешение. Именно разликата в степента на обхванатост (в конституционните текстове в конкретните конституции) определя и разликата в конкретните икономическите модели, респ. (конституционни) икономики. И *трето,* отъждествяването на конституционната политическа икономия с конституционния икономикс (Buchanan, 1990), е методологически nonsense (Beev, 2019). В този смисъл задачата пред конституционната икономическа теория не се свежда до съставяне на „…изследователска програма, непосредствено изследваща работните възможности на правилата и институциите, посредством които индивидите взаимодействат, както и процесите, чрез които тези правила и институции са създадени (Buchanan, 1990, p. 11), а всъщност следва да изведе именно основните, базовите най-съществените икономически отношения, които следва да намерят своето конституционно разрешение (така, както вече е посочено по-горе в текста). Последните указват на необходимото съдържание на понятието за „икономическа конституция“. В този смисъл – ***предмет*** на изследване от конституционната икономическа теория е именно „икономическата конституция“, което и съставлява изследователското поле на конституционната икономическа теория.

Понятието „икономическа конституция“ е реципирана в икономическата доктрина от немската юридическа мисъл (Beev, 2019) и в частност – за пръв път това понятие се появява в трудовете на ордолибералистите (така определеното „ордолиберално течение“ в очертаното изследователско поле на конституционната икономическа теория – виж по-горе в текста). *Парадоксалното в случая е, че ордолибералистите въвеждат*

термина, но не определят понятието (Beev, 2017c). В програмния документ на ордолибералната школа „The Ordo Manifesto" (1936), икономическата конституция е определена като „…цялостно политическо решение за това как трябва да се структурира стопанският живот" (Peacock, Willgerod, 1989, p. 24). Очевидно – това е критерий за икономическата конституция и в най-добрия случай може да се окачести като *предмет* на конституционната икономическа теория. С много уговорки, като такъв в англо-саксонското течение, може да се посочи *изследването на работните възможности* на правилата и институциите, посредством които индивидите взаимодействат, както *и на процесите,* чрез които тези правила и институции са създадени (Buchanan, 1990, p. 11), както вече е подчертано и по-горе в текста. Очевидно става въпрос за дефиниране на *основната задача* пред конституонната икономическа теория, а не на предмета й. На основата на тези виждания ***основната изследователска задача*** пред конституционната икономическа теория е задаване на принципите и изграждане на конкретен конституционен икономически модел, с оглед постигане на зададените пред държавната организация цели. На примера на Конституцията на Република България (КРБ), конституционно прогласените с Преамбюла на КРБ цели пред държавната организация са *изграждането* на демократична, правова и социална държава. По същество, последните формират т.нар. „общо благо" (Beev, Yotova, 2021, p. 110). Именно ***общото благо*** е и ***обект*** на изследване от конституционната икономическа теория, а икономическата конституция е предмет на изследване, подчинен на задачата за извеждане и задаване на принципите за изграждане на конкретен конституционен икономически модел, с оглед постигане на зададените пред държавната организация цели. В този смисъл е допустимо определянето на икономическата конституция като съвкупност от законодателството, регулиращо икономическите отношения (Prosser, 2014). Това определение съдържа функционална възможност икономическата конституция да се определи като съставна на пазарна конституция, парична конституция и фискална конституция (аргумент в тази насока – McKenzie, 1984).

Относно метода – ако се възприеме англо-саксонската трактовка и в частност тази изразена в „The Domain of Constitutional Economics" (Buchanan, 1990), се изправяме пред класически логически капан. На практика трябва да се аргументира идентичността на методологическия индивидуализъм, характеризиращ икономикса, с икономическия детерминизъм, характеризищ подхода на политическата икономия. Считам, че такова логическо отъждествяване е недопустимо и съставлява прогресивно проблемно отместване, реализирано чрез терминологична реинтерпретация, с цел защита на твърдото ядро на изследователската програма в лицето на конституционния икономикс или конституционната политическа икономия – така, както я привижда Buchanan (Beev, 2017b). Защитавам позицията, че така представен проблема относно метода е нерешим. Възможен и логичен изход от ситуацията е съчетаването на тези два коренно различни подхода (Todorov, 2016), характеризиращи съответно икономикса (методологическия индивидуализъм) и политическата икономия (икономическия детерминизъм). Така предметните изследвания на конституционната икономическа теория на микроикономическо равнище, следва да се основават методологическия индивидуализъм, а тези на макроикономическо равнище – на икономическия детерминизъм (Beev, 2018). Посоченото е *специфична и уникална характеристика* на ***метода*** на конституционната икономическа теория.

Заключение

Конституционната икономическа теория се основава на достиженията на теорията и в частност икономическия анализ на правото (Pozner, 1987), конституционната политическа икономия и конституционния икономикс, не се припокрива с тях, а ги интегрира в обща изследователска рамка (програма). Съчетаването на изследователските подходи на икономикса с този на политическата икономия е особената характеристика на ***метода*** на конституционната икономическа теория. ***Обект*** на изследване от конституционната икономическа теория е общото благо. На основата на КРБ то може да се изведе от целите пред държавната организация, а именно като съставно на демократична, правова и социална държава. Последните, като ценности от най-висш тип, са конституционно прогласени. Това въвежда необходимост от конституционно утвърждаване на принципите, които предпоставят реализирането им. На практика това означава икономическата конституция да е интегрирана в самата конституция – това първо и второ – погледнато в друг ракурс, съставлява предмета на конституционната икономическа теория. Казано иначе: ***предмета*** на конституционната икономическа теория е самата ***икономическа конституция*** – и то в определеността й като йерархично подредена система, уреждаща обществените отношения задаващи типа на икономическата система (т.нар. системно равнище); възпроизводствения процес (т.нар. базово равнище, характеризирано с фадите на възпроизводствения процес, а именно производство, потребление, размяна и разпределение); макроикономическите функции на държавата и разпределението на правомощията централна – местни власти (т.нар.функционално равнище) (Beev, 2017). При такава определеност на икономическата конституция, логично следва и ***основната изследователска задача*** пред конституционната икономическа теория, а именно – задачата за извеждане и задаване на принципите за изграждане на конкретен конституционен икономически модел – синтезиран в икономическата конституция, с оглед постигане на зададените пред държавната организация цели.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Беев, Ив. (2017a), Икономическа конституция. Функционална и фактическа, ИК – УНСС.
   Beev, Iv. 2017a, Ikonomicheska konstitutsia. Funktsionalna i fakticheska., IK –UNSS.
2. Беев, И. (2017b). Икономическа теория за конституцията Англо-американската школа. Сп. „Икономическа мисъл“, кн.3/2017.
   Beev, Iv. 2017b, Ikonomicheska teoria za konstitutsiyata: anglo-amerikanska shkola, sp. Ikonomicheska misal, kn. 3/2017
3. Беев, Ив. (2017c), Икономическа теория за конституцията: ордолиберална школа, сп. Икономическа мисъл, кн. 4.
   Beev, Iv. 2017. Ikonomicheska teoria za konstitutsiyata: ordoliberalna shkola, sp. Ikonomicheska misal, kn. 4/2017
4. Беев, И. За демаркацията и синтеза между политическата икономия и икономикса. Научни трудове на УНСС - Том 3/2018
   Beev, I. Za demarkatsiyata i sinteza mezhdu politicheskata ikonomiya i ikonomiksa. Nauchni trudove na UNSS - Tom 3/2018
5. Беев, И. Икономическата конституция: от идея към доктрина. Научни трудове на УНСС - Том 3/2019
   Beev, I. Ikonomicheskata konstitutsiya: ot ideya kŭm doktrina. Nauchni trudove na UNSS - Tom 3/2019
6. Беев, И., Йотова, Л. Икономика на обществения сектор. ИК – УНСС, 2021.
   Beev, I., Ĭotova, L. Ikonomika na obshtestveniya sektor. IK – UNSS, 2021

7. Леонидов, А., Седларски, Т. Икономически теории. Антолотия, т.3/2019.
Leonidov, A., Sedlarski, T. Ikonomicheski teorii. Antolotiya, t.3/2019
8. Ойкен, В. (2001 [1939]). Основи на националната икономия. „ЛИК“.
Oĭken , V . (2001 [1939]). Osnovi na natsionalnata ikonomika. „LIK“ [Eucken, W. Die Grundlagen der Nationalökonomie, Springer-Verlag Berlin, 1939]
9. Тодоров, В. (2016). Политическата икономия в България в началото на XXI век: състояние и перспективи (в търсене на пътя). Политическата икономия в България. Русе.
Todorov, V. (2016). Politicheskata ikonomiya v Bŭlgariya v nachaloto na XXI vek: sŭstoyanie i perspektivi (v tŭrsene na pŭtya). Politicheskata ikonomiya v Bŭlgariya. Ruse.
10. Тодоров, В., 2017. Съвременна политическа икономия в България: проблеми на идентификацията. Икономическа мисъл, No 2
Todorov, V., 2017. Savremenna politicheska ikonomia v Bulgaria: problemi na identifikatsiata. Ikonomicheska missal, N 2.
11. Тодоров, В., 2017а. Съвременна политическа икономия в България – изборът на пътя. Икономическа мисъл, No 5.
Todorov, V., 2017a. Savremenna politicheska ikonomia v Bulgaria – izborat na patya. Ikonomicheska missal, N 5.
12. Тодоров, В., 2018. За употребата на наименованието „политическа икономия“. – Историята и философията на политическата икономия. София: Изд. комплекс – УНСС, с.27-36.
Todorov, V., 2018. Za upotrebata na naimenovanieto “politicheska ikonomia”. :
Istoriyata i filosofiata na politicheskata ikonomia. Sofia: Izd. kompleks – UNSS, s. 27-36.
13. Beard, Ch. (1921 [1913]). An Economic Interpretation of the U.S. Constitution. New York: The Macmillan Company.
14. Buchanan, J., Tullock, G. (1962). The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. University of Michigan Press.
15. Buchanan, J., G. Brennan (1985). The Reason of Rules: Constitutional Political Economy. Liberty Fund, IN.2000. Cambridge University Press.
16. Buchanan, J. (1987). The Constitution of Economic Policy. American Economic Review 77(3).
17. Buchanan, J. (1990). The Domain of Constitution Economics. Constitutional Political Economy, Vol.1, N1
18. Hodgson, G. (2007). Meanings of Methodological Individualism. - Journal of Economic Methodology, 14(2), June.
19. Hutson, J. (1984). The Creation of the Constitution: Scholarship at a Standstill. - Reviews in American History, Vol. 12, N 4 (Dec.).
20. McKenzie, R. (1984). Constitutional Economics – Containing the Economic Powers of Government. Lexington books.
21. Peacock, A., H. Willgerod (1989). Germany's Social Market Economy: Origins and Evolution. Palgrave Macmillan.
22. Posser, T. (2014). The Economic constitution, Oxford Press.
23. Posner, A. (1987). The Constitution as an Economic Document. George Washington Law Review 4.
24. Posner, R. (1998). Against Constitutional Theory. Law Review, Vol. 1.
25. Udehn, L. (2001). Methodological Individualism: Background, history and meaning. Routledge.

EXPERT CRISIS CENTER AS A TOOL TO SUPPORT CRISIS MANAGEMENT IN THE ORGANIZATIONS

Assist. Prof. Marina Petrova Marinova-Stoyanova, PhD
Technical University of Varna, Bulgaria

Abstract: *The proposed paper probes into the system for management decision making in manufacturing enterprises. Provided is a functional - structural model of an expert anti-crisis centre supporting the activities carried out by the corresponding experts, analysts and managers in their decision making process in the event of crisis occurrence and its effective prevention. Advanced is a methodology for the gradual phase construction and institutionalization of expert anti-crisis centres within the organizations.*

Keywords: *crisis situations, expert crisis centre, management decision-making, organization*

JEL code: *M10; M2; M13*

ЕКСПЕРТЕН КРИЗИСЕН ЦЕНТЪР КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ПОДПОМАГАНЕ УПРАВЛЕНИЕТО НА КРИЗИ В ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Гл. ас. д-р Марина Петрова Маринова-Стоянова
Технически Университет - Варна, България

Въведение

В условия на криза мениджърите търсят оптимизация на всички процеси в организацията с цел постигане на най-висока ефективност. Едно от най-широко разпространеното разбиране за същността на организациите е, че те са социални инструменти за постигане на цели, чрез управлявани групови усилия. Съществено значение върху успешното функциониране на организациите има и общата икономическа ситуация, в която работят организациите и тяхното собствено икономическо положение.

Особено важно е бързата адаптация и сложността на вземаните решения, което изисква наличието на голям обем информация, която обикновено не може да се осигури изцяло. Следваща важна стъпка от решенията в съвременната организация изискват информация за бъдещето, а то е твърде неопределено и трудно предсказуемо. Следователно, дори само по тази причина достоверността на информацията не винаги е обективна. Трето, дори да разполага с цялата необходима и напълно достоверна информация, вземащият решението има ограничени възможности за нейната обработка, тъй като оценката изисква използването на множество критерии.

Функционирането на организациите се свързва със серия повтарящи се и последователни негативни явления (кризи) в своята дейност, се разкриват тенденции към влошаване на финансовото му състояние. Кризите и кризисните ситуации съпътстват развитието на всяка организация. В тази връзка огромна роля за овладяване на стабилното състояние на организациите играе овладяването на кризисни ситуации. Всичко това поражда необходимостта от сформирането на експертен кризисен център (ЕКЦ), като инструмент за предприемане на превантивни действия по недопускане развитието на кризи

в организациите.

Експертен кризисен център – инструмент за управление на кризи.

Съвременната условия на несигурност, динамично променящи се обстоятелства изправя мениджърите пред изключително сложни и бързи решения. Необходимостта от създаване на ЕКЦ се предопределя от сложната и непредсказуема външна среда, необходимостта от бърза и адекватна реакция на мениджмънта в организациите.

Целта за сформиране на ЕКЦ в организациите е да повиши успешното функциониране на организациите трябва да се разработи набор от информацонно аналитични средства, позволяващи използването на ситуационни методи и средства за анализ и ранжиране на сигнали за заплаха за организацията, информационно аналитична информация за предстоящи заплахи произтичащи от външната среда и подсигуряване стабилнотот функциониране на органиациите.

Същност на ЕКЦ

Експертният кризисен център (ЕКЦ) се дефинира като съвкупност от методически, информационни, технологични и софтуерни средства, предназначени за подпомагане работата на експертите аналитици и мениджърите при вземане на решения относно появата на кризисни ситуации в предприятието и тяхното предотвратяване.

Основна задача на ЕКЦ е поддръжката на процеса за вземане на решения относно кризата в предприятието базирани на визуализация и задълбочена аналитическа обработка на оперативна, ретроспективна и прогнозна информация, на основата, на която мениджърският екип взема управленски решения.

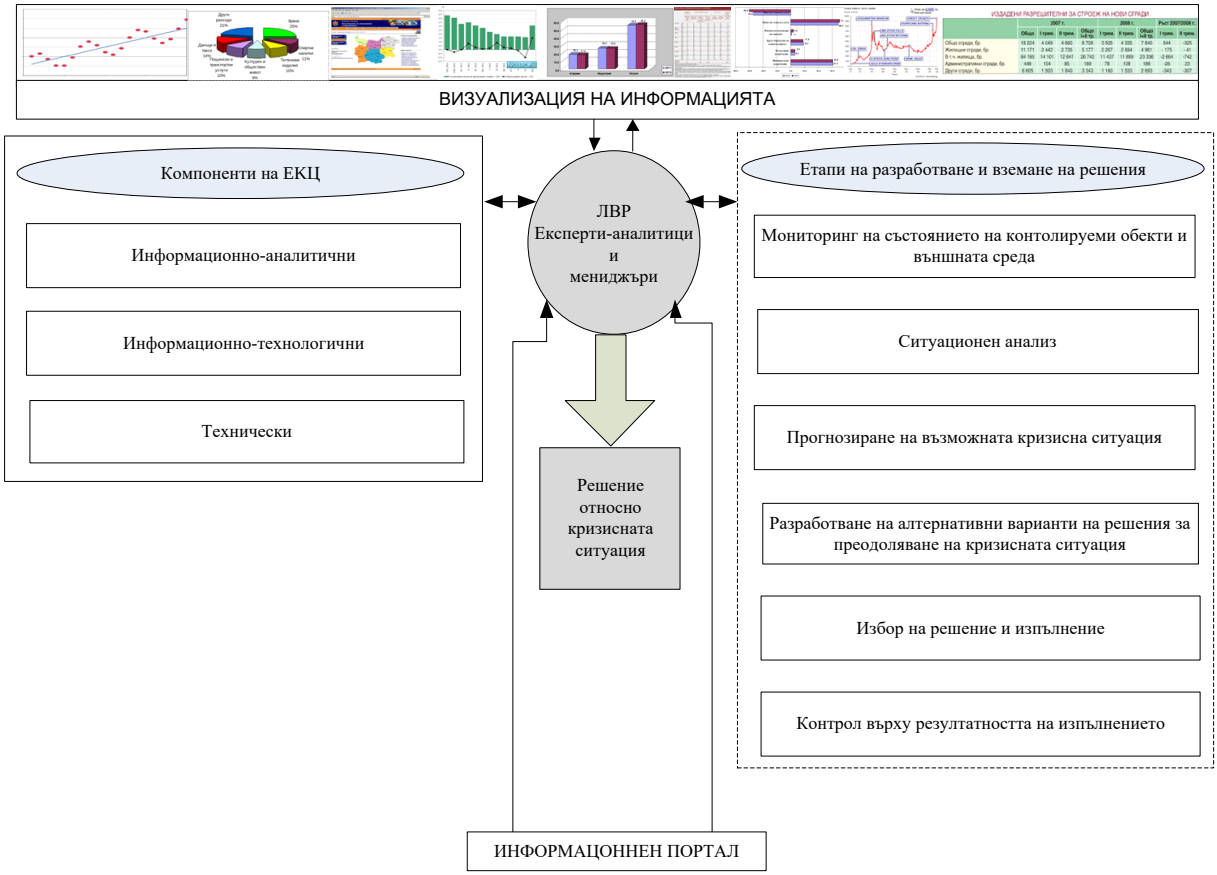
Организационно-функционалната структура на ЕКЦ включва следните компоненти:

- "Ръководство" (Лица, вземащи решения - ЛВР);
- "Мониторинг на състоянието на контролируемия обект и външната среда и събиране на информация";
- "Ситуационен анализ и систематизация на информацията";
- "Администриране и експлоатация".

Първите три компонента образуват оперативната част на организационната структура на ЕКЦ, осъществяваща поддръжка на процеса на управление в режим реално време. Четвъртият компонент е осигуряващо подразделение.

Всеки компонент на тази структура съдържа:

- информационно аналитична част – средства за ситуационния анализ и поддръжка на процеса на вземане на решения;
- информационно-технологична част – съвкупност от информационно-лингвистическо осигуряване и технологии за събиране, съхранение и избирателно разпределение на информация;
- техническа част – съвкупност от комплексни средства за автоматизация на ЕКЦ.



Фиг. 1. Структурно-функционален модел на експертен кризисен център

Първата част се определя от функционалните задачи на центъра и в рамките на зададената предметна област – антикризисно управление. Втората осигурява технологията за тяхното осъществяване, на базата на съответстващите програмни комплекси, а третата са апаратно-програмните комплекси, непосредствено реализиращи задачите на ЕКЦ.

Условия за създаване и функциониране на ЕКЦ в организациите. Създаването на ЕКЦ е от изключителна степен на важност за всяка организация поради липсата на време за вземане на решения и необходимостта от съхраняване на информационния поток от данни в единен портал с дистанционен достъп до данни. Особенно важна е възможността за достъп на лицата вземащи решение до всички информационни данните казаещи сигнали за заплахи и кризисни ситуации. Необходимо е предоставяне на възможност за комплексно използване на съвременни инструментално моделиращи средства, обепечаващи анализа на информация и представящи резултатите от аналитичната обработка и представянето й чрез мултимедийни средства. Внедряването на моделиращи средства и създаване на база от данни и знания относно дейността на организацията, законовите промени и информационни технологии за поддържане на процеса за вземане на решения има особено важно значение.

Функционирането на ЕКЦ в организациите е сложен процес, изискващ набор от техники, методи, средства подпомагащи мениджмънта при вземане на решения в кризисни ситуации.

Изграждането на ЕКЦ се извършва в пет последователни етапа. Първите два етапа са свързани с формулиране на базови принципи и методически основи специфични за конкретната бизнес организация (БО). Следвщите три етапа подсигуряват технико-технологичното оборудване със специфични инструмнетални-моделиращи средства за подпомагане процеса на вземане на управленски решения и обучение на персонала.

Етап 1. Формиране на принципи за изграждане на центъра.

При изграждането и експлоатацията на ЕКЦ е необходимо да се съблюдават принципите на системност, развитие, своевременност, стандартизация, резултатност, организационно единство, мащабност, комплексна безопасност, декомпозиция, концептуална общност, непротиворечивост и пълнота, визуализация, техническа естетика и надеждност.

Особено важно се явява изборът на различни компоненти, необходими за функционирането на центъра, както и тяхното построяване.

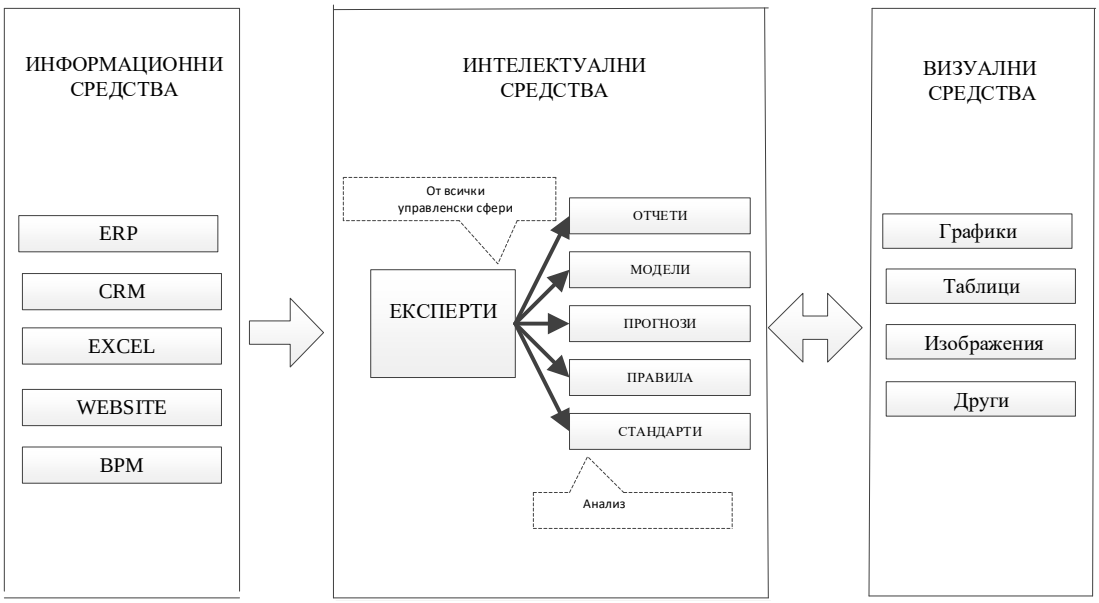
Етап 2: Формулиране на методически основи за структурно функционалните компоненти на ЕКЦ.

Основно място в проектирането на центъра заема информационно-аналитичната система, която подпомага вземането на решения по недопускане или преодоляване на кризисната ситуация. Информационно-аналитичната система е съвкупност от програмно-технически компоненти, информационни ресурси и системи, инструментално-моделиращи средства.

Програмно-техническия комплекс играе решаваща роля при ранно разпознаване, сканиране и мониторинг на негативните изменения, които водят до възникване на кризисна ситуация в организацията. Базовата структура на програмно-технически комплекс трябва да включва подсистема за визуализация на информацията, подсистема за комуникация, подсистема за документиране, подсистема за видео конферентни връзки и подсистема за безопасно съхранение на информацията.

Информационни ресурси и системи трябва да осигурят достъп до: статистическа и аналитична информация; оперативни данни от отчети; ежедневни данни от експертите по съответните функционални области; средства за масова информация; стандарти и др. Методическите основи за построяване и функциониране на информационни ресурси и системи се различават в зависимост от съвременните тенденции и нивото на осведоменост. Подпомагат обработката и агрегирането на голям обем данни, необходими за контрола и координацията на управляващите от различните управленски нива.

Инструментално-моделиращи средства са необходими за анализиране, систематизиране и визуализиране на информационният поток от данни (фиг. 2).



Фиг. 2. Инструментално-моделиращи средства в ЕКЦ

Информационните средства позволяват групирането на данните и пресъздаването на информацията без да е необходимо наемането на външни специалисти в съответните области. Съществуват различни програми, системи и инструменти за анализ на данните от външната и вътрешната среда. Оперативният анализ на данни позволява оценяване състоянието на средата, диагностициране дейността на предприятието, ранжиране на сигналите и причините за съответните изменения, прогнозиране развитието на ситуацията и разработване на препоръки при избора и подготовката на управленски решения.

Интелектуалните средства систематизират и анализират данни посредством които се моделира състоянието на организацията и да се разработят сценарии за преодоляване на потенциални кризисни ситуации. Качествените анализи, направени от експертните групи, се базират на лингвистичната скала за оценка, а количествените са математически модели за диагностика и анализ.

Визуализацията на информацията стимулира творческата активност на лица вземащи решения. Визуалните средства преобразуват информацията и данните във формат удобен за възприятие на експертите. Основната им задача е отразяването на постъпващата разнородна информация от различни източници и преобразуването й в единен портал от данни, което подпомага мениджмънта, експерти, аналитици и лицата вземащи решения. Средствата за визуализация включват графично и таблично интерпретиране на входящата информация от стандарти, правила, отчети и др.

Критерии за оценка качеството на проектирания ЕКЦ.

За повишаване функционалността и резултатността на проектирания **ЕКЦ** е необходимо да се изгради система от критерии, чрез които може да се оцени качеството на програмно-апаратните решения. За целта се избират набор от компоненти, които сформират крайния коефициент за качеството на **ЕКЦ** ($K_{\text{екц}}$).

Основни фактори, определящи качеството на ЕКЦ и избора на оптимални решения са информационното обезпечаване, техническото обезпечаване и подходяща работната среда.

Примерни фактори формиращи важните за организацията компоненти са:

- ⇨ информационни фактори (Ки), характеризиращи пълнотата на информираност, издадена от ръководителя за вземане на управленски решения (Кир); достоверност на информацията (Кди); оперативност на информацията (Кои); скорост/бързина на възприемане на информация (Кбви) от лицата, вземащи решение;
- ⇨ технологични фактори (Кт), обединяващи степента на своевременност на решенията (Кср); резултатност на използвания информационен капацитет (Кик); гъвкавост на управленската система (Кус); брой източници, представящи изводите от информационно-аналитичните средства (Киас); интерактивна работа с информацията (Ки); надеждност на оборудването (Кно); мащабност на решенията (Кмр), съответствие на решенията с изискванията (Кри); гъвкавост на системата (Кгс);
- ⇨ ергономични фактори (Ке), включващи позициониране на оборудването, съобразно ергономичните изисквания (Кеи) и степента на съответствие на параметрите на визуализация на ергономичните изисквания (Кев).

Стойностите за оценка са в диапазона от 1 до 10. Ако теглото на фактора *информираност* е по-висок от фактора *ергономичност*, финансирането се насочва към разработването на информационно осигуряване, а към ергономичните фактори няма да бъдат отпуснати средства.

Затова е необходимо да се прилага следната зависимост:

$$K_{\text{екц}} = \sum a_i \left(1 - \exp(-\frac{K_i}{\lambda_i})\right) \quad (1)$$

където:

a_i – теглови коефициент (определя се на основата на експертни оценки за качеството на всеки "възел"от дървото);

K_i – качествените показатели на подчинените показатели;

λ_i – коефициент на вариации, динамично изчислени на основата на дисперсии, съответстващи на подчинените показатели за качество.

При проектирането на ЕКЦ освен качеството, трябва да се вземе предвид и разположението на експертите в съответствие със специфичните им задачи, които трябва да изпълняват и взаимодействието им с единна информационно-аналитична система.

Етап 3. Инсталиране на информационни системи при липса на такива.

Информационните системи на ЕКЦ използвани в различните организациите трябва са съобразени със специфичните дейности, следователно трябва да се характеризират с уникалност и неопределеност. Уникалността се определя от широка гама решения за пространствено планиране на помещение, специализирани програмно-технически средства, необходимост от адаптация на информационните ресурси, комплексно функционални задачи. Проектите са уникални за всяка организация в зависимост от големината, продуктовата гама и др. Неопределеността се определя от уникалността на иновационните технологии, които са достатъчно сложни в процеса на усвояване и въвеждане в експлоатация на проекта по сформиране на ЕКЦ. Това определя, както окончателния срок на проекта, така и междинните етапи.

Етап 4: Система за подготовка и вземане на решения в ЕКЦ.

Функционирането на системата за подготовка и вземане на решения е средство за решаване на ситуационните задачи, разпознаване на сигналите и подпомагане на всички системи за успешно взаимодействие, реагиране и предотвратяване на възможна кризисна ситуация. Важна особеност на система за подготовка и вземане на решения е индивидуалният подход на всеки от експертите, както и аналитичния прочит на предоставената информация в избора на информационни ресурси на всеки етап от вземането на решения. В хода на вземане на решения се използват всички методи и средства, които подпомагат експертите аналитици.

Специфична особеност за системата е тясното сътрудничество на информационно-технологичните елементи с умствената, интуитивната и творческата дейност на експертите и ръководителите. Основни изисквания са:

⇒Адаптивност на променящите се информационни технологии при повечето изследвани проблемни области;

⇒Обхващане на всички етапи на подготовка и вземане на управленски решения, започващи от появата на заплахата, събиране на изходната информация и приключване с формиране на мерки за предупреждение и предотвратяване тяхното одобрение и съпровождащото изпълнение;

⇒Осигуряване на прозрачност, което позволява усъвършенстване на управленския подход чрез прилагане на различни технологии за подготовка и вземане на управленски решения;

⇒Визуализация на ситуации, разглеждани от експертите посредством мултимедия, разкриващи причинно-следствените връзки на анализираните заплахи, които облекчават процедурата по подготовка и вземане на управленски решения;

⇒Възможност за незабавно взаимодействие с лицата, вземащи решения с обратна

връзка и генериране на алтернативни решения;

Времето за реакция в системата за вземане на управленски решения се разглежда, като:

⇒Оперативно време за реакция, ориентирано към управление на текущите сигнали и ситуации. То обезпечава възможността за формиране на крайни отчети, които позволяват в реално време да се получава в подходящ вид текстова и таблична информация, както и работни графици и допълнителна информация необходима за диференциране на сигналите и анализиране на ситуациите.

⇒Стратегическо време за реакция, през което се извършва задълбочен анализ на информацията от различните източници, използващи инструментално-моделиращи средства, експертни оценки и други.

При формирането на системата за вземане на управленски решения е целесъобразно да се обединят различни методи, механизми и инструменти за повишаване качеството на управленските решения. За тази цел е необходимо проектиране на система за подготовка и вземане на решения посредством автоматизиране на информационно-аналитичната база данни в ЕКЦ.

Последователност при разработване и вземане на управленски решения.

⇒ Мониторинг, сканиране и диагностициране;
⇒ Прогнозиране развитието на възможна кризисна ситуации;
⇒ Целеполагане и планиране на решения;
⇒ Избор на алтернативни варианти на решения;
⇒ Вземане и контрол на управленски решения.

Етап 5: Обучение на персонала.

При изпълнението на този етап трябва да се намери успешен подход към нагледно и достъпно разясняване на основните етапи за работа, следвайки алтернативния подход на управление. За целта се провеждат срещи с мениджъри от всички управленски нива. Инициират се квалификационни и преквалификационни курсове с работници и служители, които имат потенциал и възможност за развитие.

Представеният модел на експертен кризисен център в предприятието, структуриран от компоненти обособяващи оперативната и техническата част и последователност от етапи за разработване и вземане на решения подпомага работата на експерти, аналитици и мениджъри.

Разработената методология за построяване и институционализиране на ЕКЦ в предприятието, представена като съвкупност от базови принципи, информационно-техническо осигуряване и интелектуални системи за визуализация на информацията подпомага еквивалентното възприемане на аналитичните данни от всички експерти и мениджъри. Предложената последователност от етапи при вземане на управленски решения подпомага резултатността при формулиране на алтернативни варианти на решенията за недопускане и/или предотвратяване на кризисни ситуации. В резултат на гореизложеното следва да се препоръча изграждането на ЕКЦ в организациите. Поетапното му проектиране създава възможност за прецизиране и усъвършенстване на наличните информационни и технически ресурси за анализиране, акумулиране и визуализиране на голям обем информация.

Заключение

Предложеният модел на ЕКЦ повишава ефективността и качеството на управленските решения. Внедряването на инструментално моделиращите средства позволява бързата обработка на голям обем от данни да бъде акумулиран и обработен и чрез него

да се моделира прогнозирането на сценарии за развитие на ситуации и да се избере най-ефективното решение.

Основната отличителна черта/харатеристика на ЕКЦ от традиционните системи за автоматизирано управление се изразява в това, че в процеса на провеждане на засаденият в реално време може да се изчислят, прогнозират и анализират последиците от управленското решение

Представеният модел на експертен кризисен център в организациите структуриран от компоненти обособяващи оперативната и техническата част и последователност от етапи за разработване и вземане на решения подпомага работата на експерти, аналитици и мениджъри.

Разработената методология за построяване и институционализиране на ЕКЦ в организациите е представена като съвкупност от базови принципи, информационно-техническо осигуряване и интелектуални системи за визуализация на информацията подпомага еквивалентното възприемане на аналитичните данни от всички експерти и мениджъри.

В резултат на гореизложеното следва да се препоръча изграждането на ЕКЦ в организации. Поетапното му разработване и внедряване създава възможност за прецизиране и усъвършенстване на наличните информационни и технически ресурси за анализиране, акумулиране и визуализиране на голям обем информация.

ИЗПОЛЗВНА ЛИТЕРАТУРА

1. ДЕДОВ, О. (2008), Методология контроллинга и практика управления, Альпина Бизнес Букс,Москва, ISBN: 978-5-9614-0650-4
   DEDOV, O (2008), Metodologiya kontrolinga I praktika upravleniya, Alpina Biznes Buks, Moskva.
2. ДЕМИДОВ,Н.Н.(2011), Ильин,Н.И.,Новикова,Е.В., .,"Ситуационные центры –Опыт, состояние,тенденции развития", "Альфа-Пресс", Москва, ISBN: 978-5-902750-18-5.
   DEMIDOV, N.- (2011), Ilin, N. "Situacionnie centray-Opit, sostoyanie, tendencii razvitiya", Alfa-Pres, Moskva.
3. LESIDRENSKA, SV., M. MARINOVA (2015) – "Institutionalisation of the enterprise proactive anti-crisis management system through the development of situationanalytical centres", Regional scientific-business conference, leadership & management: government,enterprise, entrepreneur , December 10, Udruženje ekonomista i menadžera Balkana – UdEkoM Balkan, Beograd, Srbija, ISBN 978-86-80194-02-8
4. LESIDRENSKA, SV., M. MARINOVA (2014)- A concept of the enterprise proactive-anti crisis management system, Proceedings of the 5th International Congress of Controlling, Moscow, Russia
5. MEYERS, G.C. (2009) - Managing the Nine Crises of Business, Jossey-Bassм Publishers, London
6. REGESTER, M., Larkin, J. (2005), - Risk Issues and Crisis Management, London and Sterling, VA, ISBN-10: 0749443820, ISBN-13: 978-0749443825.
7. SIMEONOV, O., LAMBOVSKA, M. (2010), Control over threats, Journal Georg, Zilina, Slovakia
8. SIMON, A. (2015), Crisis Management Strategy - Competition and Change in Modern Enterprises, 29 West 35th Street, New York, NY 10001, First published 1993 by Routledge, ISBN-10: 1138183709, ISBN-13: 978-1138183704.

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL PROBLEMS IN MODERN MACROECONOMICS

Petar Piperkov, PhD Student
University of National and World Economy (UNWE), Bulgaria

Abstract: *The global financial crisis of 2007 provoked ongoing debates among academic circles whether macroeconomic theory is adequate to the realities of the 21st century. The theoretical models for explaining macroeconomic phenomena in recent decades, IS-LM and DSGE, have been criticized as inappropriate by the very authors of their foundations - J. Hicks and R. Solow, while according to other economists such as B. Bernanke, the standard macro-models were developed for non-crisis periods and continue to be useful in this context. This paper will attempt to clarify and systematize the main scientific and methodological problems of the two fundamental macroeconomic models*

Keywords*: Business cycles, Economic crises, Macroeconomic models, Macroeconomics*

JEL code*: E37*

НАУЧНИ И МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ В СЪВРЕМЕННИЯ МАКРОИКОНОМИКС

Докторант Петър Пиперков
Университет за Национално и Световно Стопанство (УНСС), България

Световната финансова криза от 2007 г. и нейните отражения провокираха продължаващи дебати сред академичните среди дали макроикономическите теория и инструментариум са адекватни към действителностите на XXI век. Теоретичните модели, използвани за обясняване на макроикономическите феномени през последните десетилетия, IS-LM и DSGE, са критикувани като неподходящи и неотговарящи на действителността от самите автори на фундаментите им – Дж. Хикс и Р. Солоу, докато според други икономисти като Б. Бернанке стандартните макро-модели са разработени за не-кризисни периоди и продължават да са полезни и плодотворни в този контекст. Целта на настоящия доклад е да бъде направен опит да се изяснят и систематизират основните научни и методологически проблеми на двата фундаментални макроикономически модела.

Основният инструментариум на неокласическия синтез, чрез който се моделира агрегатното поведение на националното стопанство, е IS-LM моделът на Джон Хикс. Самият автор на модела го отрича през 1981 г. в публикация си „IS-LM: An Explanation“ (Хикс, 1981), когато пише, че идеята му датира от година преди написването на „Обща теория на заетостта лихвата и парите“ на Дж. М. Кейнс и самата статия „Кейнс и класиците“ е опит да обедини свои собствени класически идеи с логиката на Дж. М. Кейнс, но при методология, която е доста различна от тази на самия Кейнс и доста по-близка до тази на класиците. Дж. Хикс принава, че моделът му е първоначално разработен в по-малко известна негова статия – „Заплати и лихва: динамичният проблем“ (Хикс, 1935), – която той посочва като основа на IS-LM модела.

Разбира се, фактът, че IS-LM моделът е завръщане към класицизма не е причина за отхвърлянето му. Той би могъл да е адекватно средство за моделиране на макроикономиката, но според самия Дж. Хикс дори това не е възможно. Моделът в „Заплати и лихва: динамичният проблем“ е разработен при изключително краткосрочния период от

една седмица в хипотетична икономика, произвеждаща единствено хляб, в която цените са установени в понеделник и са прилагани непроменени през оставащите до края на седмицата дни. Но в IS-LM модела, който Дж. Хикс описва като превод на кейнсовите непроменливи цени в собствени термини, тази една седмица е приета за краткосрочен период, сходен с едногодишен такъв. В този модел събитията през седмицата не променят нищо от икономическата ситуация, което според автора му е „много изкуствен механизъм, който (сега мисля така) не е препоръчителен“ (Хикс, 1981, стр. 141), но който механизъм му позволява да третира очакванията като статични и константни, а не като фундаментално несигурни като Дж. М. Кейнс. По този начин равновесието е приложимо, тъй като това означава, че можем обосновано да считаме, че тези пазари са в равновесие.

Този механизъм обаче не може да бъде продължен и използван за конструиране на LM-кривата, когато става въпрос дори и за една година, тъй като за генериране на LM-кривата, която представя ликвидните предпочитания, не може да няма изменения. Няма смисъл от ликвидност, освен ако очакванията не са несигурни. Това от своя страна означава, че пазарите трябва да са в неравновесие. Но както самият Дж. Хикс обяснява, IS-LM моделът е изведен от равновесен анализ, тъй като идеята на IS-LM диаграмата кристализира като резултат от работата му по тристранната размяна, замислена във валрасиански подход. Дж. Хикс изработва начин за представяне на тристранната размяна в двуизмерна диаграма в Глава 5 на „Стойност и капитал“ (Хикс, 1939), където тя обаче представлява статика. За подходът му, формулиран в „Заплати и лихва: динамичният проблем“, е съществено статичният анализ от този род да може да бъде изведен до динамика чрез предефиниране на термините, както самият той отбелязва (Хикс, 1981, стр.141-142).

В действителност обаче разширяването на едноседмичен равновесен модел до едногодишен такъв, в който ликвидните предпочитания играят основна роля, води до множество проблеми и затруднения. Финалната оценка на собствения му модел е:

И така заключението ми е, че единствения начин, по който IS-LM анализът може да остане полезен – като нещо повече от занимание в клас, което в последствие да бъде заменено от нещо по-добро – е ако икономиката остане в нещо, което (и все пак приблизително) може да бъде счетено като вече съществуващо равновесие. Можем да се надяваме, че след промяна в политиката, икономиката някакси в даден бъдещ момент ще се установи в нещо, което в същия смисъл може да бъде счетено за ново равновесие; но непременно ще има фаза преди това равновесие да бъде постигнато. Винаги ще съществува проблемът с прехода. За изучаването на този преход са необходими последващи методи. (Хикс, 1981, стр. 152-153)

Следователно фундаменталното заключение на Дж. Хикс е, че макроикономическият анализ следва да приема неравновесието, вместо равновесието, което до известна степен отрича самата същност на IS-LM модела.

За редуциране на икономиката до стоков и паричен пазар, Дж. Хикс използва валрасианското предположение, че ако n-1 пазари са в равновесие, то и n-тият трябва да е в равновесие. По този начин той успява да игнорира пазара на заемни средства, тъй като по валрасианска аналогия изглежда, че ако стоковият и паричният пазари са в равновесие, третият също трябва да е. Така Дж. Хикс стига до заключението, че пресечната точка на кривите IS и LM определят равновесието на цялата система. Но валрасианската логика важи и в двете посоки: ако неравновесието е валидно за един пазар, то поне един друг трябва също да е в неравновесие. Следователно щом неравновесието бъде прието, съществуването на пазари, които до момента са игнорирани (а именно трудовия пазар) трябва да бъде включено и разгледано. Моделът на Дж. Хикс обаче не дава насоки как

това може да бъде направено и игнорира трудовия пазар. Ако моделът наистина е интерпретация на „Обща теория на **заетостта**, лихвата и парите“, то той трябва да е IS-LM-LSLD (labor supply-labor demand). Във всяка точка извън пресечната между кривите IS и LM трудовият пазар следва да бъде включен в анализа, тъй като според валрасианската логика ако стоковият или паричният пазари са в неравновесие, то и трудовият следва да е – заплатите са под или над равновесната. Следователно определянето на равновесната цена на този пазар (а също и на другия, който е в неравновесие) трябва да е динамичен, неравновесен процес, а не калкулация на равновесна заплата. От това следва, че дори и в своята валрасианска рамка IS-LM моделът е непълен. Той може да бъде валиден само и единствено в точката, в която кривите IS и LM се пресичат.

Идеите на новите класици и новите кейнсианци, намиращи израз в DSGE-моделирането, представляват още по-голямо завръщане към класическите възгледи за функционирането на стопанството, отново в рамката на равновесния анализ, тъй като самата конструкция на моделите им е с класически характер и предварителни условия. В тази рамка кризисните явления са продукт само на външни шокове или грешна икономическа политика и остават обяснени единствено чрез тях. Това, което моделите обясняват е, че икономиката реагира по определен начин (който е различен при съвършена и несъвършена конкуренция) с оглед връщане към равновесното ѝ състояние, което поставя DSGE моделите в логическа безизходица – всеки един произволно избран модел или теория може (и трябва да може) да обясни отклоненията от преполагаемото поведение на дадена система чрез действието на външни за модела сили, но дали е научно издържано да използваме модел, който е верен по дефиниция.

В сърцевина на DSGE моделите е възгледа за макроикономиката от модела за икономически растеж на Р. Солоу и Т. Суан – икономика, съставена от един единствен потребител, които потребява произведената в икономиката от една единствена фирма продукция, на която фирма той е единствения работник и собственик и която фирма му заплаща както печалба под формата на пределния приход отпродукта на капитала, така и заплата под формата на пределния приход от продукта на труда. Този единствен икономически агент преценява колко труд да вложи (т.е. часове трудова дейност), използвайки функция на полезността, която максимизира в безкраен времеви хоризонт, който той предвижда рационално и следователно (според хипотезата на рационалните очаквания на Мут) систематично правилно. Икономиката в този модел е винаги в равновесие, освен при наличие на технологични шокове, които променят производствените възможности на фирмата (и съответно потребителските предпочитания на индивида) и променят съответно часовете труд, вложени от този единствен предприемач/работник/собственик. Намалението на отработените часове е доброволен акт, т.е. икономическият агент никога не е принудително безработен, той просто цени повече свободното време. Този модел, освен че е изключително абстрахиран от действителността, не включва действието на важни институции и обективно съществуващи характеристики на реалността като банки, частен дълг, пари и т.н.

Самият Р. Солоу, автор на модела на растежа, е критик на възгледите на новия неокласически синтез, тъй като е скептичен, че собственият му модел може да бъде база за моделиране на бизнес циклите. За него от самото начало е ясно, че моделът на растежа не се отнася до краткосрочните флуктоации в съвкупното производство и заетостта, т.е. бизнес цикъла (Дрез и др., 2001). Според него DSGE моделирането няма стабилни научни и методологически основи (Солоу, 2010).

Р. Солоу идентифицира търсенето на микрооснови на макроикономиката като извора на DSGE-моделирането и въпреки че „оригиналният импулс за търсене на по-добри или по-експлицитни микрооснови може би е оправдан“ (Солоу, 2003, стр.1), той отхвърля идеята, че микрикономиката оправдава DSGE-макромоделирането (Солоу, 2008). Базовият модел, моделът на реалния бизнес цикъл на новите класици, не е подходящ за

макроикономическо моделиране, тъй като изключва самото поведение, което макроикономиката би трябвало да обяснява – рецесии, периоди на стагнация, инфлация, стагфлация и други. Модел, който изключва патологиите по дефиниция едва ли би помогнал (Солоу, 2003). Той отхвърля и варианта на новите кейнсианци, който доминира теоретизирането за кризисните явления в наши дни, квалифицирайки го като замаскиране с цел подобряване на видимата приложимост на модела към данните и заключвайки, че това не е изненадващо, тъй като тези несъвършенства са избрани от интелигентни икономисти, „за да направят модела по-добре работещ“ (Дрез и др., 2001, стр.26). Р. Солоу отрича рамката, която доминира макроикономическата наука и която приписва кризисните явления на външни шокове, към които икономиката се пренастройва оптимално, което е самата същност на новия неокласически синтез и DSGE моделите. Според него винаги е възможно да твърдим, че тези „патологии“ са илюзия, „но защо разумен човек би приел това?“ (Солоу, 2003, стр. 1)

В ярък контраст с изложеното до момента е идеята на Бен Бернанке, че икономическите модели са полезни само за контекста, за който са изработени. Според него в по-голямата част от времето, дори и по време на рецесии, сериозната финансова нестабилност не е на дневен ред. Б. Бернанке заявява, че стандартните модели са разработени за не-кризисни периоди и са доказали, че са полезни в този контекст (Бернанке, 2010). Настоящият аргумент обаче е валиден ако в доминиращата макроикономическа наука има разработен модел, който се отнася за кризисни периоди. Този аргумент също така предполага, че връзка между двата типа периоди няма.

Ако използваме думите на Ъ. Фишер, то да приемем, че за всеки достатъчно дълъг период променливите в икономиката или която и да е част от тях ще са „застинали“, в перфектно равновесие, е също толкова абсурдно, колкото да приемем, че Атлантическият океан винаги може да бъде без вълни (Фишър, 1933). Следователно ако желаем да разберем по-добре истинската динамика на агрегирано макро-ниво, IS-LM и DSGE моделите, отхвърлени от самите им автори, не могат да бъдат толкова полезен инструментариум и може би е необходимо да обърнем поглед към неортодоксални мислители като Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс, Ъ. Фишер, Х. Мински и С. Кийн, което е и фокус на теоретичната ми работа във връзка с докторската ми дисертация.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. HICKS, J.R. (1981) IS-LM: An Explanation, *Journal of Post Keynesian Economics*. 3. p. 139-154.
2. HICKS, J.R. (1935) Wages and Interest: The Dynamic Problem, *The Economic Journal*. 45. p. 456-468.
3. HICKS, J.R. (1939) *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Oxford: Clarendon Press.
4. DREZE, J. H. et.al. (2001) *Advances in Macroeconomic Theory*. New York: Palgrave.
5. SOLOW, R. M. (2010) *Building a Science of Economics for the Real World*, Prepared Statement of Robert Solow, Professor Emeritus, MIT, to the House Committee on Science and Technology, Subcommittee on Investigations and Oversight. Available from: https://www.govinfo.gov [Accessed 14/10/2022].
6. SOLOW, R.M. (2003) *Dumb and Dumber in Macroeconomics, Festschrift for Joe Stiglitz*, Columbia University.
7. SOLOW, R.M. (2008) The State of Macroeconomics, *The Journal of Economic Perspectives*. 22.

8. BERNANKE, B. (2010) On the Implications of the Financial Crisis for Economics, *Conference Cosponsored by the Centre for Economic Policy Studies and the Bendheim Centre for Finance*, Princeton University.

THE REVIVAL OF THE CLASSICAL THEORY OF ECONOMIC RENT

Assoc. Prof. Rumen Andreev, PhD
University of National and World Economy (UNWE), Bulgaria

***Abstract**: In classical economic theory, the question of obtaining land rent is particularly relevant. One of the notable debates in economics between David Ricardo and Thomas Malthus was about rent of land. The subject of rent almost disappeared from economic theory after the marginal revolution, when the theory of economic rent was adopted. The receipt of rent not only does not arise, as some economists assume, but also becomes a basic characteristic of the modern economic system. The purpose of the paper is to present alternative modern views of economic rent that are based on the insights of classical economists.*

***Keywords:** History of Economic Thought; political economy, economic rent, distribution, wealth;*

***JEL code:** B 10, B12*

ВЪЗРАЖДАНЕТО НА КЛАСИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ ЗА ПОЗЕМЛЕНАТА РЕНТА

Доц. д-р Румен Андреев
Университет за Национално и Световно Стопанство (УНСС), България

Земята е основният производствен ресурс на хората. Като се има в предвид начините на производство и технологиите в миналото, нейното значение като ресурс тогава е още по-голямо. Установяването на собственост върху земята дава големи привилегии на нейния собственик и правото да получава част от произвежданата върху нея продукция като поземлена рента. Собствеността върху земята в миналото е придобивана чрез войни, а в мирно време чрез покупка. Победителя се отблагодарява на военните си командири, като им дава земя или привилегията да получават поземлена рентата от нея. В мирно време получава тяхната лоялност, като отново и дава правото да получават рента. В Европа, до наполеоновите войни, цялото военно ръководство на европейски държави е съставено от потомствената поземлена аристокрация. Войните през по-голямата част от човешката история се водят за завладяването на земя. Феодалните държави, съществуващи през Средновековието с техните непостоянни граници показват войните, които са водени за завладяването на земята на техните територии. Укрепването на поземлената аристокрация води до нейно еманципиране и до борба между нея и владетеля за това кой да получава повече от поземлената рента, аристокрацията или владетеля, който получава приходите от данъците. Според икономиста Майкъл Хъдсън поземлената аристокрация успява да присвои поземлената рента, като принуждава краля да облага с данъци производителните класи – капиталистите и работническата класа (Хадсон, 2021 стр. 58). Класическата политическа икономия от XVIII век дава първото обяснение на дохода от собствеността върху земята, но развитието на икономическата теория през XIX век се отклонява от това разбиране и то за дълго време остава само една от идеите в богатството на икономическата мисъл. Целта на доклада е представи някои идеи на съвременни автори, според които класическата теория за поземлената рента е актуална. Използван е

сравнителен исторически анализ на теориите на класическите икономисти и е проследено тяхното интерпретиране в историята на икономическата мисъл.

Класическата политическа икономия за поземлената рента

Думата рента е от френски произход и означава държавна облигация (rente). Нейните собственици получават постоянен доход на всяко тримесечие. Много облигации имали прикрепени купони, които можели да бъдат събирани. Това са пасивно получавани доходи без полагането на труд и предприемчивост. Искане, което обществото трябва да плати независимо дали собственика притежава облигация или земя Hudson (2015).

През периода на феодализма не съществува автономност на икономиката от политиката, като произведените блага се получават с политически средства от местния феодал и се преразпределят от него. Периода на меркантилизма е краят на феодализма , който свързваме с развитието на търговията, морския транспорт, великите географски открития и завладяването на колонии от европейските държави. През епохата на меркантилизма търсенето на рента е най-разпространения начин за получаване на богатство. Меркантилисткото общество е организирано около търсенето на рента. Идеите на класическите икономисти за свободния пазар, категорично отричат меркантилистчната политика на създаване на ограничения на търговията и производство и създаваните по този начин монополи и получаване на рента (Tullock, 2005, стр. 310).

Поземлената рента е показана в класическата икономическа теория, като един от доходите на разпределението, заедно с печалбата и работната заплата. До появата на теорията на Рикардо между класическите икономисти няма дебат върху причините за получаването на рента, според тях поземлената рента е излишък от земеделска продукция, който остава след приспадането на разходите за нейното производство - капитал и труд. Причините за появата на излишъка са производителността на природата или положеният труд. Първите изследвания върху поземлената рента са на Уилям Пети, през XVII век той определя рентата като излишък над разходите за производство. В теорията на Пети тя има първостепенно значение, според него цената на земята е натрупана рента, а лихвения процент е „*алтернативна цена"* на поземлената рентата. При Пети за първи път намираме понятие за диференциална рента. Той обяснява различното количеството получавана поземлена рента с местоположението на земята, т.е. различното разстояние от пазара при еднакво плодородие на парцелите земя. Първата зависимост в икономическата наука също е представена от Пети и е обратната зависимост между размера на поземлената рента и работната заплата.

Управлението във Франция през XVIII век е абсолютизъм и въпреки че в началото на века Жан Колбер провежда политика за поощряване на индустрията, таксите и рентата са толкова високи, че цените на френските стоки са много по-високи от тези в Англия и Европа. През 1758 г. лекарят в кралския двор Франсоа Кене публикува книгата „*Икономическата таблица*", в която за първи път показва циркулирането на доходите във френската икономика. Таблицата показва как земевладелците, получават поземлена рента, която е целият новосъздаден излишък през годината и наречен от тях „*чист продукт*". Към Кене се присъединява група от интелектуалци, наричаща себе си „*физиократи"* /на латински - власт на природата/ и *икономисти,* които твърдят че за да се увеличи богатството на Франция, трябва да се премахне получаването на поземлената рента от земевладелците. Според физиократа Жак Тюрго земеделието е единственият отрасъл създаващ излишък, който се получава от земевладелците и държавата трябва да ги облага с данък върху рентата.

В икономическата теория за поземлената рента през XVIII век, тя се разбира като подарък на природата и едва след възприемането в завършен вид на трудовата теория за

стойността през началото на XIX век, тя е представена като част от продукта на труда. Колебанията в разбирането за произхода на поземлената рента са най-вече при Адам Смит, според който тя е: *подарък на природата; част от продукта на труда, т.е. неплатен труда на работника; част от разходите по производство; монополна цена на продукт произведен върху оскъдната плодородна земя* /възглед по-добре развит по-късно от Дейвид Рикардо/ Смит (2006). Според антропологът Дейвид Грейбър Адам Смит създава един утопичен икономически модел като не обръща внимание на добромереност и недробонемереност във взаимоотношенията на хората на свободния пазар. За насилията, отмъщенията, убийствата и др., които също се свързват с личния интерес Смит предпочита да не пише (Гребер, 2016, стр. 343) Личният интерес на лендлородове е получаването на рента, като те използват цялата политическа власт за да наложат своите интереси върху обществото. Форма на рента, според Адам Смит се получава и от естествените монополи върху определени ресурси, както и от привилегиите на търговските компании. Икономистът Майкъл Хъдсън определя поземлената рента като плащане, което земевладелците получават за завоюваните от техните предци земи, докато монополната рента като повишаване на цените от компании с особени привилегии. Монополната рента са плащания, които са над реалната стойност на пазара, например банките сега получават много повече от реалната стойност на техните услуги (Хадсон, 2021, 72). В края на XVIII век, когато Смит пише *Богатството на нациите* една от най-големите търговски корпорации е Източно-индийската компания, която получава своите привилегии от британското правителство. Тази компания притежава на практика собствена армия, с която завладява Индия, а търговията е само част от нейната дейност. Повече от половината от търговия на Англия с Индия се извършва от компанията. Историкът Далримпър твърди, че вероятно Източно-индийската компания е създала корпоративното лобиране, като Британският парламент много пъти в повече от 200-годишната история на компанията я подпомага за сметка на данъкоплатеца Dalrymple (2019).

На основата на трудовата теория за стойността в началото на XIX век Дейвид Рикардо създава теория за поземлената рентата, в която източник на рентата се явява не особената щедрост на природата, а положеният труд. По този въпрос е очевидна разликата между възгледите на Рикардо и на Смит. Последният счита не без влиянието на физиократите, че рентата се явява като особен дар на природата, докато Рикардо е на съвършено различна позиция. Изходно положение в неговата теория е убеждението, че когато в страната има изобилие на плодородна земя, от която незначителна част се обработва , рента не съществува, тъй като никой не би плащал за ползването на земята, ако я има в неограничено количество и е еднаква по качество. Но когато в хода на развитие на обществото с увеличаване на населението започва да се обработва земя от по-лошо качество или с по-лошо разположение /да я наречем земя от второ качество /, то на земята от първо качество възниква рента, величината на която ще зависи от разликата в качеството на тези два участъка земя. Така с всяко увеличаване на населението, когато в страната прибягват към земя от по-лошо качество, ще се увеличава рентата в по-плодородните участъци земя. От това следва, че рентата е в резултат не на особената щедрост на природата, а на нейната оскъдност. Рикардо свързва теорията си за поземлената рентата с трудовата си теория за стойността, според която най-големите обществено необходими разходи за труд /количество работни часове/ определят стойността на стоките. Според него, стойността на земеделската продукция се определя от разходите за труд в най-неплодородните участъци земя, в които не се заплаща рента. Излишъкът от продукция, получаван от земята с по-добро качество, получена заради по-ниските разходи за производство, представлява рента заплащана на собственика на земята. Според възгледите на Рикардо, високите рентни плащания са следствие от високите цени на селско стопанската продукция, които пък въвличат в оборот земя от по-лошо качество. Тъй като регулатор

на цената на селско стопанската продукция се явява продукцията получена при най-големи разходи за труд, то рентата не може да влиза като съставна част от цената. Рентата е в резултат от високите цени и това което получава земевладелеца по този начин , той го получава за сметка на цялото общество, една класа получава изгода за сметка на друга Рикардо (2006). Френската революция и наполеоновите войни, правят по-свободна търговията в Европа, което намалява поземлената рента, а наложеното ембарго на Англия повишава в пъти цените на житните култури и размера на поземлената рента на острова. През XVIII век влиянието на земевладелската аристокрация във властта е огромно в Европа, но в началото на XIX век тя започва да среща съпротивата на възникващата буржоазия и банкерите, които са срещу високите поземлени ренти (Hudson 2022 стр. 94- 95).

Според класическата трудова теория за стойността облагането на рентата с данък не води до увеличаване на цените на стоките, а е прибиране на излишъка от продукция, който остава след приспадане на разходите за производство. Според икономиста Майкъл Хъдсън политическата цел на класическите икономисти е да се освободят пазарите от феодалните привилегии и защитят производителните класи на работниците и капиталистите. Целта на класическите икономисти е да се замени наследствената аристокрация, която получава рента, с държавно облагане върху природните ресурси - „*властта на природата*" при физиократите, плодородието на земята при Рикардо и диференциалната рента по местоположение на земята при Уилям Пети. Класическата икономическа теория за стойността се стреми да определи поземлената рента като подарък на природата, който трябва да принадлежи на държавата.

Таблица 1

Теориите за поземлената рента в историята на икономическите теории

Направление от икономическата мисъл	Разбиране	Период на възникване
Уйлям Пети	**Поземлена рента** е излишък от земеделска продукция, който остава след приспадане на разходите за нейното производство. Диференциална рента в зависимост от местоположението на земята	XVII век
Физиократи	**Поземлена рента** е излишък, подарък създаден от природата - „чист продукт"	XVIII век
Адам Смит	**Поземлена рента** в резултат от монополна собственост върху земята. Подарък на природата. Част от продукта на труда	XVIII век
Дейвид Рикардо	**Поземлената рента** е част от печалбата на капиталистите. Монополна собственост върху оскъдната плодородна земя. Диференциална рента в зависимост от плодородието на земята	XIX век
Карл Маркс	**Поземлената рента** е принадена стойност. Присвоен труд на работника. Абсолютна рента в резултат от използването на повече труд, а не капитал в земеделието.	XIX век

Неокласическа икономическа теория	**Икономическа рента.** Оскъдност на всички ресурси. Плащане над това, което е необходимо за използване на ресурса в дадено производство.	XIX век

Теорията за поземлената рента, класическите икономисти свързват с трудовата теория за стойността. Маржиналистката революция отхвърля трудовата теория за стойността, а заедно с нея и теорията за поземлената рента. Икономическата рента в разбиранията на неокласическата школа е *незаработен доход*, това освен поземлената рента са монополната рента върху ресурсите, лихвения процент.

Рентата е доход, който се получава в богатите общества. Получаването на *рента* става основна характеристика за съвременната икономическа система и практически я доближава повече до феодализма (Гребер, 2020, стр. 270). Повишава се ефективността, но икономическата печалба се преразпределя между хората на високо ниво в йерархиите на организациите под формата на рента. Именно създаването на йерархии дава възможност за получаване на рента. Реалистичната схема на получаващите рента е представена в схема 1

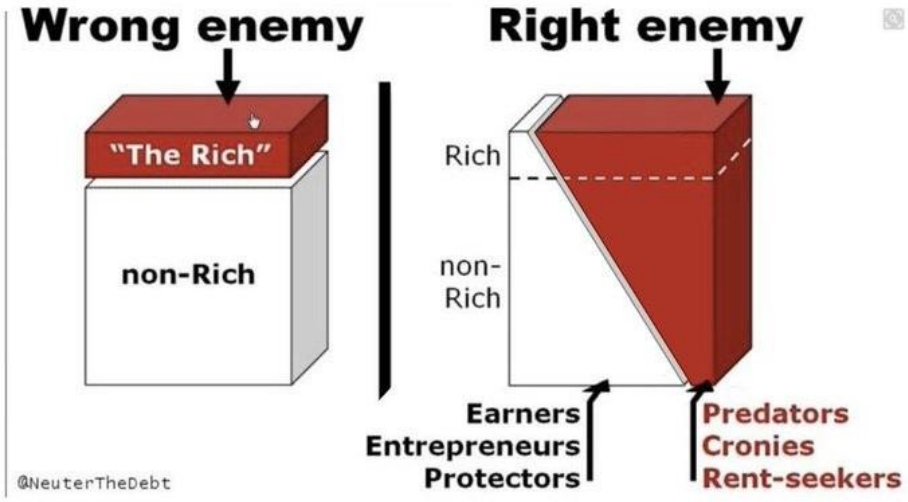


Схема 1. Дял на получаваната рента в съвременната икономика
Източник: https://twitter.com/NeuterTheDebt/status/1190251955844763648

Всяка икономическа класа оправдава личния си интерес, като дори рентиерите смятат че допринасят за икономическото благополучие. Нито един обществен строй на производство и разпределение не съществува в реалността в чист вид на модела, в които се мисли за него. Капитализмът, никога не се освобождава от рентата, а комунизмът никога не постига всекиго според нуждите. В класическата икономическа система от XVIII век, Адам Смит никога не използва думата капитализъм, класите са три- рентиери, капиталисти, наемни работници**,** а самия Смит не допуска изчезването на рентиерите. Един от значимите дебатите в историята на икономическата мисъл е този между Дейвид Рикардо и Томас Малтус. Рикардо е за премахването на рентата, която според него е свръх цена, а Малтус твърди че рента е необходима за потреблението, чрез което да се избегнат икономическите кризи. Въпреки че Рикардо печели дебата за рентата, тя не се премахва през следващите години. В неокласическата икономическа теория – поземлената рентата е плащане за отвличане на оскъдни ресурси, които могат да се използват за производство. Традиция в политическата икономия за премахването на

рентата е възприета през XX век от Джон Кейнс, който смята че рентата е остатък от феодализма и ще изчезне с развитието на капитализма. Евтаназията на рентиера, според Кейнс предстои и е в реда на нещата. (Грабер, 2019, стр. 550). През XIX век индустриалният капитализъм търси да се освободи от тежестите на рентата, банките и монополите наследени от феодализма, но вместо да успее, финансовият сектор превзема държавната политика и подчинява индустриалния капитализъм на финансовия сектор и рентиерите. Според Майкъл Хъдсън новите рентиери днес са във финансовия сектор и получават рентата като лихва (Хадсон, 2015, стр.56-60). В съвременния свят получаването на рента, не само не изчезва, но и се увеличава. Стратегията на рентиерите е да направят получаването на рентата невидимо, а не център на внимание, както е в класическата политическа икономия. В съвременния свят рентата е незабележима под формата на такси, застраховки и други разходи надвишаващи себестойността на продукта.

Заключение

Фокусът на класическите икономисти е създаването на богатство и премахване на несправедливите незаработени доходи, които се създават от преразпределянето на богатството. Икономическата теория през следващите векове избягва от този фокус, като рентата се разгледа като наем, а не излишък получаван от рентиерите. Изследванията за търсеното на рента са прекъснати, за дълъг период от време, до втората половина на XX век. В съвременния свят рента, не само не изчезва, но се увеличава търсенето на рента. Според класическата икономическа теория рентата не увеличава богатството, а го намалява. Обществото не е в непрекъснат прогрес а има и периоди на регрес. Богатството, което според класическите икономисти е натрупване на стоки, в съвременния свят е огромно, но липсва свобода и се увеличава социалното неравенството, което е в резултат от разпределението. Ресурсите са оскъдни, а глобализма не предлага механизъм за тяхното справедливо използване, рентата на монополите придобиващи ресурси, финансите, застраховането, недвижимите имоти се увеличава, а други производствени отрасли са обречени на фалити. Затова е необходимо е да се препрочитат класическите икономисти и тълкуват техните идеи, които може да са приложими и сега.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ГЕБЕР, Д. (2015). *Долг первые 5000 лет истории*, Ад Маргинем Прес.
   Geber, D (2015). Dolg pervie 5000 let istorii, Ad Marginem Pres.
2. ГРАБЕР, Д. (2019) *Дългът: първите 5000 години*, Бард.
   Graber, D. (2019). Dalgat: parvite 5000 godini, Bard.
3. ГРЕБЕР, Д. (2020) Бредовая работа трактат о распространение бессмысленном труде, Ад Маргинем прес.
   Greber, D. (2020). Bredovaya rabota traktat o racpredelenie bessmislennom trude, Ad Marginem pres.
4. РИКАРДО, Д. (2006) *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*, Рата.
   Rikardo, D. (2006). Za principite na politicheskata ikonomiya I danachnoto oblagane, Rata.
5. СМИТ, А. (2006) *Богатството на народите*, Рата.
   Smit, A. (2006). Bogatstvoto na narodite, Rata.
6. ХАДСОН, М. *(2021) Убийство хозяина Как финансовые паразиты и долговое рабство разрушает мировою экономику,* Наше завтра.
   Hadson, M. (2021). Ubijstvo hozyaina Kak finansovie parazitaj I dolgovoe rabstvo razru[aet mirovuyu ekonomiku, Nashe zavtra.

7. DALRYMPLE, W. (2019) *The a Anarchy The Relentless Rise of East Indian company,* Bloomsbury Publishing
8. TULLOCK, G. (2005) *Rent- seeking society*, Liberty fond.
9. HUDSON, M (2012) *Veblen's Institutionalist Elaboration of Rent Theory* [Online] Available from: https://www.levyinstitute.org/pubs/wp_729.pdf [Accessed 30/09/2022].
10. HUDSON, M. (2015) *Rewriting Economic Thought*, [Online] Available from: https://michael-hudson.com/2015/10/rewriting-economic-thought/ [Accessed 30/09/2022].
11. HUDSON, M. (2022) *Destiny of Civilrzation: Finance Capitalism Industrial Capitalism or Socialism,* CounterPunch.
12. FISHER, I. (1933) The Debt-Deflation Theory of Great Depressions, *Econometrica*. 1

MODERN ENTREPRENEURSHIP APPROACHES

Asocc. Prof. Yuliyan Narlev, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *In this publication, we present an author's reading of the dynamics in the development of modern entrepreneurship. The research covers issues of corporate entrepreneurship starting from the mid-1980s, followed by intrapreneurship, entrepreneurial management, social entrepreneurship until the emergence of the modern content of entrepreneurship, namely - entrepreneurial competence. Reshaping circular economy business models challenge the limitations of applied entrepreneurship theory. This fact necessitates a change in the search for new, adequate, rational, scientifically based theories that meet the needs of sustainable development.*

Keywords: *Corporate entrepreneurship, Entrepreneurial competence, Entrepreneurial management, Intrapreneurship, Social entrepreneurship.*

JEL code: *M13*

МОДЕРНИ НАПРАВЛЕНИЯ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО

Доц. д-р Юлиян Нарлев
Икономически университет – Варна, Р. България

1. Въведение

От осемдесетте години насам, учени и практици творят „модерната епоха” на предприемачеството. Причините за интереса към темите имат основания да се проучват в широк и в тесен аспект. В по-общ план, формирането и развитието на т. нар. модерна предприемаческа теория и практика е следствие на дълбоки социални, културни, глобални, обществени промени. В този смисъл, епохата е естествено продължение на стратегиите за промяна на обществата и на света - в глобален аспект, както и ответна реакция на честния, нестопанския и обществения сектори в опит да разрешат актуалните и важни въпроси на времето.

Както във всяка динамична област, предприемачеството се развива, реформира и преоткрива, докато преминава през своите етапи на еволюция. В настоящата публикация си поставяме задачата да представим най-значимите предизвикалства пред практиката, формиращи водещото съдържание на модерната предприемаческа теория. За целта анализираме предприемаческите парадигми, които показват как се формират новите предприемачески направления и причините за това. В настоящата публикация търсим отговор и на въпроса, какво би следвало да е съдържанието на дисциплината „предприемачество“ с оглед на актуалните предизвикателства на съвременността ни. Представяме авторов прочит на значимите приложения на предприемачество през последните пет десетиления. В хронологичен план разглеждаме аспекти на корпоративното, вътрешното предприемачество, предприемаческото управление, социално предприемачество, до появата на съвременното съдържание на предприемачеството - предприемаческата компетентност.

2. Парадигми и модерни направления в предприемачеството

Проучването и анализът на някои научни парадигми, дават част от отговорите за миналото, настоящето и перспективите за развитие пред съвременното предприемачество. В частност, те (парадигмите) представляват нагледен инструмент за установяване на причините за формирането и утвърждаването на модерните предприемачески направления като теория и като практика по цял свят.

В това отношение, изследването на финландската изследователка Паула Кюро, илюстрира причините за появата и насоките за бъдещото развитие на съвременното предприемачество като резултат от промени в знанието и практиките на предприемачеството в миналото. Изследването по този въпрос, анализира и въпросите за произхода и бъдещата роля на съвременната предприемаческа концепция в по-широки теоретични рамки - цялостното икономическото и технологично развитие в глобален мащаб.

Таблица 1

Промяна на историческите парадигми за предприемачеството

Епоха	Общество	Предприемачество
Традиционна ера – преди 18 век	• Благородничество; • Система на майсторите и меркантилизъм; • Класово общество и класов произход на индивида.	Предприемачеството започва развитието в семантиката на индивидуализма с: • Поемане на риск; • Назначение на проект от „Короната".
Изграждане на теорията за стартиране на предприемаческа дейност		
Съвременен преход от началото на 18 век до края на 19 век, началото на 20 век	• Гражданско общество: • Феодализмът и майсторската система се провалят; • Либерализъм и демокрацията – идоли на обществото.	• Предприемачът като индивид и предприемачеството като създател, носител на икономически успех (макроикономически процес). • Старият модел и система на поведение се проваля. • Създават се нови начини на работа и собственост; • Новатор, координатор, специален вид наблюдател, който поема отговорност и поема риск; • Предприемачът прилага на практика ново знание за промяна на реалността.
Първа промяна в парадигмата на предприемачеството		
Модерна епоха - 20 век	• Общество от публичен сектор и големи фирми: • Хомогенизиране на демокрацията; • Ред и унифицирана култура; • Непрекъснат растеж и разширение на пазара - идоли на успеха;	Предприемачеството като малък бизнес, мениджмънт и собственост; връзката с икономическата теория на макро ниво е загубена.

	• Неисторическа епоха; • Рационализация, власт и отговорност.	
Втора промяна в парадигмата на предприемачеството		
Постмодернистичен преход – 1980 – 2000 години	Полярно общество: • Богати/ бедни; • Заети/ безработни; • Служители/предприемачи; • Индивидите срещу системата и обществото на организациите и корпорациите; • Личен срещу обществен интерес; • Локален/ глобален пазар и други.	**Разчупване на старите модели и създаване на нова култура** • **Колективно предприемачество;** • **Управление на малък бизнес и собственост;** • **Социално предприемачество;** • **Екопредприемачество;** • **Технологично предприемачество;** • **Устойчиво предприемачество;** • **Вътрешно предприемачество**.
Трета промяна в парадигмата на предприемачеството като възможност за бъдещето		
Постмодерна епоха?	• Ще има ли противопоставяне между локалното и глобалното? • Ще има ли противопоставяне между благоденствието и растежа?	Ще има ли основание предприемачеството да бъде разглеждано на макониво?

Източник: Kuro, P. (2016) Entrepreneurships Paradigm Building – towards a discipline. Journal of Business Venturing, Vol. 3 (2), p. 36.

При анализа на схематично представените парадигми на Кюро, биха могли да се изведат някои насоки за по-доброто разбиране на съвременното предприемачество – за неговото минало, настояще и бъдеще. Така например, от началото на 20 век, или при т. нар. „модерна" епоха, предприемачеството има проявление в бизнес, нестопанския и обществения сектор с идеята за развитие на принципите на демократичност, растеж и развитие на обществото. Причините за това се състоят в провала или неадекватността на предходната система, както и в принципите й за утвърждаването на либерализма и демокрацията – идоли на тогавашното капиталистическо общество.

Според анализите, съвременното предприемачество, от началото на т. нар. постмодернистичен период придобива значимост от изследователска гледна точка през последните две десетилетия на миналия век. До този исторически момент се формират предпоставки („връзката на макроикономическо ниво е загубена, непрекъснат растеж и разширяване на пазара и пр.), които обуславят появата на съвременна управленска практика в икономическата реалност и провокират нуждата от нейното по-задълбочено проучване и анализ.

След осемдесетте години на миналия век предприемачеството се развива като концепция, основана на дълбоките социални и културни промени и различия в обществата. Тази концепция разчупва традиционните управленски модели, провокира създаването на нова среда, в рамките на организацията и извън нея. В резултат, теорията и прак-

тиката на предприемачеството разширяват своя параметър на проявление и включват аспекти, като например: социално предпиемачество, устойчиво предприемачество, еко предприемачество, вътрешното предприемачество, административно предприемачество и пр. – взаимосвързани, конструктивни форми на съвременното предприемаческо управление.

Темата за съвременното предприемачество придобива значимост от изследователска гледна точка през последните две десетилетия на миналия век. Предпоставките за това (както по-рано беше споменато) се състоят във възникналите неравенства (т. нар. „полярности") в едно общество или обществата като цяло. Причините за това, обаче, се основават на невъзможността на стария икономически и политически ред, по-характерен за част от Европа и Америка, да генерира така желания непрекъснат икономически растеж и така да постига ред, хегемония на демокрацията, унифицирана култура и пр. приоритети.

През последните две десетилетия теорията и практиката на предприемачеството се развива с бързи темпове. Въпреки това, темата провокира изследванията с нови дискусии. Така например, дебатите повдигат въпроси, като: има ли основания (научнообосновани практики, методология, инструментариум и други) предприемачеството да решава проблемите на надорганизационно ниво – проблеми с национален и по-глобален мащаб. В допълнение, следващият взаимосвързан въпрос се отнася до потенциала на съврменните предприемачески организации да решават тези проблеми с оглед на устойчивото социално и икономическо развитие на хората и на обществата.

Изследванията на парадигмите доказват, че бъдещето на предприемачеството на макрониво в не малка степен зависи от неговите реални приноси при решаването на значими проблеми, било то на местно, национално или пък на глобално ниво. По-достоверна представа за въздействията и за приносите на предприемачеството именно на макрониво би могла да се да се формира в следващите няколко десетилетия. Причината за това е, че според теорията на историческите парадигми, е необходим период от време, за да се прояви дадена тенденция, а на тази основа, да се анализира в дълбочина определено събитие. Поради този факт, концепцията за съвременното предприемачество и неговите приноси се нуждае от задълбочено научно изследване и изучаване – тук и в бъдещи научни перспективи (Нарелев, 2014, стр. 22).

В последните няколко десетилетия модерните теории в областта на предприемачеството еволюират в опит да отговорят на доминиращите предизвикателства пред практиката на мениджмънта и програмите за рестартиране на развитието на света. Преоткрито в края на 70-те до средата на 80-те години, предприемачеството формулира решения за развитието на водещите организационни структури, динамичните общества в макро-икономическото пространство. Такива водещи за този исторически момент са корпорациите. Ето защо корпоративното предприемачество фокусира приносите си във въвеждането на иновациите в корпорациите и създаващо съдържанието на стратегическото им развитие (Kuhn, 2021, p. 34).

Пренастроиването на бюрократичните организации и превръщането им предприемачески в голяма степен представя съдържанието на дисциплината от този исторически период. Подобряването на доходността им, адаптирането на пазарните им стратегии в условия на глобано пазарно пространство, промяна на стратегиите в условията на промяна на парадигмите на пазара под натиска на разрушителните иновации, са някои от водещите приоритети на модерността.

Корпоративното предприемачество се инициира от високите нива на корпоративното ръководство. Оперативнините нива на управление дефинират името и съдържанието на инициативата както и възлагат на екипи отговорности и ресурси за нови работни

групи, отговорни за осъществяването на желаната иновация. На практика всички организации – нови стартиращи фирми, големи корпорации и съюзи на партньори в световен мащаб – се стремят да използват възможностите на продуктовия пазар чрез иновативни продукти и инициативно поведение – типът поведение, който се изисква от корпоративните предприемачи (Mazz, 2020, p. 62).

Съвременните условия за правене на бизнес в условията на глобализация на пазарите и конкурентите, изискват организациите да иновират непрекъснато. Вместо това, значителен брой от глобалните организации насочват вниманието си към развитие и оптимизации в рамките на настоящите им активности и пазарни сектори с доказан хоризонт на успеха. Основна задача за оцеляването и развитието на действащите организации става интегрирането на вътрешното предприемачество в ДНК-то на компанията. Причините зе значимостта на темата се коренят в дълбоката същност на източника на иновациите в широк смисъл. В конкретен план приносите на вътрешното предприемачество имат също следните съществени измерения:

➢ фокусира се върху инициативи, разгръщащи креативния потенциал на хората. За разлика от корпоративното предприемачество залага на подхода: „отдолу- нагоре“;

➢ успява многократно на откупи инвестициите, усилията на екипите и индивидуалните участници, като създава доходност за компанията, подкрепа на талантите и развитието на духа на промяната в организацията;

➢ конретните действия не свеждат дори до създаването на предприемачи в рамките на организацията, а само до тяхното откриване и подкрепа;

➢ вътрешните предприемаче познават правилата, както и възможностите за тъхното заобикаляне;

➢ вътрешното предприемачество предполага коренно различен управленски подход (Ladd, 2021, p.110).

Социалното предприемачество е модерна концепция, която най-вече от началото на новото столетие разширява присъствието си в модерният научен инструментариум за разрешаване на съвременни нововъзникващи социални и икономически потребности. Тези нови потребности произтичат от главоломно нарастналото светоно население, изострени предизвикателтства пред зравеопазването, мигрантските вълни и модерни екологични предизвикателства. То представлява модерна управленска технология, чиито граници като теоретична и практическа област са изключително широки (Нарлева, 2011, стр. 16).

Във връка с постигане и повишаване на качеството на живот на обществото, обществената система изработва социални стандарти, като техническа спецификация, съдържаща реализирането на конкретни резултати, обвързани в единен триизмерен матричен модел – матрица на социалните приноси. Независимо от доказаният си принос в съдържанието на концепциите за развитие на някои от най-развитите социално ориентирани икономики, социалното предприемачество остава неразбрано от водещите теоретици в областта на мениджмънта и приносът му в икономиката на макро, мезо, микро и нано ниво.

Доминиран от организационните теории, традиционният мениджмънт като подход в изследванията отчита постигнати резултати за акционерите и собствениците - печалба(incomes). Социалното предприемачество, в дейността на социалните предприятия, представени в трите установени сектора на макро модела за демократично развитие на гражданското обществото – държавен, частен и сектора на НПО реализира иновации, постигащи въздействия (impacts) в социалната структура на обществата по сложен начин. Тези въздействия формират приноси (outcomes), измерими в развитието на ресурсите на цялото общество - доверие, време, здраве, качество на жизнената среда но в устойчив план.

3. Обобщение

Днес предприемачеството се отнася до качеството на процеса и начина на мислене, необходими за генериране и развитие на икономическо/социално начинание, съчетаващо творчество или иновация, поемане на риск и подходящи управленски практики в рамките на съществуваща или нова организация. Следователно предприемачеството се разглежда като процес, в който индивидът или групата, които задвижват този процес са най-важния елемент в уравнението на промяната.

Въпросите за съвременните аспекти на предприемачеството са актуални и за модерната действителност. Иновативни области на познанието, като устойчиво и социално предприемачество например, са малко познати на родната научна и по-прагматично ориентирана мисъл. Именно тези аспекти в съвременния свят би следвало да имат икономически и социален ефект, така че да задоволят човешки потребности – приоритети на една съвременна социална държава и нейните водещи политики. В допълнение, познанието по теми като корпоративно предприемачество и момпетентности, би могло да доведе в бъдеще до реални, положителни промени на социална среда и на обществата като цяло.

ИЗПОЛЗВНА ЛИТЕРАТУРА

1. ДРАКЪР, П. (2002) *Иновации и предприемачество*. Изд. Класика и стил.
   DRAKAR, P. (2002) Inovatsii I predpriemachestvo. Izd. Klasika I stil.
2. НАРЛЕВ, Ю. (2014). *Социални предприятия и социални иновации*. Варна: Наука и икономика. ИУ – Варна.
   Narlev. Iu.(2014). Sotsialni predpriyatiya I inovatsii. Varna:Nauka I ikonomika. IU-Varna.
3. НАРЛЕВА, К. (2011) *Социалното предприемачество*. Варна: Матадор.
   Narleva, K.(2-11) Sotsialnoto predpriematchestvo. Varna: Matador.
4. KUHN, T. (2021) *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
5. KURO, P. (2016) Entrepreneurships Paradigm Building – towards a discipline. Journal of Business Venturing, Vol. 3 (2), p. 34-66.
6. MAZZ, K. (2020) A Wealth of Happiness: CSR. Wall Street Journal, Vol. 4 (2), p. 55-76.
7. LADD, D. (2021) *Morality and the Ideal of Rationality in Formal Organizations*. Social Management, 21(1), p. 97-116.

NEW ARGUMENTS FOR THE OUTCOMES EVALUATION OF SOCIAL ENTERPRICIS

Asocc. Prof. Yuliyan Narlev, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract:. *Social enterprise is interpreted differently by different scholars and practitioners. For this reason, in order to understand in depth the meaning and content of the social enterprise, the discussion in the exposition initially refers to some basic definitions. In this respect, the purpose of the report is to formulate, based on the systematized definitive knowledge, characteristic features and new arguments for the assessment of social enterprises in economic reality. The fulfillment of this objective would lead to the overcoming of discussion problems in the interpretation of these enterprises and to the formulation of more specific parameters in the evaluation of their social and economic activity.*

Key words*: Entrepreneurial competence, Social management, Social entrepreneurship, Social enterprises,.*

JEL code: *M5*

НОВИ ДОВОДИ ЗА ОЦЕНКА НА СОЦИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Доц. д-р Юлиян Нарлев
Икономически университет – Варна, Р. България

1. Въведение

Социалното предприятие се интерпретира по различен начин от различните учени и практици. Една част от изследователите анализират, приоритетно, социалното предприятие в сферата на гражданския или неправителствения сектор. Втората група теоретици и практици проучват възможностите на публичния (обществен) сектор за създаване на социални блага. Третата група, изследват социалните предприятия най-вече от позицията на частния бизнес, който за изпълнение на своите социални цели, не рядко си сътрудничи с други сектори – доброволчески, общински и държавен. Последната група учени изследват социалното предприятие като широкообхватна, хибридна организационна форма с множество измерения за разрешаване на социални и, или икономически проблеми и за катализиране на социални трансформации. Безспорно, този широк съдържателен спектър затруднява еднозначните тълкувания и интерпретации на самата концепция.

Поради гореизложената причина, за разбиране в дълбочина на смисъла и на съдържанието на социалното предприятие, дискусията в изложението се позовава изначално на някои базови дефиниции. В това отношение, целта на доклада е въз основа на систематизираното дефинивно знание, да се формулират характерни черти на това предприятие, както и да се установят и нови доводи при неговото определяне. Изпълнението на тази цел би довело до преодоляване на дискусионни проблеми (посочени по - горе) при тълкуване на смисъла и на съдържанието на социалните предприятия.

2. Дефинитивни рамки на социалните предприятия

Един от първите изследователи, който проучва проявленията на социалното предприятие в реалността е Грегори Дийс (Gregory Dees). В дефинитивен план, през 1994 година, той определя: „Социалното предприятие е частно предприятие, посветено на разрешаването на социални проблеми. Дейността му се предопределя от недостига на социални значими продукти и услуги, които осигуряват социални продукти и услуги в определени сектори. Социалното предприятие, за разлика от традиционното, преследва цели, които не биха могли да бъдат измерени посредством показатели като обем на печалбата, размер на пазарния дял или пък подкрепата на избирателите." (Dees, 1994, p. 243).

Управлението и формите на контрол, редом с водещите принципи на функциониране, са важни аспекти в определението на първия изследовател и създател на концепцията на социалното предприятие - Фреер Сприкли (Freer Spreckley). Според автора: „Социалното предприятие е форма на търговско предприятие, където собствеността, управлението и разпределението на богатството са по-равномерни, с цел създаването на едно по-справедливо общество. Това предприятие се основава на ценностите на собственост, притежание и разпределение на богатството, равенството на участие, солидарност с хората, честност в преследването на целите, прозрачност на операциите и баланс между социалната, търговската дейност и грижата за околната среда – трите основополагащи принципи" (Spreckley, 2011, p. 55). В допълнение, Сприкли извежда и проучва водещите мотиви, основополагащи при формулирането на самата дефиниция:

• При социалното предприятие вземането на управленски решения е на демократична основа;

• Печалбата на социалното предприятие се реинвестира за постигане на социални, екологични и финансови цели;

• Социалните, екологичните и финансовите цели са показатели за дейността, като тяхното изпълнение се оценява посредством икономически, но най-вече социални измерители;

• Социалното предприятие е посветено на създаване на социално богатство, а не на натрупването на частен капитал.

В изследване на Ан Кларк (Ann Clarke) от 2018 година, социалното предприятие бива определено като: „...алтернативен подход на частния сектор, който има за основна цел максимизирането на печалбата. Отговорът на социалното предприятие на новите предизвикателства като модерна форма на бизнес и на управление, се основава на създаване на нови ценности - справедливост, демокрация, социална и екологична отговорност, посредством принципите на пазарната икономика, където всеки търгува свободно на основата на търсене, предлагане и пазарна конкуренция." (Clark, 2018, p. 246). Логично, надграждащият елемент в това определение, е водещата роля на социалните ценности, формирани във времето посредством социално-икономически лостове и механизми за създаване на социални блага.

По подобие на предходните дефиниции, Лидия Върбанова акценитра на други важни особености на социалното предприятие – неговата бизнес ориентация и специфични цели. Тя дефинира социалното предприятие като: „...бизнес с доминиращи социални цели и задачи, чийто дивиденти са инвестирани в подкрепа на обществото, вместо да бъдат преразпределени в полза на собственици и акционери". (Varbanova, 2020, p. 13).

Принципът на разпределение на печалбата е възприет за водещ показател и при определението на Питър Бейкър (Peter Baker). По мнение на автора: „Социалното предприятие е предприемачески бизнес с водещи социални цели. Печалбите от дейността му се реинвестират за целите на обществото в много по-голяма степен, отколкото за осигуряването на печалби за акционерите и за собствениците" (Baker, 2019, p. 23). Редом с това, Бейкър извежда критерии за идентифицирането на успешните

социални предприятия в глобален мащаб. Те биват:

- Социалните предприятия са предприемачески бизнеси, носещи риск;
- Социалните предприятия са гъвкави и адаптиращи се;
- Те отстояват своята автономност и независимост;
- Социалните предприятия „стоят" близо до своите потребители и общности;
- Те включват всички акционери при постигането на общата цел;
- Социалните предприятия допринасят за развитие на социалните и икономически дейности, както и за опазване на околната среда.

Изборът на критерии за идентифициране на успешни социални предприятия е също водещ мотив при изследването на новозеландския изследовател Сам Бътерс (Sam Butters). Той е на мнение, че всяко едно определение ограничава разбирането на концепцията за социалното предприятие до точно определени мисловни граници на нейните създатели. Заради това, Бътерс прилага друг изследователски подход. Той „извлича" водещи показатели на социалното предприятие от многообхватната палитра от определения и проверява в последствие тяхната достоверност в практиката. Самите показатели биват диференцирани в две групи - социални и икономически, представени на следващата таблица (Butters, 2020, p. 45).

Таблица 1

Показатели на социалното предприятие

Икономически показатели	Социални показатели
Социалните предприятие са непосредствено въвлечени в производството и, или предоставянето на стоки и услуги, в много по-голяма степен отколкото в дейностите по набиране на средства и консултации;	Социалните предприятия са резултат от инициативи на граждани, въвличащи хора от обществото или групи, които споделят обща цел. Следователно, целта определя формата на социалното предприятие;
Социалните предприятия са създадени от доброволци и са управлявани от група граждани. В това отношение, те могат да получават средства и дотации от публични институции и от частни предприятия. Въпреки това, социалните предприятия имат висока степен на автономност, тъй като често се приема подкрепата като задължително условие за функционирането им;	Вземането на решения се основава на принципа: един член - един глас. Независимо, че собствениците на капитал играят важна роля, властта за вземане на решения не се основава върху собствеността на капитала;
Финансовата жизнеспособност на социалните предприятия зависи от усилията на членовете им, които имат отговорност за осигуряване на необходимите финансови ресурси, за разлика от повечето публични институции. В този смисъл, социалните предприятия генерират значително ниво на икономически риск;	Социалните предприятия предполагат участие на тези, които са засегнати от дейността им – т. нар. „ползватели" на услуги. Следователно, ползвателите са представени и участват в управлението на социалните дейности. В много случаи, една от задачите е да се подчертае демократичния характер на управлението на предприятието;
Извършваните социални дейности изискват минимален брой наети лица, независимо дали съчетават довроволчество или нает персонал.	Социалните предприятия са предприятия, които изключват разпределението на печалби, както и такива, на примера на кооперативите, които разпределят печалбите си само в ограничена степен. Поради тази причина, социалните предприятия избягват поведение, което максимизира печалбите, дотолкова, доколкото ограниченото разпределение на печалбите е водещ принцип на тяхното функциониране.

Източник: Butters, S. (2020). Researching Social Enterprise. New Co-operator Journal, Vol. 30, p.45.

Социалното предприятие, от своето възникване до неговите по-съвременни интерпретации е неделима част от социалната икономика и политика, с дълбоки традиции на „стария" континент. Поради това, ролята на социалното предприятие е обект на интерес от страна на редица институции на Европейския съюз. Така например, дефиницията на Европейската комисия надгражда изведените по-горе теоретични схващания, като за разлика от тях, определя някои нови за разбирането на социалното предприятие, характеристики, а именно: предприятието като елемент на социалната икономика, както и участието на служителите и на заинтересованите страни в изпълнение на неговите приоритети. В резултат, интересуващата ни категория бива определена като: „Социалното предприятие е оператор в социалната икономика, чиято основна цел е постигане на социално въздействие, а не реализирането на печалба за своите собственици и акционери. То работи чрез предоставяне на стоки и услуги за пазара по предприемачески и иновативен начин и използва печалбата си за постигане на социални цели. Социалното предприятие се управлява по прозрачен и отговорен начин и включва често участието на служителите и други заинтересовани страни" (European Commission, 2019, p. 34).

В друг документ на Европейската комисия, посветен на социалните и бизнес инициативи на държавите-членки, се посочва: „Социалните предприятия са ключова цел, чрез която би трябвало да се постигне социална и икономическа трансформация, заложена в целите на Стратегия „Европа 2020". Причините са това се съдържат в основните характеристики на социалните предприятия, а именно:

- Социалните предприятия генерират значителен принос за обществото, за околната среда и за регионите;
- Социалните предприятия допринасят за т. нар. „умен" растеж, като реализират социални иновации, съответстващи на незадоволените потребности;
- Социалните предприятия насърчават заетите да учат; да създават и да усъвършенстват съществуващите модели на функциониране и на управление;
- Социалните предприятия на Европа създават устойчив растеж като допринасят за подобряване на околната среда в дългосрочен план;
- Социалните предприятия създават устойчиви работни места на уязвимите групи: жените, младежите и възрастните хора.

Изследването на Европейската комисия доказва в емпиричен план, че към 2018 година, повече от 11 милиона души - граждани на Европейския съюз са заети в дейностите на социалните предприятия и иновациите, което представлява около 5% от активното население на континента. В детайлен план, заетостта обхваща 8.5% от активното население във Финландия; 7,7% от населението във Великобритания; 6.3% в Германия; 6.0% в Белгия; 5.4% в Италия; 5.1% във Франция. Поради гореизложеното и други фактори, се доказва, че социалните предприятия от 2005 до 2012 година се отличават с устойчиво нарастващ темп на наети и самонаети лица (European Commission, 2019, p. 44). В допълнение на горепосоченото, изследването на Комисията констатира:

✓ Налице са редица трудности, не само в дефинитивен, но в оперативен план, похарактерно изразени при новите страни-членки. Според анализите на Комисията, в тези държави, концепцията за социалното предприятие, като предприемаческо предприятие със социални функции е „новост". Поради това, развитието на социалното предприятие, в страни като България, например, е на много ранен етап. Поради това, заключенията за бъдещето му, са нееднозначни и твърде спорни.

✓ Социално-предприемаческите инициативи в новоприсъединилите се държави са силно зависими от външни фактори, като например Европейският социален фонд. Неговите задачи са свързани, в тази връзка, с осигуряването на финансиране, консултантска дейност, обучение и подготовка при формирането и при развитието на нови социални предприятия.

✓ Социалното предприятие има не само социална роля, но и съществена икономическа значимост. Социалните предприятия в Америка и някои европейски държави изпреварват малките и средни предприятия по отношение на растежа.

✓ Изследването на Европейската комисия от 2019 година, както вече бе посочено, установява липсата на официална дефиниция на социално предприятие в България (дефиниция, част от закони, разпоредби, нормативи и пр.). Независимо от това, в практически план изследването доказва развитието на тези структури, главно в резултат на дейността на гражданския или т. нар. „нестопански сектор".

В обобщение, изведените концепции, теоретични виждания и емпирични проучвания ориентират в разбирането на социалното предприятие. Техният по-внимателен анализ позволява, от друга страна, да се определят някои характерни черти на това предприятие, както и да се установят и нови доводи при неговото определяне, а именно:

➢ Социалното предприятие е специфичен вид предприятие, фокусирано върху предоставянето на социални блага или полезности. Особеност от първостепенно значение, е разбирането за неговата социална, обществена роля. В най-общ план, дейностите на социалното предприятие допринасят за формирането и за развитието на важни, структуроопределящи сектори в даден регион, държава, обединение, като здравеопазване, образование, сигурност и пр.

➢ Социалното предприятие е тясно свързано с иновациите и предприемачеството. Това предприятие „открива" социалните потребности и ги удовлетворява по един иновативен път. Технологията за реализирането на този процес също е иновативна по съдържание: както доказват проучените изследвания, в редица случаи, дивидентите за собствениците и акционерите не се преразпределят, напротив, те се инвестират в нови предприемачески начинания. Именно така, социалното предприятие реализира иновации, като същевременно постига социална възвръщаемост на вложените ресурси в полза на заинтересованите страни и на обществото като цяло.

➢ Социалното предприятие има важна роля в Европейската стратегия за развитие на предприятията до 2020 година. Съобразно тяхната мисия - постигане на социален и обществен принос, те следва да изпълняват важни функции за развитие на Европейското икономическо пространство: създаване на устойчиви работни места; подпомагане на социалната и работна интеграция; подобряване на качеството на социалните и здравни грижи; усъвършенстване на образователния процес и други.

➢ Социалните предприятия следва да допринасят за интегриращ и „умен" растеж на социалния сектор и на обществата, посредством въвеждане на интовативни и ефективни начини за намаляване на вредните емисии на парникови вещества в атмосферата; ефективно използване на природните ресурси и енергийните източници; фокусирането на научните и образователни изследвания върху социалните иновации; използването на последно поколение технологии и масовите комуникации и т. н.

➢ Социалното предприятие като съвременна научна и академична област, се развива в целия свят. В подкрепа на това, учебни програми на ниво бакалавър, магистър и доктор стартират и се реализират успешно в университети във Великобритания, Дания, Америка, Канада, Италия, Япония и в други държави. Примерите са: University of East London´s (UK); Roskilde University's (Denmark); Harvard, Duke, Columbia (USA); Oxford Universities (UK), Sandermoen Business School, Canada. Проучването в това направление установи, че част от учебните програми са предназначени изцяло за целите на частния бизнес, други са тясно профилирани за усъвършенстване на неправителствения сектор, трети са насочени към преодоляване на проблемите на правителствения сектор.

Въпреки изведените по-горе дефиниции, установените характерни черти и нови доводи при определяне на същността и съдържанието на социалното предприятие, се от-

крояват редица недостатъчно проучени въпроси и актуални дискусии. Дебатите по темата се синтезират, в голяма степен, до два взаимосвързани аспекти: какви видове социални предприятия се създават и какви са техните специфични цели.

ИЗПОЛЗВНА ЛИТЕРАТУРА

1. BAKER, P. (2019). *Training in the social economy*. London: Routledge.
2. BUTTERS, S. (2020). *Researching Social Enterprise*. New Co-operator Journal, Vol. 30, p. 45 - 78.
3. CLARK, A. (2018). *Unlocking the Potential of Social Enterprise & Entrepreneurship*. Social Management, Vol. 4 (2), p. 239-256.
4. DEES, G. (1994). *Social Enterprise: Private initiatives for the common good*. Working Paper Series No. 9-395-116, Harvard Business School, p. 243 – 290.
5. EUROPEAN COMMISSION COMMUNICATION (2019). 682, May, 2011, p. 12-54.
6. EUROPEAN COMMISSION COMMUNICATION (2019). *The Social Business Initiative*. htpp://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web_en.pdf p. 12-54.
7. SPRECKLEY, F. (2011). *Social Enterprise Planning Toolkit*. London: British Council.
8. VARBANOVA, L. (2020). *Social Entrepreneurship*. Journal of Business Venturing, Vol. 3 (2), p. 34-66.

BLUE BONDS – INNOVATIVE FINANCING FOR SUSTAINABLE COASTAL ECONOMY

Assoc. Prof. Kamelia Assenova, PhD
Department of Economics, University of National and World Economy, Bulgaria

Summary: *The oceans and seas drive the planet's climate. They cover 72% of the Earth's surface. It produces half of the world's oxygen and absorbs nearly one-third (30%) of carbon dioxide (CO2) emissions. The goods and services in the world mainly are transported by sea and it estimated at over US$2.5 trillion annually (UNEP Finance Initiative, 2019). Furthermore over 200 million people directly or indirectly employed in marine fisheries alone (UN, 2019). The blue economy seeks the achievement of SDG 14 (Conserve and sustainably use the oceans, seas and marine resources for sustainable development), including wide range of sectors, industries, and stakeholders in the public and private sectors that compete for the use of the same ecosystem. The blue economy covers the following sectors: Fisheries and aquaculture, Coastal and marine tourism, Marine biotechnology, Non-living resource extraction and transport of them (e.g. oil and gas, minerals) and etc.*
Blue bonds are a new and innovative financing instrument (FAO, 2017). They are also debt instruments, issued by national or local governments, development banks or private sector. The primary reason for issuing blue bonds is reducing of the cost of capital for investors. They allow increasing efficiency, expanding markets and boosting economic growth. This paper researches the main characteristics of blue bonds and the possibility of usage of these bonds for stimulation of economic growth in coastal region in Bulgaria.

Key words: *Blue bonds, Economic growth, Sustainable economy,*

JEL code: *E44, O16*

СИНИТЕ ОБЛИГАЦИИ – ИНОВАТИВЕН НАЧИН ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА УСТОЙЧИВА КРАЙБРЕЖНА ИКОНОМИКА

Доц. д-р Камелия Асенова[1]
Университет за Национално и световно стопанство, България

Въведение

Концепцията за "синята икономика" има за цел да насърчи икономическия растеж, подобряване на благосъстоянието на гражданите, като същевременно се гарантира екологична устойчивост на околната среда.

Синята икономика се стреми към постигането на 14 Цел за Устойчиво Развитие ("Опазване и устойчиво използване на океаните, моретата и морските ресурси за устойчиво развитие") и обхваща широк кръг от отрасли и заинтересовани страни в публичния и частния сектор, които се конкурират за използването на една и съща

[1] E:mail на автора: kamelia_a@yahoo.com

екосистема. Синята икономика обхваща следните сектори: Рибарство и аквакултури, Крайбрежен и морски туризъм, Морски биотехнологии, Добив на неживи ресурси и транспортирането им (напр. нефт и газ, минерали) и др.

Реализирането на устойчив икономически растеж в крайбрежните региони се нуждае от нови и иновативни начини на финансиране и от реализирането на високодоходни проекти. Сините облигации са такъв инструмент за финансиране (FAO, 2017 г.). Основната причина за емитирането на сини облигации е намаляването на цената на капитала за инвеститорите. Те позволяват повишаване на ефективността, разширяване на пазарите и стимулиране на икономическия растеж. Настоящият доклад изследва основните характеристики на сините облигации и възможността за използването им за стимулиране на икономическия растеж в крайбрежния регион в България.

Изложение

Литературен обзор

Първото споменаване на морската икономика се появява през 1979 г. в статия, озаглавена "Морската икономика на Полша 1945-1975 г.". Разглеждат се два пристанищни комплекса, разположени на полското крайбрежие на Балтийско море като се посочват важни икономически дейности в района като износ на въглища и кокс, кораби, минерали, зърнени култури, гипс, стоманени прокат, дървен материал, цимент и храна. Обект на изследване е и развитието на туризма по крайбрежните райони, което изисква екологична защита (Leszczycki S,1979). Colgan (2013) прави анализ на крайбрежната и океанската икономика на Съединените щати и тенденциите в нейното развитие.

Към днешна дата в световния океан протичат безпрецедентни екологични и икономически промени, които ще повлияят значително на живота в морето и на сушата. През последните години се правят опити да бъде измерен приносът на морския сектор към икономиката. В океанската икономика морският транспорт е изправен пред непредвидими разходи за гориво. Крайбрежният туризъм също е изправен пред загуби от въздействието на изменението на климата и повишаването на морското равнище. Познаването на крайбрежните и националните икономики може да помогне на правителствата да се справят с бъдещите въздействия и изисквания, които природата и човека поставят.(Kildow, J. & McIlgorm, A. ,2010).

Иновации се прилагат в областта на финансирането на развитието и на борбата с изменението на климата (Westphal, Canfin, Ballesteros, & Morgan, 2015) Частните инвеститори - физически лица, пенсионни фондове и държавни инвестиционни фондове - биха могли да осигурят значителна част от средствата, необходими за опазването на най-важните екосистеми в света. Традиционните инвеститори за опазване на околната среда, като публични органи и многостранни банки за развитие, могат да играят важна роля в разработването на нови канали за такова частно участие (Buebe, Meiher, & Wittmer, 2015)

Сините облигации са нов и иновативен инструмент за финансиране, който притежава всички характеристики на облигациите, емитират се, пласират се и се препродават като облигации, но дават възможност на инвеститорите да наберат капитала, необходим за инвестиране в тяхната синя икономика (Hanna, 2019). Това може да изисква преструктуриране на сектори в рамките на настоящата им икономика, като например офшорни възобновяеми енергийни източници (FAO, 2017).

Теоретична постановка

Инвеститорите се стремят да оптимизират печалбата си въз основа на условията на заобикалящия ги свят. Много от тези условия се влияят от провежданата икономическа политика. Пазарните цени често не отразяват пълната икономическа цена на екологичните и социалните външните фактори. Правителствата не разполагат с политики, рамки и проекти, които да стимулират устойчивите инвестиции в необходимия мащаб. Много инвестиции, насочени към целите за устойчиво развитие, ще трябва да се осъществяват в дългосрочен план. И тук възниква противоречието между краткосрочните цели на частните инвеститори и дългосрочните такива за реализиране на устойчиво развитие. Това налага да се търсят нови инструменти за финансиране , които да са насочени не само към реализирането на висока възвръщаемост, но да отразяват и екологичните и социални външни фактори. Сините облигации са такива финансови инструменти, които могат се използват за финансирането на крайбрежната икономика.

Сините облигации са сравнително нова форма на облигация, която представлява дългов инструмент, емитиран в подкрепа на инвестициите в океани, морета или крайбрежието.

Концепцията за сини облигации е заимствана от тази за зелени облигации. Подобно на зелените облигации, сините облигации също са дългови инструменти, които се емитират от национални и местни правителства или банки за развитие. Средствата, набрани от тези облигации, се използват за извършване на дейности, които спомагат за опазването и по- доброто използване на морските и крайбрежните ресурси и за развитие на крайбрежните икономики.

За първи път сини облигации се емитират от Сейшелите. Икономиката на Сейшелите е силно зависима от океана и от риболова за осигуряване на храна и препитание, от морските местообитания и от други сектори на синята икономика, като туризма. Сейшелските острови желаеха да проучат иновативни финансови инструменти за своята програма за развитие, особено след преминаването си в категория на държави с високи доходи, което ограничава достъпа им до безвъзмездни средства и донорска помощ. Държавните сини облигации бяха емитирани в размер от 15 млн. щатски долара и матуритет от 10 години. Сините облигации, както и програмата от дейности, свързани с моретата и океаните, които ще бъдат подкрепени, бяха подготвени с помощта на Световната банка и Глобалния екологичен фонд. Тази подкрепа включва частична гаранция от Световната банка (5 млн. долара) и заем на преференциални условия от Глобалния екологичен фонд (5 млн. долара), който частично ще субсидира изплащането на купоните по облигациите.

Ползи от финансирането със сини облигации

Финансирането със сини облигации носи ползи за икономиката като цяло, на отделните стопански субекти и за населението. Тези ползи се изразяват в:

• Емитирането на сини облигации би могло да осигури така необходимата финансова подкрепа за крайбрежните държави и индустрии, които работят в морския сектор, което от своя страна има трансформиращ ефект върху устойчивото икономическо развитие.

• Сините облигации могат да помогнат на правителствата дадени инфраструктурни проекти да изглеждат по-привлекателни за инвеститорите, като потенциално увеличат броя на наличните възможности за финансиране или получат по-добри условия за това. Така например емисията на сини облигации на Сейшелите стабилизира кредитния им рейтинг и насърчи по-нататъшните инвестиции в икономиката на страната.

• Емитирането на сини облигации може да стимулира интереса на публични и частни инвеститори, които искат да играят по-голяма роля в осигуряването на устойчиво

използване на океанските и морските ресурси и икономически растеж.

• Много държави и организации са поели ангажименти за постигане на целите, формулирани в Целите за устойчиво развитие, включително ЦУР 14 . Както за публичните, така и за частните емитенти, които искат да подкрепят Целите за устойчиво развитие, емитирането на сини облигации би насърчило стратегическото съгласуване с тези ангажименти и би осигурило необходимото финансиране за разработване на проекти за постигане на тези цели.

• Публичното и частното финансиране играе ключова роля в насърчаването на крайбрежните държави и компании да осъществяват устойчиви инициативи, които също така стимулират социалното и икономическото развитие.

• Сините облигации предоставят възможност не само да се постигне висока финансова възвръщаемост, но и да се допринесе за значимо екологично и социално въздействие върху икономиките. Макар че едно от ограниченията за използването на този инструмент е непознаването от участниците на пазара, очаква се популярността ѝ да нарасне по същия начин, както и на зелените облигации през последните години.

• Мултиплициращ ефект - допълнителни инвестиции в други инициативи, свързани с океаните и морета, или да стимулира инвестициите в други свързани сектори като туризма или социалното развитие.

• Ползи за населението от емисията и финансирането на устойчиви проекти се изразява в по-здравословна среда на живот, повишена продоволствена сигурност и по – ефективно използване на ограничените ресурси.

Характеристика на сините облигации

Сините облигации са подходящи да финансират проекти или дейности, отговарящи на набор от основни принципи. Тези основни принципи включват изисквания за изпълнение и прозрачност, свързани с избора на проекти, мониторинга и отчитането, както и външен преглед на използването на постъпленията и въздействието. Възможни са различни проекти, които могат да се финансират със сини облигации като:

• дейности, които възстановяват, защитават и поддържат разнообразието, и основните функции на морските екосистеми;

• дейности, които осигуряват устойчиви възможности за препитание и укрепват поминъка и общностите, зависими от морските екосистеми;

• инвестиции, които укрепват, възстановяват и опазват синия природен капитал за смекчаване на последиците от изменението на климата и адаптиране към него;

• инвестиции, които са насочени към устойчивостта на крайбрежните зони и предизвикателствата, свързани с адаптирането на крайбрежните и морските зони към климата;

• дейности и проекти, които намаляват стресовите фактори за морските екосистеми, като например източници на замърсяване, които могат да бъдат от промишлеността, селското стопанство, търговията на дребно;

• инфраструктура, която използва морското и крайбрежното пространство;

• дейности, които укрепват крайбрежното и морското управление, науката и технологиите в полза на екосистемите.

• Секторите, които могат да се финансират със сини облигации:

• Добив на неживи ресурси и транспортирането им (напр. нефт и газ, минерали) и др.

• Крайбрежен и морски туризъм

• Рибарство и аквакултури

• Морски биотехнологии

Сините облигации се използват за финансиране на рискови проекти, при това при ниска цена. Етапи на емисията на сини облигации включват: определяне на видовете

допустими сини проекти за финансиране чрез сини облигации, подбор на проекти с риск, разработване на няколко, но силни ключови показатели за ефективност за отчитане на въздействието, мониторинг и отчитане на въздействието по време на срока на облигацията.

Сините облигации имат всички предимства на облигациите: по-малко рискови и волатилни от акциите, държавните и корпоративните облигации са най-ликвидните в сравнение с други инструменти, притежателите на облигации са с предимство пред акционерите при извършване на плащания в случай на фалит.

Най-важната цел на емитирането на сини облигации е да се намали цената на капитала.

Това се прави с помощта на много международни организации. Известно е например, че Световната банка предоставя безплатна кредитна гаранция на купувачите на сини облигации. Това означава, че ако емитиращата страна не е в състояние да изплати средствата, които е взела назаем, тогава Световната банка ще изплати заема. Тъй като Световната банка е институция с практически неограничено финансиране, тази гаранция значително намалява риска на инвеститорите и изискуемата възвръщаемост от инвеститорите.

Предимство на инструментите на капиталовите пазари е тяхната ликвидност, т.е. купувачите са могат да продадат своите облигации по всяко време с ниски транзакционни разходи, Сините облигации при гарантирането от международни финансови институции, прави тези облигации още по – ликвидни.

Основната разлика между сините и зелените облигации е, че при последните се използва предимно един метричен тон въглероден диоксид - за измерване на различни инициативи. При сините облигации има голямо разнообразие на видовете проекти, които са допустими, и също толкова разнообразен набор от показатели.

Предложения за насърчаване емисията на сини облигации

• Правителствата могат да използват регулаторни инструменти за подобряване на пазарната среда за сините облигации. Те могат освободят доходите от инвестиции в сини облигации от данъчно облагане. Конкретни данъчни стимули бяха подробно разгледани за облигациите за социално въздействие (Mazur 2017).

• Емитирането на сини облигации може да бъде значително подпомогнато от международните донори. Те могат да предоставят двустранна техническа помощ, насочена конкретно към емитирането на сини облигации. Те могат да съдействат - както направиха Световната банка и ГЕФ в случая с държавните сини облигации на Сейшелите - за процеса на емитиране, да предоставят гаранции за изплащане и или заеми на преференциални условия за покриване на купонните плащания.

• Правителствата да въведат критерии за устойчиво развитие в своите обществени поръчки.

• Агенциите за кредитен рейтинг могат да установят "рейтинги на целите на устойчиво развитие" за отделните компании, диференцирани по на базата на нововъзникващи методологии.

• Националната и местната власт да разработят стимули за частни инвестиции, съобразени с целите за устойчиво развитие.

• За всички големи компании да определят и включат стандарти за изпълнение, съобразени с целите за устойчиво развитие, като част от годишните си финансови отчети.

Заключение

Фактът, че през 2020 г. глобалното емитиране на зелени облигации надхвърли границата от 1 трилион щатски долара (след първата такава емисия през 2007 г. от Европейската инвестиционна банка), е сигурен показател за траекторията на други подобни емисии с етикет „Цели за устойчиво развитие“ (ЦУР), като например сините облигации. Многостранните банки за развитие винаги са били водещи в подкрепата на устойчивото финансиране и се очаква те да играят значителна роля в улесняването на емитирането на сини облигации. Както и при други облигации, обозначени като ЦУР, вероятно инвестиционната общност с готовност ще приеме сините облигации в набор от устойчиви финансови продукти, като стимулира по-големи инвестиции в крайбрежните икономики.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Buebe, M., Meiher, K., & Wittmer, H. (2015). International financial instruments for biodiversity conservation in developing countries – Financial mechanisms and enabling policies for forest biodiversity. Background paper for the European report on development 2015. Retrieved from https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/erd5-background-paper-international-financial-instruments-for-biodiversity-conservation-2015_en_0.pdf
2. Colgan CS (2013) The ocean economy of the United States: measurement, distribution, & trends. Ocean Coast Manag 71:334–343. https:// doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2012.08.018
3. Hanna, D. (2019). Is blue the new green? How blue financing can support the fight against climate change.Standard Chartered website: https://www.sc.com/en/explore-our-world/is-blue-the-new-green-blue-bonds/
4. Kildow, J. & McIlgorm, A. (2010). The importance of estimating the contribution of the oceans to national economies. Marine Policy, 34 (3), 367-374. http://dx.doi.org/10.1016/j.marpol.2009.08.006
5. Leszczycki S (1979) Marine economy of Poland 1945–1975. Mitteilun- gen Der Osterreichischen Geographischen Gesellschaft 121(2):256–270
6. Mazur, A.K., Wåhlin, A.K. and Krezel, A. (2017) An Object-Based SAR Image Iceberg Detection Algorithm Applied to the Amundsen Sea. Remote Sensing of Environment, 189, 67-83.https://doi.org/10.1016/j.rse.2016.11.013
7. Thiele, T., & Gerber, L. (2017). Innovative financing for the High Seas. Aquatic Conservation: Marine and Freshwater Ecosystems, 27, 89-99. https://doi.org/10.1002/aqc.2794
8. Westphal, M., Canfin, P., Ballesteros, A., & Morgan, J. (2015). Getting to $100 billion: Climate finance scenarios and projections to 2020. Working paper. Washington, DC: World Resources Institute. Retrieved from http://www.wri.org/publication/getting-100-billion-climate-finance-scenarios-and-projections-2020

RELATIONSHIP BETWEEN MARKET STRUCTURE AND PRICE LEVELS OF BASIC FUELS IN BULGARIA – AN EMPIRICAL ASSESSMENT USING A PANEL APPROACH

Chief. Assist. Prof. Aleksandar B. Todorov, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *Why are fuel prices higher in some areas of Bulgaria and lower in others? This paper provides empirical evidence on the relationship between regional structure of retail gasoline in Bulgaria and regional price levels. For this purpose, the study uses new panel data on average prices of gasoline in Bulgaria by districts, which are compared with the corresponding number of stations in each district. The results show that the average prices of basic fuels are expected to be higher in those areas where there are fewer stations, as suggested by the relevant theory.*

Keywords*: Concentration, Gasoline retailing, Pricing, Panel data,Ffixed effect*

JEL code: *L11, L71*

ВРЪЗКА МЕЖДУ ПАЗАРНА СТРУКТУРА И ЦЕНОВИ РАВНИЩА НА ОСНОВНИТЕ ГОРИВА В БЪЛГАРИЯ – ЕМПИРИЧНА ОЦЕНКА С ПОМОЩТА НА ПАНЕЛЕН ПОДХОД

Гл. ас. д-р Александър Б. Тодоров
Икономически университет - Варна

Въведение

Цената на автомобилните горива има висока не само икономическа, но и социална значимост. В последните години Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) провежда регулярно задълбочени секторни анализи – три пъти в рамките на последните десет години (КЗК, 2011; КЗК, 2016; КЗК, 2019). Последният от тях е след „постъпил сигнал относно наблюдавана разлика в цените на горивата на бензиностанциите в гр. Велико Търново и останалата част на страната, както и серия публикации, в пресата и съобщения в средствата за масово осведомяване, за осъществявано в редица градове на страната повсеместно увеличаване на цените на автомобилните горива за крайни потребители“ (КЗК, 2019, стр. 1).

Целта на доклада е да анализира теоретично и емпирично връзката между пазарна структура и равнищата на цените на основните горива в България. Изследването разширява и допълва предходен анализ на автора (Тодоров, 2019), като стъпва на актуални данни от данъчната статистика на Националната агенция по приходите (НАП). Данните имат структурата на панел, който покрива всички области в България за периода от 2019 г. до 2022 г. Емпиричният подход позволява да се вземе под внимание проблема с ендогенния характер на пазарната структура и по този начин да се акцентира върху значението на икономическата теория за анализа на икономическата политика в областта на конкуренцията.

Теоретична рамка на изследването

Връзката между цената на дадена стока и пазарната структура може лесно да бъде установена в рамките на модела на Курно (Wied-Nebbeling, 2004; Davis & Garces, 2010; вж. също Тодоров, 2015). Нека на пазара има N ($i = 1,2, \dots, N$) на брой идентични продавачи. Разходите на всеки от продавачите са линейни и имат вида:

$$C_i = cq_i \tag{1}$$

Пазарното търсене е линейно, а обратната функция на търсене има вида:

$$P = a - bQ \tag{2}$$

За пазарното количество важи:

$$Q = q_i + \sum_{j=1}^{N} q_j, \text{ като } i = 1,2, \dots, N \text{ и } i \neq j \tag{3}$$

Пазарната цена зависи от общото предлагано количество на пазара. Целта на отделната фирма е максимална печалба, която има следния вид:

$$\pi_i = Pq_i - cq_i = (P - c)q_i \tag{4}$$

Вземайки под внимание (2) и (3) печалбата може да бъде записана и като:

$$\pi_i = \left[a - b\left(q_i + \sum q_j\right) - c\right]q_i = aq_i - bq_i^2 - \left(b\sum q_j\right)q_i - cq_i \tag{5}$$

Необходимото условие за максимум на печалбата е:

$$\frac{d\pi_i}{dq_i} = a - 2bq_i - b\sum q_j - c = 0 \tag{6}$$

От тук за количеството, което максимизира печалбата се получава:

$$q_i = \frac{a-c}{2b} - \frac{1}{2}\sum_{j=1}^{N} q_j \tag{7}$$

Горното съответства на реакционната функция на фирма i. Както е известно, в равновесие при симетричен олигопол в модела на Курно всички фирми предлагат едно и също количество, което означава, че изразът $\sum_{j=1}^{N} q_j$ може да се замести с $(N-1)q_i$. Това е така, защото на пазара има N на брой фирми, а без фирмата i, остават $(N-1)$ на брой. С това (7) може да се запише и като:

$$q_i = \frac{a-c}{2b} - \frac{1}{2}(N-1)q_i \tag{8}$$

Количеството, което максимизира печалбата, се получава като решение на горното уравнение:

$$\frac{2q_i + Nq_i - q_i}{2} = \frac{a-c}{2b} \tag{9}$$

Или:

$$q_i(N+1) = \frac{a-c}{b} \tag{10}$$

Накрая:

$$q_i = \frac{1}{(N+1)}\frac{a-c}{b} \tag{11}$$

Пазарното количество се получава след сумиране на всички индивидуални количества:

$$Q = \frac{N}{(N+1)} \frac{a-c}{b} \tag{12}$$

Пазарната цена се получава след като (12) се замести в пазарното търсене (2):

$$P = a - b\left[\frac{N}{(N+1)} \frac{a-c}{b}\right] = \frac{a(N+1) - N(a-c)}{N+1} = \frac{a+Nc}{N+1}$$

Или:

$$P = \frac{a}{N+1} + \frac{N}{N+1} c \tag{13}$$

От (13) лесно се вижда, че броят на фирмите клони към безкрайност, $N \to \infty$, то изразът $a/(N+1)$ клони към нула, а изразът $N/(N+1)$ клони към единица, като в крайна сметка се получава: $P = c$. С други думи, колкото повече продавачи има на пазара, толкова по-близък е крайният резултат до този при съвършена конкуренция и съответно толкова по-ниска е пазарната цена. Този резултат, предполага, че може да се формулира емпирична *хипотеза*, че колкото повече продавачи има даден пазар, толкова по-ниска следва да е наблюдаваната цена на този пазар.

Полученият по-горе резултат предполага, че пазарната структура е екзогенно зададена. Ако достъпът до пазара е възможен, макар и при определени разходи S и фирмите реализират положителни печалби, това ще привлече нови конкуренти. Навлизането на нови фирми продължава докато печалбата (за всяка от симетричните фирми) стане нула. Вземайки под внимание (4), (11), и (13) за (брутната) печалбата се получава:

$$\pi_i^{br} = \left(\frac{a+Nc}{N+1}\right)\left(\frac{a-c}{b(N+1)}\right) - c\left(\frac{a-c}{b(N+1)}\right) = \left(\frac{a-c}{b(N+1)}\right)\left(\frac{a+Nc}{N+1} - c\right) = \left(\frac{a-c}{b(N+1)}\right)\left(\frac{a+Nc-Nc-c}{N+1}\right) = \frac{(a-c)^2}{b(N+1)^2} \tag{14}$$

Тогава ендогенното пазарно равновесие се получава, когато:

$$\pi_i^{net} = \frac{(a-c)^2}{b(N+1)^2} - S = 0 \tag{15}$$

Равновесният брой фирмите се получава като решение на:

$$\frac{(a-c)^2}{b(N+1)^2} = S \Leftrightarrow \frac{a-c}{\sqrt{b}(N+1)} = \sqrt{S} \Rightarrow N+1 = \frac{a-c}{\sqrt{Sb}} \tag{16}$$

В крайна сметка за равновесния брой фирми важи:

$$N = \frac{a-c}{\sqrt{Sb}} - 1 \tag{16}$$

От тук лесно се вижда, че на даден пазар могат да се очакват толкова повече продавачи, колкото по-висока е резервационната цена, колкото по-ниски са пределните разходи, колкото по-ниски са разходите за навлизане на пазара, и колкото по-малък е параметърът определящ наклона на кривата на търсене. Последният е от значение за обема на пазара. От обратната функция на търсене, се вижда, че когато $P = 0$, то $Q = a/b$ или с други думи: колкото по-малък е параметърът b, толкова по-голямо е количеството, което „насища“ пазара. Последното е израз на големината на пазара. Тогава лесно се вижда, че колкото е по-голям пазара, толкова повече фирми може да „побере“ той.

Методология и данни

За емпирична оценка на формулираните по-рано хипотези е подходящ иконометричен модел в логаритмична форма. В основата на подобен подход стои нелинейна функция с константна еластичност от вида: $P = aN^{\varepsilon}$, чиято логаритмична трансформация превръща зависимостта между зависимата и независимата променлива в линейна. Използването на логаритмичен модел позволява интерпретацията на получения коефициент на независимата променлива като еластичност. Следователно, полученият регресионен коефициент, дава информация за това, с колко процента се изменя зависимата променлива, в случая средната цена на горивата, при изменение на независимата променлива с 1%. В допълнение, използването на логаритмични стойности на променливите смекчава някои чисто иконометрични проблеми, като наличието на хетероскедастичност например.

За проверка на изведените по-горе хипотези са необходими данни относно средните равнища на цените в различни пазари и данни, описващи пазарната структура във всеки от тези пазари. В случая на горивата в България могат да се потърсят данни за средните цени на горивата в различните области и броят на бензиностанциите в съответната област. Такива данни са налични от два различни източника.

Единият е специализираното приложението *Fuelo* (fuelo.net) (вж. Тодоров, 2019). Приложението публикува данни относно цените на основните горива в България. Част от данните се събират ежедневно от интернет страниците на бензиностанциите. За някои обекти собствениците на бензиностанции сами въвеждат актуалните цени за деня. В други случаи потребителите на платформата подават сигнал, когато видят цени, които не съответстват на посочените в приложението.

За обектите, за които няма налична актуална информация, се използва статистика, за да се конструират приблизителни цени. В допълнение, платформата агрегира и предлага информация относно бензиностанциите по области, като например общ брой на бензиностанциите, наименование на обекта, град, адрес и предлагани горива. Платформата предлага аналогични данни и за 27 други страни в Европа, като данните се набират основно от официалните сайтове на марките.

На базата на периодично предоставяните от платформата данни са конструирани четири променливи. На първо място това са цените на основните автомобилни горива – бензин А95, дизел, бензин А98, газ пропан-бутан, втечнен въглеводороден газ – LPG, и метан, компресиран природен газ – CNG. Данните за тези цени се предоставят ежедневно.

Направени са общо десет наблюдения в периода от месец май до месец август 2019 година, съответно на 22 май, 6 юни, 11 юни, 20 юни, 27 юни, 5 юли, 10 юли, 24 юли, 30 юли, и 7 август (вж. Тодоров, 2019). На базата тези наблюдения е изчислена средна цена за всяко от основните горива. Извличането на тези, както и на останалите променливи от платформата *Fuelo*, е осъществено с помощта на специализиран софтуер, който позволява автоматично извличане на масиви от данни от източници в интернет.

Вторият източник е специален масив от данни на Националната агенция по приходите (НАП), който се публикува паралелно и от Националния статистически институт (НСИ). Данните се отнасят до броя бензиностанции и стойността на продажбите от три основни горива – бензини, дизел и пропан-бутан и се извличат от фискалните устройства на търговците. Групирани са по административни области, което ги прави подходящи за настоящото изследване. Тези данни се събират официално от 2006 г. насам, но се предоставят публично през интернет страниците на НАП и НСИ едва от месец септември 2021 г. насам. Времевият обхват на публикуваните данни (към момента на изготвяне на изследването) е януари 2019 г. – май 2022 г.

От данните на НАП (респ. НСИ) са извлечени две променливи. Първата е „брой

обекти“ – това е съответният брой бензиностанции във всяка административна област в България (общо 28). Втората променлива е средната цена на трите основни горива. Тя е съставена като съотношение между променливите „обща стойност на продажбите“ за всяко от трите горива и „общо количество на продажбите“, отново, за всяко от трите горива. С получените три средни цени – за бензин, дизел и пропан бутан – е съставен ценови индекс, т.нар. индекс на Стоун, който има следния вид:

$$\ln P_{mt} = \sum_{j=1}^{J} w_{jmt} \ln P_{jmt} \tag{17}$$

където:

w_{jmt} е делът на продажбите от даден вид гориво j от общата стойност на продажбите от всички горива в дадена област m през определен период от време t;

P_{jmt} е средната цена на даден вид гориво j в дадена област m през определен период от време t.

Емпирични резултати

Анализът на данните по области от предходното изследване на автора (Тодоров, 2019) показват три закономерности. Първо, налице е отрицателна зависимост между броя на обектите, бензиностанциите, и средната цена на съответното гориво. Колкото е по-голям броят на бензиностанциите, независимо под каква марка са, толкова по-ниска е средната цена на съответното гориво в съответната област. Аналогични са резултатите и за останалите горива в изследването – дизел, газ пропан-бутан, бензин А98, и природен газ.

Второ, налице е положителна зависимост между дела на националните вериги бензиностанции и средната цена на съответното гориво, т.е. колкото е по-голям делът на националните марки в съответната област, толкова по-висока е средната цена. Трето, налице е положителна зависимост между средните цени на горивата и концентрацията на собствеността. В някои случаи, за най-масовите горива А95, дизел и газ пропан-бутан например, тази зависимост е много по-силно изразена отколкото връзката между цени, брой бензиностанции и дял на националните вериги.

Резултатите от направените до тук анализи показват, че са налице известни доказателства в подкрепа на хипотезата, че по-големият брой продавачи създава по-силен конкурентен натиск и е свързан с по-ниски цени. Данните показват също, че концентрацията от своя страна също е от значение за равнището на цените – по-високата концентрация е свързана с по-високи цени. Интерпретацията на тези резултати, обаче, следва да се предприема по-внимателно. Например, ако се сравняват два географски различни пазара, но фирмите посрещат различни разходи на тези пазари, то на пазара с по-високите разходи ще се наблюдават по-малко продавачи и по-високи цени. В такъв случай броят на фирмите е ендогенен. За съжаление използваните в това изследване данни не позволяват контролирането за подобни различия.

Данните на НСИ, които са в основата на настоящото изследване, са конструирани така, че позволяват съставянето на панел. С помощта на метода на фиксираните ефекти може да се контролира за ендогенни характеристики на регионалните пазари, които са „невидими“ от гледна точка на изследователя. За целта са проверени емпирично два регресионни модела, резултатите от които са представени в таблица 1.

Таблица 1

Резултати от панелна регресия (по метода на фиксираните ефекти)

Променливи	Модел 1		Модел 2	
	Параметър	***p***	**Параметър**	***p***
N	-0,36	0,03	-0,42	0,01
COV			-0,03	0,00

В първия модел като независима променлива е използван единствено броят на бензиностанциите във всяка област в България. Полученият параметър, след контролиране за наличие на фиксирани ефекти, приема стойност от -0,36 и статистически значим. Във втория модел са включени две независими променливи – броят на бензиностанции и обявяването на извънредното положение в страната във връзка с разпространението на COVID-19.

Включването на втората променлива не само подобрява резултатите на модела, но и води до повишение както на стойността на параметъра на броя бензиностанции, така и на неговата статистическа значимост. В този случай той приема стойност от -0,42, което означава, че 10% увеличение на обектите е свързано с намаление в крайната цена с около 4,2%. Това означава също, че в области, в които обектите са значително по-малко, средните цени на горивата ще са чувствително по-високи.

Заключение

Емпиричните резултати от настоящото изследване подсказват, че по-малкият брой на конкурентите и по-високата концентрация на присъстващите на пазара марки са свързани с по-високи цени на основните горива. Тези резултати са в съзвучие с предложените от икономическа теория хипотези. Нещо повече, в своя секторен анализ от 2019 г. Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) посочва, че за повечето от запитаните участници „съществено влияние върху определянето на цената оказва местоположението на бензиностанцията и конкурентната обстановка в района (цени и отстъпки на конкурентите).“ (КЗК 2019, стр. 88). В този контекст изведените в настоящото изследване емпирични доказателства подкрепят тази теза, но също така подсказват, че липсата на конкурентен натиск в области с висока концентрация на „големи“ марки е възможна причина за по-високите цени в тези области. В следващи изследвания и секторни анализи е необходимо да се обърне внимание на тези проблеми.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. КЗК (2011) Решение №1059 от 27.27.2011. [Online] http://reg.cpc.bg/Decision.aspx?DecID=300029954 [Accessed: 18/11/2019].
   KZK (2011) Reshenie №1059 от 27.27.2011. [Online] http://reg.cpc.bg/Decision.aspx?DecID=300029954 [Accessed: 18/11/2019].
2. КЗК (2016) Решение №143 от 25.02.2016. [Online] http://reg.cpc.bg/Decision.aspx?DecID=300045174 [Accessed: 18/11/2016].
   KKZ (2016) Reshenie №143 от 25.02.2016. [Online] http://reg.cpc.bg/Decision.aspx?DecID=300045174 [Accessed: 18/11/2016].
3. КЗК (2019) Решение №313 от 07.03.2019 [Online] http://reg.cpc.bg/Decision.aspx?DecID=300054542 [Accessed: 18/11/2019].
   KZK (2019) Reshenie №313 от 07.03.2019 [Online] http://reg.cpc.bg/Decision.aspx?DecID=300054542 [Accessed: 18/11/2019].

4. ТОДОРОВ, А. (2019) Регионална пазарна структура и ценови равнища в търговията на дребно с автомобилни горива. *Известия. Списание на Икономически университет – Варна*. 63(4). с. 321 - 337. TODOROV, A. (2019) Regionalna pazarna struktura i tsenovi ravnishta v targoviyata na drebno s avtomobilni goriva. Izvestiya. Spisanie na Ikonomicheski universitet – Varna. 63(4). s. 321 - 337.
5. ТОДОРОВ, А. (2015) Влияние на пазарната концентрация върху рентабилността на примера на търговските банки в България. *Известия. Списание на Икономически университет – Варна*. 60(4). с. 45-56. TODOROV, A. (2015) Vliyanie na pazarnata kontsentratsiya varhu rentabilnostta na primera na targovskite banki v Balgariya. Izvestiya. Spisanie na Ikonomicheski universitet – Varna. 60(4). s. 45-56.
6. DAVIS, P. & GARCES, E. (2010) *Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis*. Princeton University Press.
7. WIED-NEBBELING, S. (2004) *Preistheorie und Industrieökonomik*. Berlin: Springer.

DYNAMICS OF THE INNOVATION ACTIVITY IN BULGARIA IN THE PERIOD 2011-2022

Assist. Prof. Antoan Shotarov, PhD
University of National and World Economy, Bulgaria

Abstract:
The positive correlation between innovation and competitiveness has been proved both at micro and macro levels. In addition, innovation activity and investments in research and development activities are considered as a basic prerequisite for the creation and implementation of innovative products, services, processes and solutions. Therefore, stimulating and increasing both the innovation activity, as well as the R&D intensity of the Republic of Bulgaria, is very important for the country's long-term competitiveness. In this regard, the author conducts research on the dynamics of the innovation activity of the Republic of Bulgaria in the period from 2011 to 2022. Comparison of the performance of the country based on this indicator with the results that other EU member states reach in the same period is made.

Keywords: *Global innovation index, Innovation, Innovation activity*

JEL code: *O30, O31, O39*

ДИНАМИКА В ИНОВАЦИОННАТА АКТИВНОСТ НА Р БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2011 – 2022 Г.

Ас. д-р Антоан Шотаров
Университет за национално и световно стопанство, България

Въведение

През 21 век, конкурентоспособността на страните се утвърди като основен фактор, който предопределя тяхното бъдещо икономическо развитие, а в резултат на това и просперитета на нацията. В тази връзка страните създават национални стратегии за стимулиране на своята конкурентоспособност и провеждат целенасочени програми за реализирането на стратегиите. Ефективността на тези стратегии до висока степен зависи от правилното дефиниране на елементите, които формират конкурентоспособността на нацията, начините за повишаването интензитета на отделните елементи и не на последно място адекватното прилагане на практика на планираните политики.

В края на двадесети век Майкъл Портър (1990) защитава тезата, че „единствената значима концепция за конкурентоспособността на национално ниво е продуктивността", а нобеловият лауреат, Пол Кругман (1990,1994) затвърждава това разбиране. Следователно може да бъде направено обективното предположение, че елементите, които влияят върху продуктивността, се припокриват с тези, които оказват влияние върху конкурентоспособността.

Иновациите са един от основните фактори, които влияят върху продуктивността на нацията. Създаването и внедряването на иновативно и по-високо производително оборудване предопределя до висока степен производствените възможности. В допълнение, създаването на нови продукти и услуги води до завземане на пазарни ниши, а в някой случай и до създаване на изцяло нови пазари. Разбирането за положителното влияние на иновациите върху разработването на нови услуги и продукти, а и върху производителността като цяло, е защитено през 1999 г. от колектива на Портър и Стърн, както и този на Ван де Вен, Полей,

Геруд и Венкатараман (1999), които разглеждат иновациите като процес на трансформиране на знание, идеи и технологии в нови продукти и услуги. Авторите на ежегодно публикувания и широко признат, и използван Глобален иновационен индекс (ГИИ), потвърждават положителната връзка между иновациите и производителността със следното свое твърдение публикувано през 2022 г. – „повече от всякога иновациите трябва да бъдат цел на силни, антициклични политики. Увеличаването на производителността, продължава да оправдава разходите за иновации. Но във време, когато финансовите ресурси са ограничени и конкуренцията за тези ресурси е по-силна от всякога – през 2022 г. е още по-важно да се изяснят връзките между иновациите и производителността“. Икономистът Цоклинова (2019) също изследва устойчивото развитие и производствената функция като извежда извода за „устойчивото развитие като константа, добавена в уравнението на производствената функция. Всъщност, за да се постигне напредък, икономистите обикновено опростяват и ограничават обхвата на проблемите, представят възможности за трансформация, правейки предположение за формата на производствената функция на икономиката.

Редица икономисти доказват, че стимулирането на иновациите при равни други условия, води до повишаване на конкурентоспособността. Иновационната активност на национално ниво е един от основните фактори, които влияят върху потенциала на страните за разработване на иновации и върху фактическото разработване и внедряване. Според дефиницията на термина от Евростат – „иновационната активност се използва за измерване на активността на държавите относно стимулирането на разработката и внедряването на иновации в техните предели“. В същност иновационната активност може да се разглежда както като измерител за положените усилия от правителствата и всички заинтересовани страни за създаване на оптимални условия за разработване на иновации, така и като мерило за постигнат резултат.

Предмет на настоящето изследване е изменението в иновационната активност на Р България.

Обект на изследването е иновационната активност на Р България,

Тезата е дефинирана по следния начин – иновационната активност на Р България се повишава в периода 2011-2022 г., но страната продължава да изостава значително спрямо силно развитите Западноевропейски срани-членки на ЕС.

Целта на изследването е проучване на динамиката в иновационната активност на Р България. За постигане на целта са поставени следните основни задачи:

- избор на индикатори, отразяващи иновационната активност на национално ниво;
- преглед и анализ на динамиката в избраните индикатори;
- формиране на конкретни изводи относно промяната в иновационната активност на страната през разглеждания период на база избраните индикатори.

За постигането на целите на изследването са използвани следните научно-изследователски методи:

- анализ и синтез;
- индукция и дедукция;
- абстракция;
- обобщения;
- проучване на документи и др.

Изследването има определени ограничения:

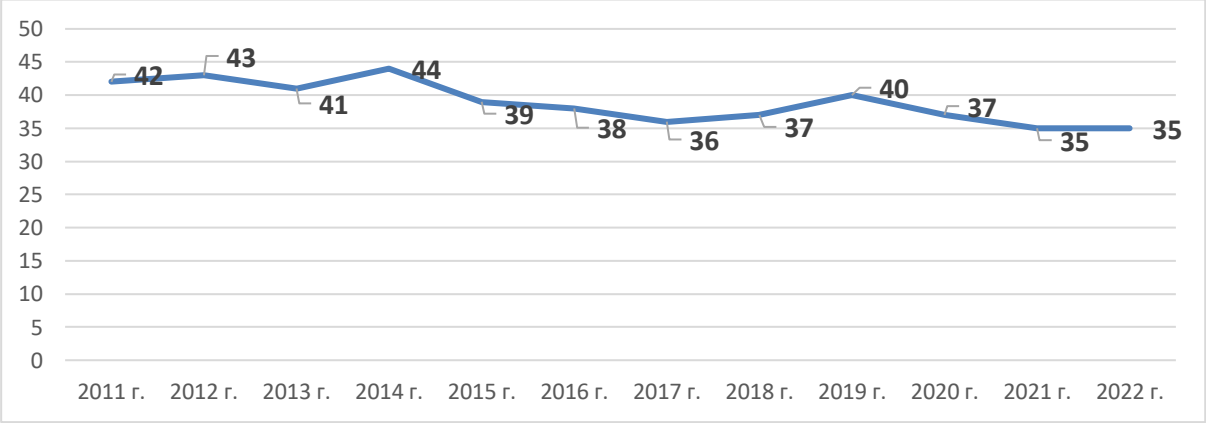
- времеви ограничения – разглежда се периодът от 2011 г. до 2022 г. При индикаторът НИРД интензивност на глава от населението се анализира периодът от 2011 г. до 2020 г., тъй като само за него има налични данни към момента на разработване на доклада.
- по отношение на страните – анализират се данни за България и се сравняват с постигнатите резултати от останалите държави-членки на ЕС.

Изложение

Динамиката в иновационната активност на Р България в периода 2011-2022 г. е разгледана посредством анализ на следните показатели:

- Глобален иновационен индекс;
- НИРД интензивност на глава от население.

Глобалният иновационен индекс е най-широко използваният в световен мащаб индекс за измерване на иновационната активност на национално ниво. ГИИ се представя за пръв път през 2007 г., като от тогава се публикува ежегодно от Световната организация за интелектуална собственост в партньорство с Европейския институт по управление на бизнеса (ИНСЕАД), бизнес университетът Корнел и други научно-изследователски организации. През 2022 г. индексът разглежда представянето на 132 държави, които създават повече от 92% от глобалния БВП. Страните се оценяват по повече от 80 различни индикатори, които са свързани с иновациите. Индексът се формира като сумарен резултат от постигнатите резултати на страните спрямо седем основни стълба – Институции; Човешки ресурси и изследвания; Инфраструктура; Съвършенство на пазара; Съвършенство на бизнеса; Резултати в знания и технологии; Творчески резултати. Индикаторите, които формират тези седем основни стълба включват както качествени така и количествени показатели.



Фиг. 1 Глобален иновационен индекс – класиране на Р България в периода 2011 – 2022 г. (по място)

Източник: Авторска по данни от Глобален иновационен индекс

Класирането на страните, според ГИИ, се прави едновременно по място и по точки. На Фиг. 1 е представена динамиката в класирането на Р България в периода 2011-2022 г. по място. Избран е този период, тъй като през 2011 г. се сменя методологията на измерване на индекса и данните от преди това не са напълно съпоставими. През разглеждания период страната подобрява ограничено своето позициониране като от 42-ро място през 2011 г. достига до 35-то през последната разглеждана година. Положителен е фактът, че страната подобрява, а не влошава своето позициониране. Изменението в позиционирането на страната през разглеждания период е ограничено, тъй като за целия период промяната е с общо 7 места. Влошаването на позиционирането на страната, според ГИИ, към 2014 г. може да бъде обяснено посредством:

- Приключилия програмен период (2007-2013 г.) с достъп до европейско финансиране;
- Политическата нестабилност в страната. През 2013 г. правителството подава оставка, следва служебно правителство и избори. През 2014 г. новото правителство също подава оставка и отново има служебно такова и нови избори;

- Ниското ниво на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ), като през 2014 г. Р България реализира най-ниското ниво на ПЧИ за периода 2007-2019 г. в размер на 1 093 600 000 долара, което е намаление с 895 440 000 долара спрямо предходната година и намаление с 12 781 670 457 долара спрямо 2007 г.;
- Фалитът на Корпоративна Търговска Банка (КТБ) от 2013 г.;
- По-ниският брой подадени заявления за патенти спрямо предходните години.

В периода 2014-2022 г. се наблюдава почти постоянно подобряване на позиционирането на страната, като изключение прави само интервалът от 2018-2019 г. Положителното изменение се постига поради:

- политическа стабилност;
- повишаване броя на подадените заявления за патенти;
- повишаване ПЧИ;
- по-висока НИРД интензивност спрямо предходните периоди;
- отварянето на новия програмен период с достъп до европейско финансиране 2014-2020 г.;
- създаване на фондове за рискови инвестиции и т.н.;
- подобряването на функционирането на предприемаческата екосистема в страната.

Таблица 1

Класиране на страните членки на ЕС според ГИИ в периода 2011-2022 г.

Държава	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Германия	12	15	15	13	12	10	9	9	9	9	10	8
Франция	22	24	20	22	21	18	15	16	16	12	11	12
Холандия	9	6	4	5	4	9	3	2	4	5	6	5
Дания	6	7	9	8	10	8	6	8	7	6	9	10
Швеция	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	3
Финландия	5	4	6	4	6	5	8	7	6	7	7	9
Белгия	24	20	21	23	25	23	27	25	23	22	22	26
Люксембург	17	11	12	9	9	12	12	15	18	18	23	19
Ирландия	13	9	10	11	8	7	10	10	12	15	19	23
Австрия	19	22	23	20	18	20	20	20	21	19	18	17
Италия	35	36	29	31	31	29	29	31	30	28	29	28
Испания	32	29	26	27	27	28	28	28	29	30	30	29
Естония	23	19	25	24	23	24	25	24	24	25	21	18
Чехия	27	27	28	26	24	27	24	27	26	24	24	30
Словакия	37	40	36	37	36	37	34	36	37	39	37	46
Унгария	25	31	31	35	35	33	39	33	33	35	34	34
Португалия	33	35	34	32	30	30	31	32	32	31	31	32
Малта	няма данни	16	24	25	26	26	26	26	27	27	27	21
Словения	30	26	30	28	28	32	32	30	31	32	32	33
Кипър	28	28	27	30	34	31	30	29	28	29	28	27
Литва	40	38	40	39	38	36	40	40	38	40	39	39
Гърция	63	66	55	50	45	40	44	42	41	43	47	44
Латвия	36	30	33	34	33	34	33	34	34	36	38	41
Хърватия	44	42	37	42	40	47	41	41	44	41	42	42
Полша	43	44	49	45	46	39	38	39	39	38	40	38
Румъния	50	52	48	55	54	48	42	49	50	46	48	49
България	42	43	41	44	39	38	36	37	40	37	35	35

Източник: Авторска по данни от Глобален иновационен индекс

Динамиката в позиционирането на страните членки на ЕС според ГИИ е представено в таблица 1. В базисния период, а именно 2011 г., Р България изпреварва в класирането едва четири държави, а именно Полша (43-то място), Хърватия (44-то място), Румъния (50-то място) и Гърция (63-то място) и същевременно изостава значително от всички силно развитие Западноевропейски страни. При класирането през последната разглеждана година страната е позиционирана пред седем страни-членки на ЕС, което предполага повишаването на иновационната активност на страната през разглеждания период. Последното предположение не трябва да се приема за изцяло доказано, тъй като подобряването в позиционирането на Р България според ГИИ (по място) през разглеждания период може да бъде не в резултат на нарастване на нейната иновационна активност, а заради понижаването на иновационната активност на другите страни. Следователно, необходими са допълнителни изследвания, за да се докаже напълно твърдението. В тази връзка следва да бъде отбелязано, че предварителните допускания са от критична важност относно истинността на съжденията – в общия случай и в частност: относно валидността на теорията – отнесена към единични проявления на явленията в действителността (Beev, 2016).

В допълнение, всички седем страни, които са позиционирани след Р България, са представителки на страните от ЦИЕ, т.е. страната не успява да изпревари нито една от държавите от Западна Европа. Положителен е фактът, че през разглеждания период страната реализира третото най-високо положително изменение в сравнение с всички останали страни членки на ЕС (промяна със седем места). По-високо положително изменение постигат само Гърция (с 19 места) и Франция (с 10 места). Въпреки този факт, изменението продължава да бъде ограничено като се има предвид сравнително ниското позициониране, което страната има в базисната година.

Вторият показател, според който е анализирана динамиката на иновационната активност Р България през разглеждания период, е НИРД интензивността на глава от населението. Показателят най-общо показва разходите, които правят отделните държави, на глава от населението за научно-изследователска и развойна дейност измерени в евро. Избраният показател се използва широко в научните среди, тъй като е ясен измерител за усилията, които правителствата полагат за развитие на научната и развойна дейност. Известен факт е, че реализирането на НИРД е първото необходимо стъпало за създаването на иновации, следователно този показател е изключително важен по отношение на способностите на отделните страни да разработват и внедряват иновативни решения.

Таблица 2

Динамика в НИРД интензивността на глава от населението в периода от 2011 до 2020 г.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Средно за ЕС	519	537	547	561	583	597	632	663	699	692
Средно за Еврозоната	598	616	626	644	665	682	719	754	793	781
Белгия	743	795	822	854	900	960	1 046	1 154	1 319	1 339
България	30	35	37	47	60	53	55	60	73	75
Чехия	243	274	285	294	308	281	325	378	408	401
Дания	1 313	1 360	1 372	1 376	1 474	1 534	1 503	1 551	1 569	1 590
Германия	942	985	990	1 043	1 093	1 122	1 206	1 264	1 325	1 282
Естония	289	287	247	218	230	205	231	277	342	362
Ирландия	583	596	610	640	665	672	779	789	891	810
Гърция	125	121	133	136	157	163	189	203	218	233
Испания	304	286	279	276	284	286	302	320	332	333
Франция	694	713	722	724	737	745	756	775	795	791
Хърватия	78	77	83	80	89	96	102	122	147	154
Италия	334	345	352	358	365	382	393	417	439	420
Кипър	107	99	101	104	101	117	129	154	188	208
Латвия	68	72	69	81	77	56	71	96	102	109
Литва	93	99	112	128	133	113	133	152	174	207
Люксембург	1 234	1 070	1 128	1 147	1 204	1 236	1 220	1 170	1 202	1 099
Унгария	121	127	143	145	153	140	171	210	221	225
Малта	111	142	140	141	163	130	143	157	162	168
Нидерландия	735	748	849	867	876	897	941	964	1 028	1 062
Австрия	988	1 105	1 132	1 208	1 223	1 281	1 287	1 350	1 404	1 371
Полша	75	90	90	102	114	108	127	159	186	192
Португалия	243	220	215	214	215	231	251	269	291	314
Румъния	33	32	28	29	39	41	48	53	55	53
Словения	436	452	454	432	414	393	388	432	476	481
Словакия	87	108	113	124	171	118	138	138	143	154
Финландия	1 333	1 265	1 232	1 195	1 110	1 080	1 122	1 168	1 217	1 255
Швеция	1 397	1 465	1 508	1 411	1 504	1 537	1 615	1 545	1 579	1 624

Източник: Евростат, 2022

В таблица 2 са визуализирани данните за всички страни-членки на ЕС според индикатора НИРД интензивност на глава от населението (в евро). Разглежда се периодът 2011-2020 г., тъй като не са налични данни за 2021 и 2022 г. НИРД интензивността на Р България към 2011 г. на човек от население е едва 30 евро. По този показател страната се нарежда на последно място в ЕС, като само още шест страни-членки на ЕС от ЦИЕ имат НИРД интензивност на глава от население по-ниска от 100 евро. Най-висока е НИРД интензивността на Швеция в размер на 1 397 евро на човек, което е около 46,5 пъти по-високо в сравнение с тази в Р България. Важно е да бъде отбелязано, че именно Швеция е страната-член на ЕС, която е лидер по иновационна активност и според ГИИ. Разглежданият показател за инвестициите в научно-изследователска дейност отразява до висока степен отношението на правителствата в Р България към този тип дейност, както и оценката на властимащите за значимостта на тази дейност за дългосрочното развитие на страната. Средната стойност на показателя на ниво ЕС през базисната година е в размер на 519 евро или 17,3 пъти по-висока от тази в Р България, а съответно в Еврозоната е 598 евро или около 20 пъти по-висока от тази в Р България. През 2020 г. страната постига НИРД интензивност на глава от населението в размер на 75 евро, което представлява ръст със 150% в абсолютна стойност. В крайната година една страна се нарежда след Р България по този показател и това е Румъния с 53 евро на глава от населението. Въпреки

положителното изменение при Р България в абсолютна стойност, изоставането на средните стойности за ЕС продължава да е значително, а именно:

- Спрямо средните стойности за ЕС – приблизително 9, 2 пъти изоставане (подобрение с около 8 пъти спрямо 2011 г.);
- Спрямо средните стойности за Еврозоната – приблизително 10, 4 пъти изоставане (подобрение с около 10 пъти спрямо 2011 г.);
- Спрямо най-високата стойност постиганата относно от Швеция – приблизително 21,6 пъти (подобрение с около 25 пъти спрямо 2011 г.)

Въпреки привидно подобреното положение на Р България през 2020 г. обективните факти затвърждават изключително сериозното изоставане на страната от всички страни-членки на ЕС с изключение на Румъния. През разглеждания период нарастването на разходите на страната с 45 евро на глава от населението е петото най-ниско нарастване спрямо всички останали страни членки. Най-високото нарастване на разходите е това на Белгия с 596 евро или 13,2 пъти по-високо от реализираното от Р България. Негативен е и фактът, че средното нарастване на разходите за НИРД на глава от населението в ЕС за разглеждания период е съответно 173 евро, а за Еврозоната 183 евро, което е почти 4 пъти по-високо от постигнатото от Р България. Анализираните данни недвусмислено потвърждават факта, че Р България повишава своята НИРД интензивност, която влияе положително върху иновационната активност на страната, а от там и върху конкурентоспособността, но повишението е незначително на фона на огромното изоставане на страната спрямо всичко други страни членки на Общността с изключение на Румъния.

Заключение

Иновациите са един от основните инструменти за постигане на устойчиво повишаване на конкурентоспособността на отделната страна. Взаимодействието е положително, следователно стимулирането на иновациите на отделната страна, при равни други условия, води до повишаване и на конкурентоспособността в дългосрочен план. Иновационната активност от друга страна е ясен измерител за възможностите, които има една страна да развива иновации от една страна, и в същото време за резултата от целенасочените усилия, които заинтересованите лица полагат, за да създадат условия за трансформирането на наличния потенциал в позитивен краен резултат. Динамиката в иновационната активност на Р България е анализирана посредством два ключови индикатора – Глобален иновационен индекс и НИРД интензивност на глава от населението (в евро). Според двата показателя страната постига определен ограничен напредък през разглеждания период. Постигнатият положителен резултат не е достатъчен страната да настигне, която и да е било от силно развитите Западноевропейски страни. Въпреки това, следва да бъде отчетено, че според ГИИ страната постига подобрение на своето позициониране в сравнение с няколко други страни членки на ЦИЕ за разглеждания период. Според показателя НИРД интензивност на глава от население, постигнатите резултати от страната не са конкурентни в сравнение със средното изменение на ниво ЕС, както и на ниво Еврозона, следователно страната не успява да настигне другите държави-членки на Общността. Анализираните данни недвусмислено затвърждават продължаващото изоставане на Р България по иновационна активност от силно развитите страни-членки на ЕС от Западна Европа, както и плахото подобряване на позиционирането спрямо част от останалите страни-членки на ЕС представителки на регион – ЦИЕ. Следователно, изведените и анализирани данни потвърждават авторовата хипотеза. От анализираните данни може да се изведе и необходимостта от активна държавна политика и прилагането на целенасочени програми за стимулиране на иновационната активност на страната.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БЕЕВ, И. (2016) *За релацията: теория, икономическа теория, икономикс. с.3* BEEV, I. (2016) *Za relatsiyata: teoriya, ikonomicheska teoriya, ikonomiks*. p.3 [in Bulgarian] [online] Available from: https://www.researchgate.net/publication/304791903_ZA_RELACIATA_TEORIA_IKONOMICESKA_TEORIA_IKONOMIKS
2. ЦОКЛИНОВА, М. (2019) *Хетеродоксален поглед към пазарната недостатъчност и устойчиво развитие*. Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“. TSOKLINOVA, M. (2019) *Kheterodoksalen pogled kam pazarnata nedostatachnost i ustoychivoto razvitie*. Izdatelstvo na BAN “Prof. Marin Drinov”. pp. 61-68 [in Bulgarian] [online] Available from: https://www.researchgate.net/publication/349043421_HETERODOKSALEN_POGLED_KM_PAZARNATA_NEDOSTATCNOST_I_USTOJCIVOTO_RAZVITIE [Accessed 9/10/2022]
3. CORNELL UNIVERSITY, INSEAD, WIPO, 2011-2022. *The Global Innovation Index 2011-2022*
4. EUROSTAT. *Glossary: Innovation activity*. [online] Available from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Innovation_activity [Accessed 10/10/2022]
5. EUROSTAT, (2022) *GERD by sector of performance*. [online] Available from: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/rd_e_gerdtot/default/table?lang=en [Accessed 11/10/2022]
6. KRUGMAN, P. (1990) *The Age of Diminished Expectations.* The MIT Press, Cambridge.
7. KRUGMAN, P. (1994) *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. Foreign Affairs. Vol. 73. No. 2. pp.28-44 [online] Available from: https://www.jstor.org/stable/20045917?seq=1 [Accessed 5/10/2022]
8. LANVIN, B., DUTTA, S. (2022) *Global Innovation index 2022*. p. 12 [online] Available from: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-section1-en-gii-2022-at-a-glance-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf [Accessed 11/10/2022]
9. PORTER, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. Harvard Business Review. [online] Available from: https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations [Accessed 7/10/2022]
10. PORTER, M., STERN, S. (1999) *Understanding the Drivers of National Innovative Capacity*. [online] Available from: http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/FPS-NIC-AoM-Best-Papers-2000_7cfe376f-5c11-4659-9b14-1cb5a14dfc77.pdf [Accessed 7/10/2022]

    VAN DE VEN, A., POLLEY, D.E., GARUD, R., & VENKATARAMAN, , S. (1999) *The innovation journe*

OVERVIEW, HISTORY AND CHALLANGES OF THE NFT (NON-FUNGIBLE TOKEN) TECHNOLOGY

Chief Assist. Prof. Boris Bankov, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *This paper presents the NFT technology, its development and effect on digital markets and the Internet. The popularity of crypto-currencies is causing widespread interest, both among experts and users without knowledge in the field of investment and trading on the world exchange. The lack of awreness on the topic, the widely publicized quick-realized impressive profits, the fear of missing out on opportunities following the Bitcoin model, and the dynamic changes on a global scale since the start of the Covid-19 pandemic have pushed NFTs in the wrong direction. The research demonstrates an overview of current practices in establishing online NFT markets, pricing and questionable stakeholders` interests.*

Keywords*: Crypto-currencies, Crypto trading Non-fungible token, NFT technology,*

JEL code: *O32, L14,*

СЪЩНОСТ, ИСТОРИЯ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ТЕХНОЛОГИЯТА НЕЗАМЕНИМ ТОКЕН (NFT)

Гл. ас. д-р Борис Банков
Икономически университет – Варна, България

Въведение

Едно от значимите събития в сферата на крипто технологиите по времето на Covid-19 пандемията е популяризирането на Незаменимия токен (Non-fungible token, NFT). Първите проекти, използващи NFT, датират от 2014 година, но пазарът нараства с огромни темпове в периода между Юли 2021 и Януари 2022. В началото на третото тримесечие на 2022 година броя транзакции рязко спада и „балона“ издиша. Причината е множество разследвания от страна на Американското правителство на т.нар. пазари за NFT. Към момента потенциалната употреба на NFT по-скоро се свързва с търговия на спекулативна и неясна стока, пране на пари и паразитни практики, ориентирани единствено към бърза печалба. Настоящият доклад има за цел да представи същността, основните принципи на използване и най-интересните примери на злоупотреба с NFT поради липса на регулаторни органи.

Изложение

Още през 2009 година със създаването на Биткойн (Bitcoin, BTC) се поставя началото на децентрализираната блокчейн мрежа. Блокчейн позволява информацията за всички бизнес транзакции да бъде споделяна и достъпна навсякъде по мрежата, като нейното съхранение не е само на едно място или в една база данни. Освен от търговеца и клиента, леджърът не се управлява от трета заинтересована страна. Bitcoin има ограничено количество – общо 21 милиона „монети“ (наречени още токени или блокове), като към момента има приблизително 19.1 милиона в обръщение. След като се достигне тавана, няма да бъде възможно „изсичането“ (от англ. ез. „mint”) на повече монети. Основната идея на тази крипто валута е да се избегне обезценяването като се създаде ограни-

чено предлагане. Това е една от естествените причини стойността й да се изменя с времето.

Втората най-популярна и стабилна криптовалута е Етериум (Ethereum, ETH). Тази валута няма ограничение в обема, въпреки че през последните месеци изсичането на нови блокове стана нерентабилно заради цените на електроенергия. През 2018 година Entriken (2018) създават и апробират стандарт на технологията Незаменим токен в Ethereum екосистемата. За разлика от Bitcoin, Ethereum позволява продажбата на NFT.

Крипто токените могат да се разделят на два вида: заменими и незаменими. Bitcoin е представител на заменимите токени, защото по стойност и същност между две Bitcoin монети няма разлика. Ethereum също е представител на замените токени. NFT не са взаимнозаменяеми. Технологията цели да сертифицира съществуването, уникалността и собствеността на дигитална или реална стока.

Основните предимства на използването на NFT са:

- Гарантиране на собственост – оригиналът е притежание само на един потребител и той е известен на всички в блокчейн мрежата.
- Лесен обмен – не е необходим посредник, който да оторизира прехвърлянето или продажбата на NFT.
- Печалба при препродаване – съществува възможност за изплащане на хонорар на автора на NFT след неговото препродаване.
- Достъпна информация за предишни транзакции – в блокчейн се съхранява историята на притежание на NFT.
- Автентичност – в блокчейн не могат да се разменят фалшиви или подправени данни.

Стъпките от момента на създаване на NFT до неговото публикуване на пазара са няколко.

Първо е необходимо потребителят да разполага с крипто портфейл. Това най-често е приложение за смартфон, в което се съхраняват и обменят парични средства от стандартна към крипто валута и обратно.

След това трябва потребителят да се регистрира към избран крипто пазар и да създаде връзка към своя портфейл. Съществуват различни видове пазари:

- със свободен достъп – OpenSea и Rarible;
- за подбрани артикули – Foundation и SuperRare;
- за колекционерски сетове – NBA Top Shot, CryptoPunks;
- за видео игри – Dmarket, Axie Infinity.

За да се създаде Незаменим токен върху виртуален или физически артикул е необходимо неговото изсичане. Този процес позволява създаването на публичен запис в блокчейн мрежа. Поради факта, че Ethereum е една от най-стабилните криптовалути, цената за изсичане на NFT е по-висока. При натоварена мрежа времето за изсичане може да варира, което допълнително може да повлияе на първоначалната инвестиция (между $1 и $1000). Като алтернативи могат да бъдат посочени Polygon, Binance Smart Chain, Solana, Avalanche и др. Изброените по-рано пазари са изградени на база тези блокчейн мрежи. Така напр. OpenSea обработва NFT транзакции едновременно от екосистемите на Ethereum и Solana. Стандартна цена за изсичане на Незаменим токен в мрежата на Solana е $0.01-$0.02.

Последният етап е публикуването и продажбата на Незаменимия токен. Процесът е съпроводен от заплащане на различни такси. Стандартната такса за публикуване на NFT на пазара е в рамките на 2.5% от обявената стойност, която се заплаща още един път и от потенциалния купувач[1]. При повторна продажба на NFT е възможно да се заплати хонорар на оригиналния автор на търгуваната стока. Това е друго предимство на този

[1] What Are Blockchain Transaction Fees?, https://academy.binance.com/en/articles/what-are-blockchain-transaction-fees, 12.10.2022

тип технология. Поради факта, че информацията за всички транзакции се съхранява навсякъде по мрежата, проследяването на притежанието на даден артикул е лесно осъществимо. Паралел може да се направи с закупуването на автентична картина на известен художник. Дадена творба може да има множество копия и дубликати, но оригиналът е един и неговата стойност е в пъти по-висока от тази на имитациите му.

Основните групи според стоката, чийто оригиналност и притежание се цифровизира са:

1) Изкуство – дигитални изображения, снимки, създадени от потребителите или чрез алгоритми на изкуствен интелект, аудио и видео файлове;
2) Колекционерски предмети – набор от дигитални значки, снимки и др., които са част от поредица;
3) Спортни активи – активи, свързани със спортни събития, личности, моменти и предмети, във виртуален или физически формат;
4) Игрови предмети – уникални елементи от виртуалния свят на различни игри;
5) Метавърс (Metaverse) предмети – елементи от изкуствения виртуален свят на Facebook и Meta;
6) Полезни средства (Utilities) – билети за събития, членски карти в клубове, виртуална недвижима собственост и др. активи, чиято основна цел е пасивен приход на средства, заради ограничените количества.

В периода между 2014 и 2021 година по данни на уеб сайта Statista броя транзакции и валута в обращение нараства с плавни темпове[2]. Авторите (Nadini и др. 2021, стр. 1) отбелязват, че за четири месеца през 2021 година общата стойност на пазара нараства 10 пъти в сравнение с цялата предходна 2020 година. Wang (2021, стр. 2) посочват прогнозни данни от Декември 2020 за обем на продажбите от 12,000,000 щатски долара, но само за два месеца (Февруари 2021 година) числата стигат $340,000,000. Основните активи, които се търгува на блокчейн пазара са NFT изображенията, които са създадени от потребителите, от изкуствен интелект или са част от колекционерска поредица.

Уеб сайтът NonFungible следи и публикува годишни и тримесечни отчети за транзакциите в Ethereum блокчейн мрежата. Сеченията и разбивките са по множество критерии, като част от документацията е със свободен достъп. За последните три години данните са представени в таблица 1.

Таблица 1

Индикатори за потребление на крипто пазарите по години

Индикатори	2019	2020	2021
Обем на продадени NFT в долари	$24,532,783	$82,492,916 +236%	$17,694,851,721 +21350%
Брой продажби	1,619,516	1,415,638 -13%	27,414,477 +1836%
Брой продавачи	44,324	75,144 +70%	2,301,544 +2962%
Брой купувачи	25,036	31,774 +27%	1,197,796 +3669%
Брой активни крипто портфейли	55,330	89,061 +61%	2,574,302 +2890%

[2] Average number and value of completed NFT sales on the Ethereum blockchain up to May 5, 2022, https://www.statista.com/statistics/1265353/nft-sales-value/, 12.10.2022

Печалба при препродажба	$2,890,230	$12,074,654 +317.77%	$5,407,158,315 +44680%
Загуба при препродажба	$1,372,663	$1,990,198 +44.99%	$667,191,955 +33423%
Среден брой дни на притежание на NFT	84	156 +85.71%	48 -69.23%
Стойност на всички NFT на пазара	$123,999,573	$372,203,300 +200%	$16,898,362,987 +4440%
Средна стойност на търгуваните NFT	$15.17	$49.18 +224%	$807.52 +1542%

Източник: NonFungible.com, Yearly NFT Market Report 2021

От таблицата могат да се направят няколко лесни заключения. Първо интересът се увеличава приблизителни десетократно през 2021 година, като някои показатели бележат ръст до 400 пъти. Средната цена за 1 NFT артикул е около 800 долара. В действителност самите транзакции се извършват предимно в Ethereum. Една от по-евтините картинки от колекцията BoredApeYachtClub към момента се продава за 74 ETH или приблизително $96,000[3]. Колекцията включва профилни снимки на анимационни маймуни. Изображенията могат да бъдат изтеглени, разпространени и копирани многократно, без да е необходимо да се заплаща такса. Незаменимият токен представлява връзка или линк към оригиналното изображение, което е публикувано на даден сървър. Всички други негови копия нямат стойност. Извън контекста на технологичните възможности за удостоверяване на собственост, тези активи са обикновени картинки и са изключително безполезни. Цената се покачва предимно заради спекулативното естество на крипто валутите. Манията, че ограниченото предлагане ще доведе до истерично търсене подтиква потребителите да платят огромни суми за стоката, с надеждата, че след време тя да бъде още по-ценна (по подобие на растежа на Bitcoin). Знаменити личности от световна класа използваха социалните мрежи за да се похвалят, че са закупили NFT от колекцията BoredApeYachtClub за стотици хиляди долара – Серена Уилямс, Парис Хилтън, Джъстин Бийбър, Еминем, Мадона и др.

Освен за дигитални изображения, Незаменими токени се използват за доказване на собственост и притежание на физически активи. Така например, през 2021 година организацията PleasrDAO за децентрализирани финанси (DeFi, Decentralized Finances) се сдоби с оригинала и единствено издание на албума “Once Upon a Time in Shaolin” на американската рап група Wu-Tang. Физическото копие е закупено за $4 милиона, след което сертификата за притежание беше изсечен като NFT. Токенът не се продава към момента.

Луксозните стоки са търсен актив и множество бизнеси се зараждат, за да се възползват от разкрилата се нова ниша за бърза печалба. WiV Technology[4] е „първата“ блокчейн технология за усъвършенствана търговия на винени фючърси. Луксозните и редки вина са интересен и привлекателен артикул, като пазарът е предимно ориентиран към богати и свръхбогати потребители. Основната идея на такъв бизнес е да се даде възможност на потребителите да следят и управляват продажбата на скъпи стоки без посредник. Фирмата от своя страна получава комисионна, което не е нещо ново или революционно. По-лош пример може да бъде даден с FlyFish Club[5]. Това е „първият“ елитен ресторант, достъпът, до който се осъществява с Незаменим токен. Той се намира в Ню Йорк, САЩ.

[3] BoredApe #533, https://opensea.io/assets/ethereum/0xbc4ca0eda7647a8ab7c2061c2e118a18a936f13d/533, 12.10.2022
[4] WiV Technology: https://www.wiv.io/, 12.10.2022
[5] FlyFish Club, https://www.flyfishclub.com, 12.10.2022

Към момента се предлагат два вида NFT за членство. Цената е обявена в ETH съответно на 2.5 и 4.25, което към днешна дата е около 3,100 и 5,200 долара. През есента на 2021 г. 1 ETH се търгуваше за приблизително 4,600 долара[6]. Незаменимите токени единствено предоставят достъп до заведението. Храната и напитките се заплащат допълнително. Тъй като клубът е с ограничен достъп, за да се създаде изкуствено висока цена се изсичат лимитиран брой токени, които възлизат на $10,269,579. В допълнение се използват лица от социалните мрежи, с голям брой фенове и последователи, за да рекламират този тип бизнеси.

Гейминг индустрията също бе засегната от експлозивното развитие на пазара на NFT. Компании като Ubisoft, Square Enix и Electronic Arts[7] видяха възможност да увеличат приходите си като въведат изсичане на Незаменими токени за елементи от техните продукти, в т. ч. уникални визуални ефекти за герои, оръжия, автомобили, брони и др. Претекстът е, че бъдещето на видео игрите е в блокчейн технологиите и в интегрирането на услугите на Web 3.0. Гейминг обществото традиционно е скептично към микротранзакциите и закупуване на допълнителни стоки, след като веднъж е платено за самата игра. По наблюдения на автора, отзвукът от тези решения и разходването на средства за създаване на Незаменими токени в игрите е силно негативен.

Поради големия интерес към тази нова и непозната технология, множество предприемачи се ориентират към създаването на свои NFT проекти и пазари. В Таблица 2 са представени данни за последното тримесечие на 2021 г,, както и първите две на 2022 г. според уеб сайта NonFungible.

Таблица 2

Индикатори за потребление на крипто пазарите за последните тримесечия

Индикатори	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022
Обем на продадени NFT в долари	$14,531,875,047	$10,734,200,304 -26.13%	$8,070,349,275 -24.82%
Брой продажби	14,040,708	12,639,781 -10%	10,105,967 -20.05%
Брой продавачи	1,696,613	1,571,566 -7.37%	1,172,235 -25.41%
Брой купувачи	967,027	903,771 -6.54%	579,513 -35.88%
Брой активни крипто портфейли	1,948,934	1,864,820 -4.31%	1,247,083 -33.13%
Печалба при препродажба	$3,443,080,881	$3,502,706,752 +1.73%	$1,888,762,534 -46%
Загуба при препродажба	$826,914,555	$1,155,116,672 +39.69%	$1,427,612,570 +23%
Среден брой дни на притежание на NFT	25.6	30.9 +20.70%	47.9 +55%
Средна стойност на търгуваните NFT	$587	$849 +44.63%	$798 -6.01%

Източник: NonFungible.com, Quarterly NFT Market Report Q4 2021, Q1 2022, Q2 2022

[6] Ether to United States Dollars, https://www.google.com/finance/quote/ETH-USD, 12.10.2022
[7] Where Game Companies Stand On NFTs, https://www.gamespot.com/articles/where-game-companies-stand-on-nfts/1100-6500331/, 12.10.2022

Както се вижда от данните, интересът към NFT спада. Ante (2022, стр. 17) поставя въпроса докъде пазара на криптовалути влияе директно върху предлагането и търсенето на NFT. Една от основните причини са започналите множество разследвания на министерството на вътрешните работи и агенцията по приходите на САЩ и промените в регулацията на децентрализираните финанси в Европа (Борисов, 2022, стр. 41). В Европейския съюз е внесено изменение за включване на DeFi, издателите на крипто портфейли и други доставчици на крипто услуги към списъка с организации, боравещи с големи активи като банки, агенции за недвижимо имущество и търговци на диаманти. В този законопроект се изисква задължително проучване на участниците и следене за съмнителна дейност в блокчейн транзакции.

Уеб сайтът "Web3 is going great"[8] следи и публикува новини, свързани с паразитните практики около крипто валутите и NFT технологията. Към момента загубите от фалшиви и измамни бизнес проекти възлиза на $11,180,000,000. Някои от последните заглавия са:

- Американското Министерство на Финансите налага санкции на Bittrex в размер на $24 и $29 милиона;
- Пазар Манго претърпя загуба от $116 милиона;
- CNN е обвинен в измама, след като изоставя собствения си NFT проект;
- Комисията по ценни книжа и борси (SEC) разследва Yuga Labs, създателите на BoredApesYachtClub.

Обикновеният потребител бива лесно подлъган, че инвестирайки в нов бизнес, базиран на NFT и блокчейн ще бъде сред пионерите на новия Интернет 3.0. След закупуване на токените, по-често клиентът не може да го продаде на по-висока цена повторно. Увеличаването на средния брой дни на притежание на токените от Таблица 2 ни дава основание да твърдим, че за съжаление печалбите ще останат само за съумелите се да подлъжат широката аудитория с участие в проекти, които са ориентирани единствено към техните собственици.

Ако за момент оставим настрана основната причина NFT технологията да придоби такава популярност през последните години, тази услуга на блокчейн мрежите има качествена същност. Предизвикателствата са няколко:

- Бавното верифициране на токените – времето за потвърждение на транзакциите нараства с увеличаване на трафика и на блоковете в мрежата;
- Множество такси – за изсичане, за публикуване, при нужда от приоритетно верифициране, хонорар на автора и т.н.
- Нерентабилност при висока цена на електроенергията;
- Правни проблеми;
- NFT не гарантира достъп до стоката, ако тя е дигитална и публикувана на частен сървър.
- Липсата на единен счетоводен стандарт за отчитане на новите виртуални активи (Вълканов, Вачева, 2021, стр. 81).

При наличие на законодателство и регулаторен орган Незаменимия токен може да намери широко приложение в удостоверяването на авторски права върху интелектуалната дигитална собственост.

[8] Web3 is going just great, https://web3isgoinggreat.com, 12.10.2022

Заключение

Според автора на този доклад, цените, за които се обявяват на NFT дигиталните картини са твърде завишени и най-вероятно става дума за пране на пари. Повечето изображения не представляват нищо особено и съвсем лесно могат да бъдат копирани и дистрибутиран свободно в Интернет. NFT сертификатът единствено може да послужи като доказателство за това кой е собственикът към момента и чрез възможностите на блокчейн технологиите да се проследи историята на притежание на съответния артикул и на каква цена е разменян. Динамичната среда и промените на световен мащаб през последните години предизвикаха мания сред обикновения потребител, които разполага с определени спестявания и вярва, че може да забогатее като бъде сред първите приели и инвестирали в новите технологии. За съжаление възможностите на NFT вместо да допринесат в положителна посока на дигиталния свят, в който се заражда интелектуална собственост, остават по-скоро неясни.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БОРИСОВ, С., (2022). Регулаторни и данъчни предизвикателства пред пазара на криптоактиви. Диалог : Електронно списание на СА "Д. А. Ценов" - Свищов, Свищов: Акад. изд. Ценов, 1, стр.31-57
   BORISOV, S., (2022). Regulatorni i danychni predizvikatelstva pred pazara na kriptoaktivi. Dialog: Elektronno spisanie na SA “D. A. Cenov” – Svishtov, Svishtov: Akad. Izd. Cenov, 1, str. 31-57.
2. ВЪЛКАНОВ, Н. И ВАЧЕВА, А. (2021) Изпиране на пари и криптовалути - някои регулаторни предизвикателства. Инвестиции в бъдещето – 2021. Тринадесета онлайн научно-приложна конференция с международно участие, 8 октомври 2021, Варна : НТС-Варна, стр. 77-83.
   VYLKANOV, N. I VACHEVA, A. (2021) Izpirane na pari i kriptovaluti – nqkoi regulatorni predizvikatelstva. Investicii v bydeshteto – 2021. Trinadeseta onlain nauchno-prilovna konferenciq s mejdunarodno uchastie, 8 oktomvri 2021, Varna: NTS-Varna, str. 77-83.
3. ANTE, L., (2022). Non-fungible token (NFT) markets on the Ethereum blockchain: Temporal development, cointegration and interrelations. Economics of Innovation and New Technology, pp.1-19.
4. ENTRIKEN, W., SHIRLEY, D., EVANS, J. and SACHS, N. (2018): Erc-721 non-fungible token standard. Ethereum Improvement Protocol, EIP-721, https://eips.ethereum.org/EIPS/eip-721. [Accessed 12.10.2022]
5. NADINI, M., ALESSANDRETTI, L., DI GIACINTO, F., MARTINO, M., AIELLO, L.M. and BARONCHELLI, A., (2021). Mapping the NFT revolution: market trends, trade networks, and visual features. Scientific reports, 11(1), pp.1-11.
6. WANG, Q., LI, R., WANG, Q. and CHEN, S., (2021). Non-fungible token (NFT): Overview, evaluation, opportunities and challenges. arXiv preprint arXiv:2105.07447.

DYNAMICS OF PRODUCTION FACTOR COSTS IN THE BULGARIAN AGRICULTURAL SECTOR – NATIONAL AND REGIONAL DIMENSIONS

Chief Assist. Prof. Damyan Kirechev, PhD
University of economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The aim of the study is aimed at the analysis and evaluation of the factors forming the production factors cost in agricultural holdings in Bulgaria, for the period 2007-2020. Changes in the composition, structure and dynamics of production factor costs are examined. The importance of subsidies and public support under the CAP for the formation of net income on Bulgarian farms is demonstrated. There is a need to rethink expenditure policies in order to contain the rate of change in factor costs.*

Keywords*: Agriculture; Interest costs, Production factor costs, Rent costs; Wages costs.*

JEL code: *Q12; Q18.*

ДИНАМИКА НА РАЗХОДИТЕ ЗА ФАКТОРИ ЗА ПРОИЗВОДСТВО В АГРАРНИЯ СЕКТОР НА БЪЛГАРИЯ – НАЦИОНАЛНО И РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ

Гл. ас. д-р Дамян Киречев
Икономически университет – Варна, България

Въведение

Поддържането на жизнеспособни и устойчиви земеделски има важно значение за устойчивото производство на земеделска продукция в България и Европейския съюз (ЕС) като политическо и икономическо обединение. В този контекст, земеделското производство се осъществява в перспективата на Общата селскостопанска политика (ОСП), с която се цели увеличение на производителността, оптимално използване на производствените фактори (по-специално работната сила), осигуряване на справедлив жизнен стандарт на фермерите, стабилизиране на пазарите, гарантиране на снабдяването с храни и доставката им до потребителите на разумни цени. Но производителността и производството на стопанствата от аграрния сектор са в пряка връзка от разходите, които правят земеделските стопанства. Размерът на техните разходи за поддръжка и инвестиции е следствие на техните технологични постижения и равнището на публичната подкрепа по линията на ОСП.

Аграрният сектор има важно място в икономиката на страната и макар и с относително малък дял в брутната добавена стойност – около 4% през 2020 г. (МЗХГ, 2021), заема стратегическо значение за осигуряване на продоволствената сигурност на страната (Иванов, и др., 2021). В периода след 2000 г. се наблюдава преструктуриране на сектора, свързано с намаляване на броя на стопанствата до 132 хил., нарастване на използваната земеделска площ до 33 ха./стопанство, увеличаване на размера на стопанствата (МЗХГ, 2021), ориентация към производството на растениевъдна продукция, предимно отглеждане на интензивни култури и др. Периода след присъединяване на страната ни към ЕС се характеризира с увеличаване на производството, нарастване на брутните инвестиции в сектора, растеж на експорта за земеделска продукция и храни. Налице е положителна връзка между брутната продукция и междинното потребление, разходите за издръжка и

разходите за фактори за производство. С приемането на страната ни в ЕС, разходите за земеделие нарастват, като според Иванов (Иванов, 2021), цените суровините, влагани в земеделското производство са основния генератор на ръста на общите разходи. В същото време, засилената инвестиционна активност за нуждите на преструктурирането на производството увеличава разходите за производствени фактори (най-вече в земя и машини), което повишава търсенето на ресурси за земеделието. Факторната производителност на земеделието нараства, като според Иванов и колектив (Иванов, и др., 2021) най-голям принос в това увеличение имат маслодайните и зърнените култури, етеричните и медицинските култури, някои плодове и лозя. Промените в търсенето на фактори за производство е с различна динамика, обяснено с желанието на земеделските стопанства да повишават производителността и конкурентната си способност.

В контекста на обсъжданията, целта на настоящия доклад е насочена към анализ и оценка на икономическите фактори формиращи разходите за фактори за производство в земеделските стопанства в България за периода след присъединяване на страната към ЕС 2007-2020 г., като се проучват някои регионални особености. В сравнителен план със стойностите на стопанствата средно за ЕС се проследяват особеностите на процесите в България, спрямо аграрния сектор на ЕС. Обект на изследване е динамиката в разходите за работна заплата, рента и лихви в стопанствата. За изпълнение на поставената цел на изследването се изпълняват следните методически задачи:

- ✓ изследват се промените в състава на брутната продукция и брутните разходи;
- ✓ изследват се състава, структурата и динамиката на разходите за фактори за производство;
- ✓ доказва се значимостта на субсидиите като фактор за формиране на нетния доход;
- ✓ изследва се зависимостта между нетния доход и разходите за фактори за производство;
- ✓ изследва се еластичността между отделните разходи за работна заплата, рента и лихва и създаването на брутна продукция на национален и в регионален план.

Материали и методи

Методологията на изследването включва определяне на мястото на разходите за фактори за производство в стопанствата за формирането на нетния доход. Анализът се извършва чрез използване на данни от Системата за земеделска и счетоводна информация на ЕС (Farm Accountancy Data Network, FADN), в периода след присъединяване на страната към ЕС 2007 г. до 2020 г. За нуждите на икономическия анализ се използват сравнителни методи за анализ, анализ на динамиката, анализ на структурни величини, факторен анализ и анализ на зависимости. Данните за формирането на разходите за фактори за производство са анализирани, за да се проучат факторите, които ги определят, както и да се отрази влиянието им за формирането на нетния доход в стопанствата. Извършеният анализ в териториален план по статистически райони на планиране позволява да се открият регионалните диспропорции в използването на производствените фактори. Методологическата рамка на изследването може да се използва за изследване на промените в разходите за фактори за производство по видове стопанства, по размер на стопанствата и по задълбочено в териториален план, но пред вид големия обем информация, изследването е ограничено до средното земеделско стопанство в страната. Сравняването на получените резултати с тези за средното стопанство на ЕС дава възможност да се проследят особености на българските земеделски стопанства в процеса на преструктурирането им и в интегрирането им към селското стопанство на ЕС.

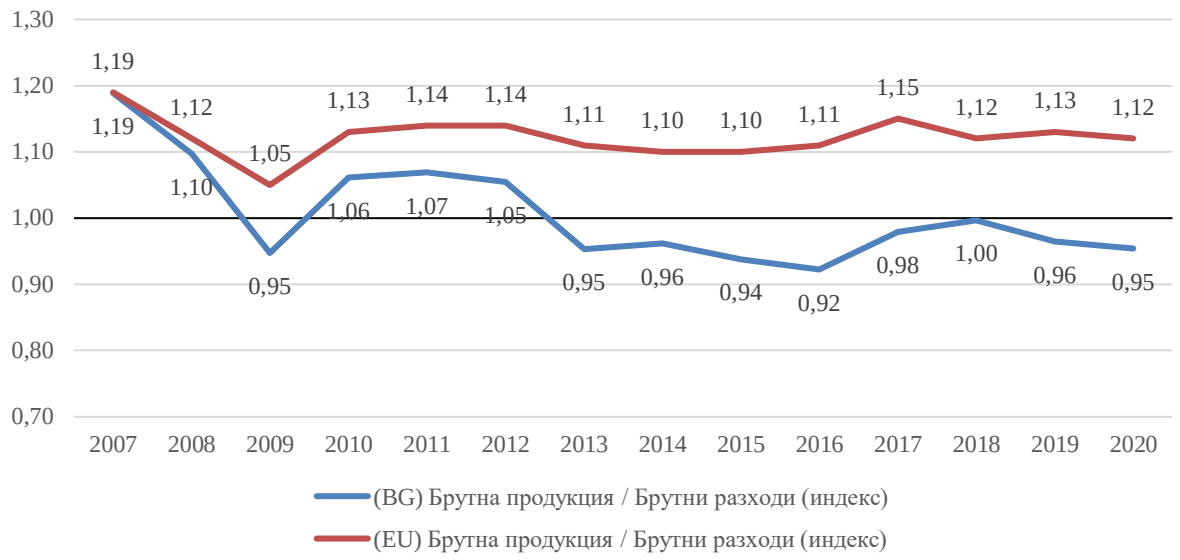
Методическа схема показваща формирането на нетния доход на земеделските стопанства и място на разходите за фактори за производство, включва:

Брутна продукция (от растениевъдство, животновъдство и други дейности).
– Междинно потребление (специфични разходи + разходи за издръжка без заплати).
+ Баланс на текущите субсидии и данъци.
= Брутна добавена стойност. *(1)*
– Разходи за амортизации.
= Нетна добавена стойност. *(2)*
– Разходи за земя, труд и капитал.
+ Баланс на субсидиите и данъците за инвестиции.
= Нетния доход. *(3)*

Обект на анализ са промените в състава, структурата и динамиката на разходите за фактори за производство, връзката с нетния доход, влиянието на отделните разходи за формирането на брутната продукция. Анализът в териториален план ще позволи да проучат отделни детайли в развитието на земеделието по райони на планиране. Според FADN, оценката върху показателите следва тенденцията за намаляване на броя на наблюдаваните стопанства от 146,7 хил. броя през 2007 г. до 60,9 хил. бр. през 2020 г., като расте средния им размер.

Резултати

В периода след 2007 г. брутната продукция (брутните приходи) в стопанствата нарастват ежегодно от 18 159 евро през 2007 г. до 72 487 евро средно за стопанство през 2020 г., като равнището на брутната продукция през 2020 г. е 2,99 пъти над това на 2007 г. Брутните разходи растат с по-бързи темпове, от 15 274 евро/стоп. През 2007 г. до 75 981 евро/стоп. през 2020 г., като нарастването е 3,97 пъти. Превишението в темповете на растеж на разходите над тези на приходите може да се обясни с повишената инвестиционна активност във връзка с преструктурирането на производството след приемането на страната в ЕС. За същият период, данните за стопанствата на ЕС показват доста поравномерно развитие, с по-плавни темпове на растеж. Брутната продукция нараства от 57 067 евро/стоп. през 2007 г. на 92 603 евро/стоп. през 2020 г., като нарастването през 2020 г. спрямо 2007 е. е едва 0,62 пъти. Брутните разходи нарастват от 48 103 евро/стоп. през 2007 г. до 82 711 евро/стоп. през 2020 г., или 0,72 пъти. Промените показват бързите темпове, с които българските земеделски стопанства настигат средните стойности за производителността на стопанствата на ЕС. За съжаление, се наблюдават сериозни различия в съотношението брутна продукция (брутни приходи) / брутни разходи в стопанствата (Вж. Фигура 1). За целия анализиран период стопанствата на ЕС реализират превишение на брутната продукция над разходите, т.е. налице е способност на земеделския сектор да създава положителна рентабилност. Българските земеделски стопанства реализират превишение на брутните приходи на брутните разходи само в периода до 2012 г. (с изключение на 2009 г.), като от 2013 до 2020 г., индексът е под единица – на равнище около 0,95. Това показва невъзможността на българските земеделски стопанства през последното десетилетие да покриват разходите си и силната им зависимост от публичната подкрепа. В редица изследвания се доказва зависимостта за формирането на нетен доход на българските земеделски стопанства от субсидии (Иванов, и др., 2021), (Киречев, 2021), (Kirechev, 2021). Това поставя сериозно предизвикателство през българския земеделски сектор да повишава ефективността на приходите и разходите си.



Фиг. 1. Съотношение брутна продукция / брутни разходи в стопанствата на България и ЕС, 2007-2020 г.

Съставът на брутните разходи за земеделските стопанства на България се формира от междинното потребление (в т.ч. специфични разходи и разходи за издръжка на производството, без тези за труд), амортизацията и разходите за фактори за производство. Междинното потребление в периода 2007-2020 г. расте 2,93 пъти – от 10 579 евро/стоп. през 2007 г. до 41 603 евро/стоп. през 2020 г. Междинното потребление е средно около 59% от брутната продукция и намалява от намалява от 69% от брутните разходи през 2007 г. на 55% от брутните разходи през 2020 г. Специфичните разходи (включващи вътрешното потребление в стопанствата) нарастват от 7 071 евро/стоп. през 2007 г. до 27 558 евро/стоп. през 2020 г. (2,9 пъти). Специфичните разходи варират около 66-67% от междинното потребление. Разходите за издръжка растат пропорционално от 3 508 евро/стоп. през 2007 г. до 14 046 евро/стоп. през 2020 г. (3 пъти), като са на равнище 33-34% от междинното потребление. Разходите за амортизации растат прогресивно от 1479 евро/стоп. през 2007 г. на 9822 евро/стоп. през 2020 г. – 5,64 пъти. Нарастващите с бързи темпове разходи за амортизации са следствие на повишената инвестиционна активност в земеделските стопанства и разширяване на брутните инвестиции в сектора – брутните инвестиции в дълготрайни активи нарастват 4,56 пъти за анализирания период (особено в отглеждането на интензивни култури). С още по-бързи темпове се изменят разходите за фактори за производство (за работни заплати, за ренти и за лихви) – като нарастват 6,64 пъти – от 3 215 евро/стоп. през 2007 г. на 24 555 евро/стоп. през 2020 г. Съставът на отделните видове разходи за фактори за производство е обект на по-задълбочено изучаване, но растежът им е в най-голяма степен в следствие на нарастването на разходите за ренти – 12,08 пъти в резултат на промени в поземлените отношения и развитието на пазара на земеделска земя (Mihailova, 2022), (Станимирова, 2021). За същия период, с относително по-малка динамика през 2020 г. спрямо 2007 г. нарастват разходите за труд – 4,30 пъти, а разходите за лихви – едва 2,51 пъти.

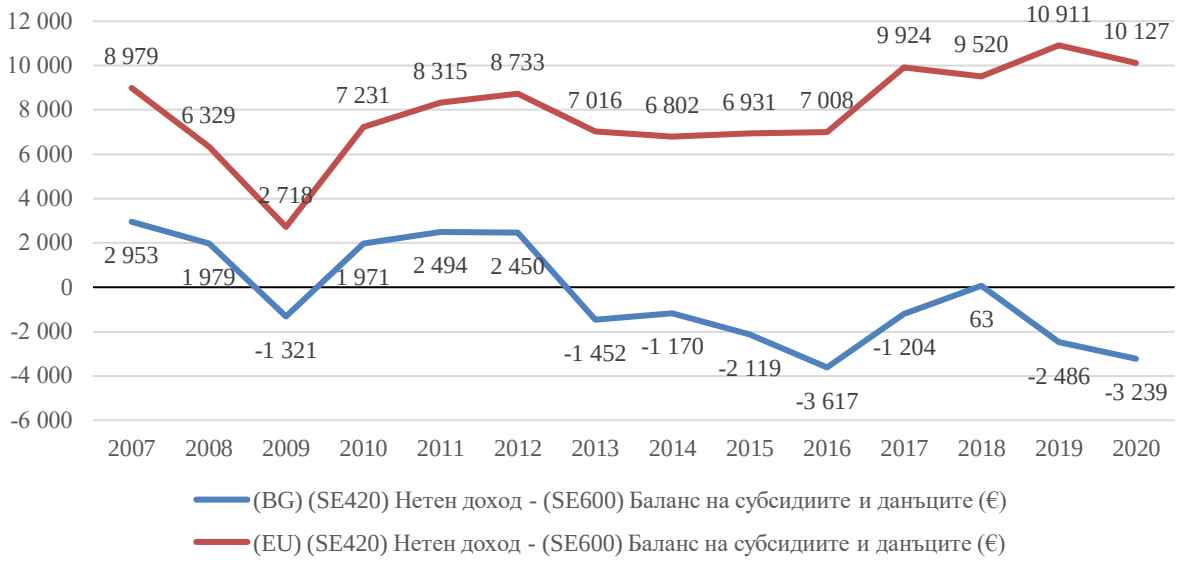
За разлика от българските земеделски стопанства, в които производствените отношения в земеделието се развиват с интензивни темпове, в земеделските стопанства в ЕС съставът на разходите се променят с относително по-плавни темпове. Междинното потребление нараства от 32 431 евро/стоп. през 2007 г. на 57 274 евро/стоп. през 2020 г. – 77%. В състава на междинното потребление, растежът на специфичните разходи участва в нарастването на вътрешното потребление с 3,94 пъти, а на разходите за издръжка

на производството – 2,91 пъти. Европейските земеделски стопанства имат същата структура на междинното потребление спрямо брутната продукция и брутните разходи като българските стопанства. Темповете на промяна на тези разходи са сходни с тези за българските стопанства, предвид отворения характер на икономиката на България и ЕС. Промените в цените на разходите за издръжка се отразяват със същата степен както на средно европейското стопанство, така на българските земеделски стопанства. Пред българските земеделски стопанства стоят все по-вече предизвикателства свързана с поддържането на конкурентната способност на производството едновременно с преструктуриране и адаптация на сектора към променящите се условия. Разходите за амортизация на европейските стопанства се поддържат на високо ниво предвид високата степен на индустриализация на европейското земеделие – нарастват от 7 210 евро/стоп. през 2007 г. на 10 927 евро/стоп. през 2020 г. – растеж със 77%. На практика за последните 15 години българското земеделие се изравнява по техническа въоръженост с това на земеделието на европейския съюз, в следствие на засилената инвестиционна активност. Интересно е, че средното стопанство на ЕС прави относително по-малки разходи за фактори за производство отколкото средното българско земеделско стопанство. Средният разход за фактори за производство нараства от 8 463 евро/стоп. през 2007 г. на 14 510 евро/стоп. през 2020 г. – нарастване със 71%, като растежът най-вече за сметка на двукратно увеличаване на разходите за рента и нарастването на разходите за труд с 87%. За анализирания период разходите за лихви в стопанствата в ЕС намаляват с 14%.

Динамиката в структурата на видовете разходи в стопанствата на България е ЕС за периода 2007-2020 г. показва различни пропорции. В структурно отношение, след 2007 г. междинното потребление в стопанствата в България намалява от 69,3% от брутните разходи в стопанствата до 54,8% през 2020. Намаляването на дела на тези разходи е следствие от преструктуриране на земеделието – свързано с намаляване на животновъдното производство, което е по-разходоемко, както и с намаляване на разходите за енергия, в следствие на промените в машино-тракторния парк. За същия период в европейските стопанства, междинното потребление заема относително постоянно равнище от 67-69%. Разходите за амортизации в относителен размер растат от 9,7% в брутните разходи през 2007 г. до 12,9% през 2020 г. (при 13-15% в стопанствата на ЕС). Осезаема промяна в структурата на брутните разходи е следствие на ръста на разходите за фактори за производството, които от 21% от брутните разходи през 2007 г. нарастват до 32,3% от тези през 2020 г. (главно в следствие на нарастващите разходи за ренти и заплати). За анализирания период, разходите за фактори на производство на средното стопанства в ЕС са на равнище 16-17% от брутните разходи. Българските земеделски стопанства стават все по-зависими от разходите за производствени фактори. Сравнени с брутната продукция, ако през 2007 г. за 1 евро брутна продукция са се разходвали 0,18 евро разходи за производствени фактори, то през 2020 г. са били необходими 0,34 евро. Всички тези процеси се отразяват върху формирането на нетния доход в земеделските стопанства.

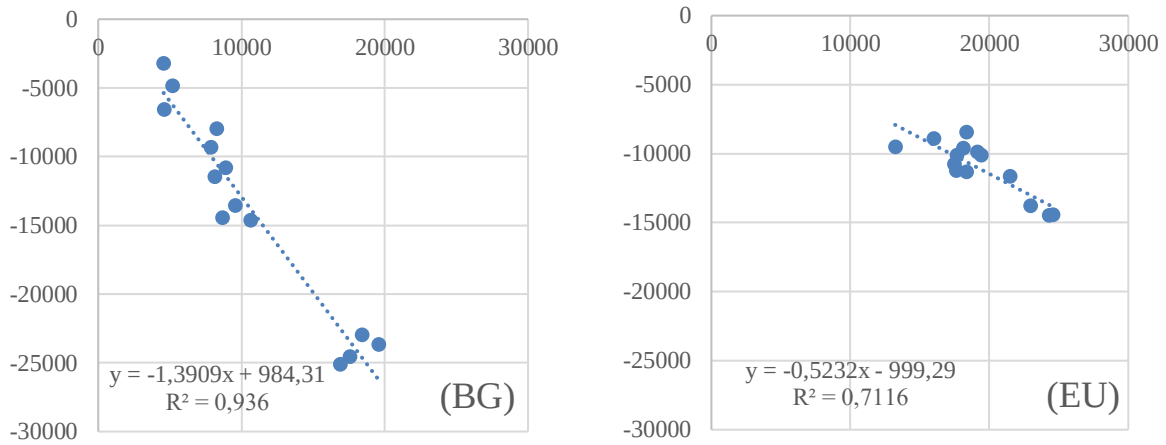
Увеличаващите се разходи за фактори за производство в голяма степен намаляват чистия нетен доход в стопанствата в България и той става все по-зависим от публичната подкрепа. Ако се анализира абсолютната разлика между нетния доход и баланса на субсидиите и данъците се наблюдава сериозна диспропорция по отношение на земеделските стопанства в България и средното стопанство в ЕС. За целия период 2007-2020 г. в стопанствата в ЕС се наблюдава превишение на нетния доход над субсидиите и върнатите данъци, то в българските земеделски стопанства, този ефект се наблюдава до 2012 г. (с изключение на 2009 г.) и от 2013 г. досега абсолютната разлика е отрицателна. За да постигнат бъдат ефективни, българските земеделски стопанства се нуждаят от публична подкрепа (вж. фигура 2). Това поставя сериозни предизвикателства пред българските земеделски стопанства за следващите години, когато публичната подкрепа на доходите по линията на

ОСП ще става все по-целенасочена (например за „озеленяване“) и когато се очаква постепенно директните плащания за подкрепа на доходите да намаляват. Това налага преосмисляне на разходните политики в земеделските стопанства, в посока разширяване на инвестициите в ресурсоспестяващи технологии и задържане на темповете на изменение на разходите за фактори за производство – особено на рентите, които пропорционално намаляват нетния доход в стопанствата.



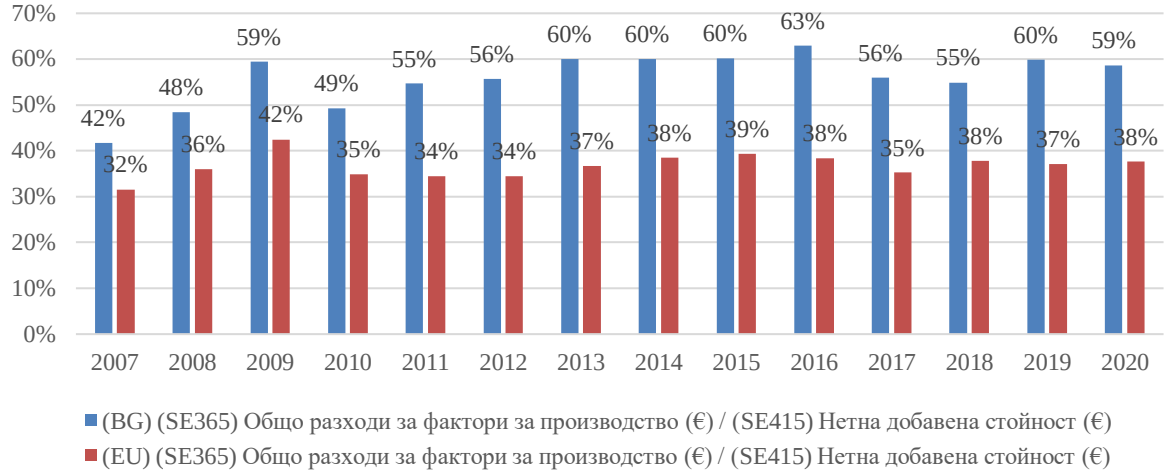
Фиг. 2. Зависимост на нетния доход от субсидиите

Като компонент участващ при формирането на нетния доход на земеделските стопанства, разходите за фактори за производство са в обратнопропорционална връзка с него. Нарастването на разходите за производствени фактори директно намалява нетния доход в стопанствата. Изследването на корелационната зависимост между разходите за фактори за производство като компонент на нетния доход показва силна зависимост при българските земеделски стопанства и умерена зависимост при средното стопанство в ЕС (вж. фигура 3). Това налага българските земеделски стопанства да бъдат по-прагматични при планирането на отношенията си по наемането на производствени фактори, особено за наемането на земеделска земя.



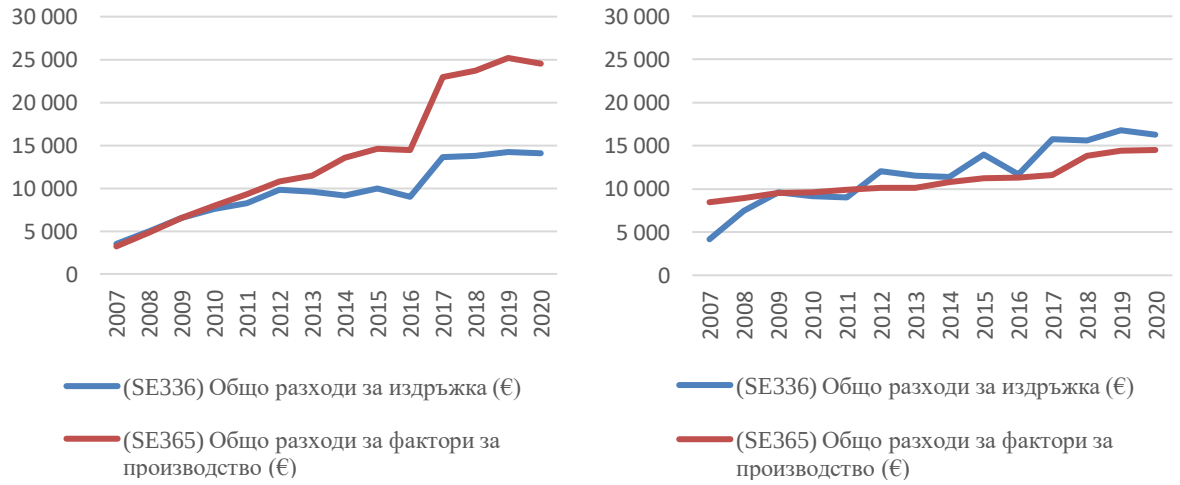
Фиг. 3. Статистическа зависимост между нетния доход и разходите за фактори за производство в периода 2007-2020 г. в земеделските стопанства в България и ЕС

Сравняването в динамиката на структурата разходите за производствени фактори с нетната добавена стойност създавана в стопанство показва, че в българските земеделски стопанства около59-60% от нетната добавена стойност е следствие на разходи за производствени фактори (при 37-38% в стопанствата в ЕС) (вж. фигура 4). Това доказва високата значимост на разходите за фактори за производство при формирането на нетния доход (с обратнопропорционално значение и при минимално влияние на баланса на субсидиите и данъците от инвестиции за формирането на дохода в българските и европейските стопанства).



Фиг. 4 Динамика на структурата на разходите за фактори за производство в нетната добавена стойност на стопанства в България и ЕС, 2007-2020 г.

В допълнение към анализа на разходите, може да се проследи връзката между текущите разходи за издръжка и разходите за производствени фактори. Ако в началото на анализирания период разходите за издръжка са превишавали разходите за производствени фактори, то през 2020 г. разходите за фактори за производство изпреварват със 74,8 процента на стопанство разходите за издръжка, доколкото в средното стопанство в ЕС през 2007 г. разходите за фактори за производство са били 2 пъти над текущите производствени разходи. Динамиката на разходите за издръжка и разходите за фактори за производство за периода 2007-2020 г. в земеделските стопанства в България и ЕС може да се проследи на фигура 5.



Фиг. 5. Динамика на разходите за издръжка и разходите за фактори за производство за стопанствата в България (ляво) и за стопанствата в ЕС (дясно)

След 2013 с навлизането на директните плащания за подкрепа на доходите, темповете на растеж на разходите за фактори за производство изпреварват темповете на растеж на разходите за издръжка, докато в стопанствата на ЕС тенденцията е обратна – разходите за издръжка растат с по-бързи темпове от разходите за фактори за производство. Доколкото разходите за издръжка в българските земеделски стопанства достигат тези на стопанствата в ЕС, разходите за производствени фактори са ас 69,2% на тези за европейските стопанства.

Изучаването на състава и структурата на отделните видове разходи за фактори за производство (заплати, ренти, лихви) през анализирания период показват различна динамика в стопанствата на България и ЕС. Промените в състава на отделните разходи за периода 2007-2020 г. са представени в таблица 1.

Таблица 1

Състав на разходите за фактори за производство (по видове), средно за стопанство в България и ЕС

Година	(BG)				(EU)			
	(SE365) Общо разходи (€)	(SE370) Работни заплати (€)	(SE375) Ренти (€)	(SE380) Лихви (€)	(SE365) ОБщо разходи (€)	(SE370) Работни заплати (€)	(SE375) Ренти (€)	(SE380) Лихви (€)
2007	3 215	1 905	1 030	280	8 463	4 626	2 274	1 563
2008	4 840	2 752	1 515	573	8 932	4 763	2 330	1 839
2009	6 568	3 581	2 160	827	9 540	5 161	2 578	1 801
2010	7 947	3 923	3 120	904	9 613	5 183	2 696	1 734
2011	9 304	4 055	4 185	1 063	9 917	5 369	2 808	1 740
2012	10 793	4 400	5 458	935	10 129	5 460	3 010	1 659
2013	11 430	4 650	5 894	887	10 148	5 516	3 075	1 557
2014	13 544	4 686	7 948	910	10 769	5 888	3 384	1 497
2015	14 602	5 771	7 888	943	11 265	6 253	3 540	1 472
2016	14 441	5 608	7 952	881	11 330	6 287	3 613	1 430
2017	22 961	8 918	12 888	1 155	11 625	6 532	3 738	1 356
2018	23 675	9 203	13 360	1 112	13 830	7 927	4 407	1 497
2019	25 182	10 008	14 085	1 089	14 406	8 468	4 484	1 454
2020	24 555	10 098	13 475	982	14 510	8 638	4 524	1 348

Средните разходи за фактори за производство в българските земеделски стопанства растат с по-бързи темпове от тези на стопанствата на ЕС. За анализирания период общите разходи в българските стопанства нарастват 6,64 пъти и надминават тези в европейските стопанства (при 0,71 пъти за ЕС). По отделни разходи – разходите за труд нарастват 4,30 пъти (при 0,87 пъти за ЕС), разходите за ренти растат 12,08 пъти (при 0,99 пъти за ЕС), а разходите за лихви нарастват с най-ниски темпове – 2,51 пъти (при нама-

ление с 14% в ЕС). Задълбочен анализ на ресурсната осигуреност на земеделските стопанства с производствени фактори е извършен от Котева (Котева, 2017) и колектив (Иванов, и др., 2021).

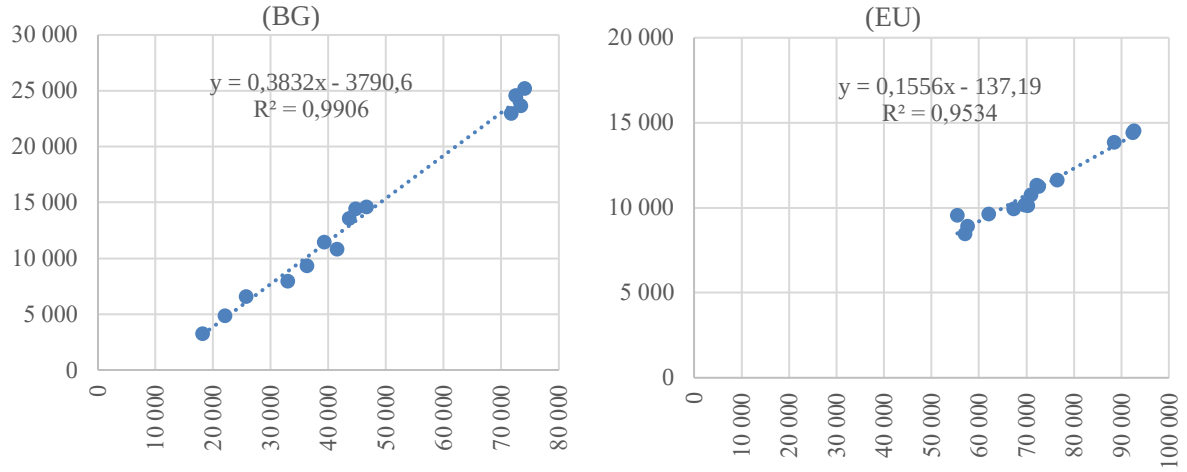
Промените в състава на разходите са свързани и с промени в структурата на разходите за фактори за производство. Делът на разходите за работна заплата в българските земеделски стопанства намалява значително – от 59,3% през 2007 г. на 41,1% през 2020 г., въпреки че по данни на НСИ средногодишната работна заплата в сектора расте ежегодно. Още през 2017 г. българските земеделски стопанства изпреварват средното европейско стопанство по платени работни заплати и през 2020 г. средният разход за труд в българските стопанства е с 16,9% над този в стопанствата в ЕС. Макар средствата за работна заплата да растат, в сравнение с останалите сектори разходите за труд бележат изоставане от останалите отрасли на икономиката (Иванов, и др., 2021), (Ivanova, 2017). За същия период, разходите за работна заплата в европейските земеделски стопанства се задържат с относително постоянна структура и растат с по-бавни темпове, като структурно отношение нарастват от 54,7% от общите разходи за производствени фактори през 2007 г. до 59,5% през 2020 г.

Чувствителни изменения се наблюдават в структурата на разходите за рента за наемане на земеделска земя. Макар, че през анализирания период средната рента в страната нараства около 2,5 пъти, в типичните зърнопроизводителни райони на страната рентата расте 4-5 пъти. С разширяване на използването на земите за земеделие в България, средните разход за рентни плащания в стопанствата нараства от 1030 евро/стоп. през 2007 г. на 13 475 евро/стоп. през 2020 г. Увеличеното търсене на земеделска земя оказа натиск върху равнището на рентните плащания (Станимирова, 2021), (Mihailova, 2022), (Yovchevska, Mihailova, & Koteva, 2022), което се отрази пропорционално и върху равнището на разходите за рента. За същия период, разходите за рента в европейските стопанства нарастват от 2 274 евро/стоп. през 2007 г. едва на 4 524 евро/стоп. през 2020 г. Към 2020 г. разходите за рента в българските земеделски стопанства превишават с 2,97 пъти разходите за рента на средното европейско стопанство. Това оказва сериозен натиск върху нетния доход на земеделските стопанства в България, поради което значителна част от средствата за подкрепа по ОСП се насочват вместо за подкрепа на доходите към покриване на разходите за рентни плащания.

Относително по-малко значение за формирането на общите разходи за фактори за производство имат лихвите. Търсенето на финансов капитал в стопанствата на ЕС и България е обект на задълбочено проучване от Европейската комисия и Европейската инвестиционна банка (fi-compass, 2019), (fi-compass, 2020). Търсенето на финанси се определя най-вече от търсенето на капитал за оборотни нужди, за инвестиции в машини и оборудване, за закупуване на земя и подобрения на земята. В периода до 2010 г. търсенето на капитал от българските земеделски стопанства се поддържа на относително ниски равнища, но с развитие на инвестициите и разширяването на публичната подкрепа, търсенето на капитал нараства значително (Kirechev, 2021) – земеделският кредит расте почти 2,8 пъти. Намаляването на лихвите по кредитите след 2009 г. до 2020 г. почти 2,5 пъти поддържа разходите за лихви на относително постоянно равнище. В европейските земеделски стопанства равнището на лихвените плащания намаляват от 2007 г. насам, което се дължи не толкова на намаленото търсене на кредити, колкото на намаляването на лихвените проценти по заемите, което в значителна степен облекчава обслужването на кредитите от земеделските производители.

Увеличаването на брутната продукция в земеделските стопанства се осъществява на фона на нарастващите вложения на факторите за производство. По-задълбочено факторната производителност в земеделието е обект на изследване от Иванов (Иванов, 2021) и колектив (Иванов, и др., 2021) във връзка с изготвянето на анализ за състоянието на

отрасъла по повод разработването на Стратегическия план за развитието на земеделието и селските райони 2021-2027 г. Изследвайки данните за връзката между разходите за фактори за производство и брутната продукция в сектора се наблюдава положителна зависимост както за българските земеделски стопанства, така и за земеделските стопанства на ЕС, представена на Фигура 6, но еластичността между двата показателя общо и по видове фактори за производство (земя, труд, капитал) е различна. За българските земеделски стопанства, еластичността на разходите за производствени фактори по отношение на брутната продукция в сектора за периода 2007-2020 г. е 0,45, т.е. с вложение 1 евро ресурси се създават едва 0,45 евро брутна продукция, докато в европейските земеделски стопанства, еластичността на разходите за производствени фактори е 0,87, т.е. при същото равнище на вложение се създават 0,87 евро брутна продукция По-ниската еластичност е свързана с повече вложение на разходи за създаването на единица брутна продукция в българските стопанства спрямо средното стопанство на ЕС.



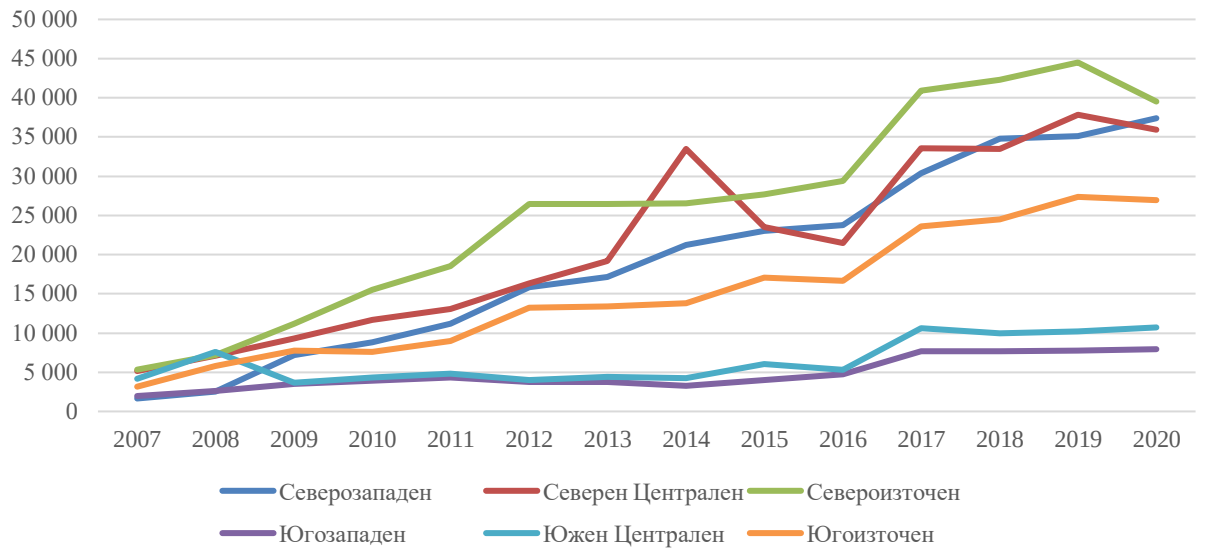
Фиг. 6. Влияние на общите разходи за фактори за производство върху брутната продукция в земеделските стопанства в България и ЕС, 2007-2020 г.

Що се отнася до влиянието на отделните разходи за производствени фактори се наблюдава различна еластичност спрямо брутната продукция. В българските земеделски стопанства еластичността на разходите за работна заплата спрямо брутната продукция е 0,69 (1 евро разход за труд създава 0,69 евро брутна продукция), еластичността на разходите за рента е 0,24 (1 евро разход за рента създават едва 0,24 брутна продукция), а еластичността на разходите за лихви е 1,19 (1 евро разход за лихви създават 1,19 евро брутна продукция). Това доказва разходоемката страна на производството в българските земеделски стопанства, особено що се отнася до вложения в разходи за труд и земя. В европейските стопанства еластичността на разходите за работна заплата е 1,00 (1 евро вложение на разход за труд създава 1 евро брутна продукция), еластичността на разходите за рента е 0,88 (1 евро разходи за рента създават 0,88 евро брутна продукция), а еластичността на разходите за лихви е -6,33 (намалението на разходите за лихви с 1 евро има положителна роля от 6,33 евро за създаване на брутна продукция в сектора).

Изследването на разходите за фактори за производство в регионален план показва значителни диспропорции в развитието на отделните статистически райони на планиране. В районите с производство на интензивни култури – трите северни района и Югоизточния район на планиране се наблюдава значителен ръст на разходите за фактори за производство в стопанствата в периода 2007-2020 г. (вж. фигура 7 и таблица 2). Най-висок ръст в общия размер на разходите за фактори има Северозападния район (21,62 пъти), следван от Югоизточния район (7,54 пъти), Североизточния район (6,42 пъти) и Северния Централен район на планиране (5,98 пъти). Относително най-малък растеж на

разходите за фактори за производство се наблюдава в другите два района – Югозападния и Южния Централен район на планиране, в които се развива основно отглеждането на по-слабо интензивни култури като зеленчуци и плодове и е застъпено в по-голяма степен животновъдството.

Най-висок ръст в разходите за работна заплата се наблюдават в стопанствата от Северозападния район, следвани от тези в Югоизточния район и Североизточния район на планиране. По отношение разходите за рента, в Северозападния район на планиране ръстът е 44,19 пъти, следван от Югоизточния район – 15,04 пъти и Северния централен район – 10,64 пъти. Разходът за капитал е най-висок отново в Северозападния район, следван от Югоизточния район и Североизточния район на планиране.



Фиг. 7. Промени в състава на разходите за фактори за производство по райони на планиране, 2007-2020 г.

Таблица 2

Темпове на изменение на състав на разходите за фактори за производство (общо и по видове), по райони на планиране, 2007-2020 г.

Район на планиране	Общо разходи за произв. фактори	Разходи за работна заплата	Разходи за рента	Разходи за лихва
Северозападен	21,62	11,44	44,19	7,14
Северен централен	5,98	3,76	10,64	1,29
Североизточен	6,42	5,00	8,65	2,13
Югоизточен	7,54	5,13	15,04	4,78
Южен централен	1,56	1,18	3,10	0,17
Югозападен	3,04	1,68	8,34	1,69

Изследвайки разходите по видове производствени фактори, като лидер се откроява Северозападния район на планиране, в който интензивното земеделие се превърна в основен отрасъл в икономиката на района.

Заключение

Извършеният анализ на динамиката на разходите за фактори за производство на национално и регионално ниво и в сравнителен план със средните стойности за стопанствата на ЕС налага да се направят няколко извода и предложения:

1) В последните години разходите в стопанствата от аграрния сектор не могат да покрият брутните приходи от продукция., което поставя земеделските стопанства на българския аграрен бизнес пред сериозни предизвикателства да повишават ефективността на приходите и разходите си.

2) Съставът на разходите на сектора в България нараства над 5 пъти, като разходите за фактори за производство растат с по-бързи темпове – над 8 пъти, докато стопанствата в ЕС се развиват с по-равномерни темпове. В структурата на разходите делът на разходи за производствени фактори достига почти 1/3 от общите разходи. Това води до повишаване на разходоемкостта на българските земеделски стопанства, което намалява нетния им доход.

3) Формирането на нетния доход в българските земеделски стопанства е силно зависимо от равнището на субсидиране и публичната подкрепа. Това налага преосмисляне на разходните политики в посока разширяване на инвестициите в ресурсоспестяващи технологии и задържане на темповете на изменение на разходите за производствени фактори. Стопанствата трябва да стават все по-прагматични при планирането на разходите си за производствени фактори, особено за наемане на земеделска земя, които растат 13 пъти.

4) Разходите за фактори за производство растат с по-бързи темпове от разходите за издръжка, като се запазва твърде висок дела им в нетната добавена стойност на стопанствата. Това е характерно особено за стопанствата отглеждащи интензивни зърнени култури и маслодайни семена.

5) Съществуват сериозни диспропорции в състава на разходите за фактори за производство в регионален план (в това число по видове) и в темповете на изменението им за периода 2007-2020 г. Най-големи темпове на промяна се наблюдават в Северозападния район на планиране, който се определя като най-развит по отношение на земеделско производство.

6) Необходимо е преосмисляне на някои елементи на политиката за подкрепа на доходите в сектора, за да не се стимулира растежа на разходите за производствени фактори.

7) Методиката за изследване може да се приложи в бъдещи изследвания за допълнителни задълбочени анализи в регионален план, по типове стопанства и по размер на стопанствата.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ИВАНОВ, Б. (2021). *Развитие, конкурентоспособност и приоритети на българското земеделие*. София: ИАИ-София.
   Ivanov, B. (2021) *Razvitie, konkurentosposobnost i prioriteti na balgarskoto zemedelie*. Sofiya: IAI-Sofiya.
2. ИВАНОВ, Б., ПОПОВ, Р., БАШЕВ, Х., КОТЕВА, Н., МАЛАМОВА, Н., ЧОПЕВА, М.,ТОДОРОВА, К., НАЧЕВА, И., МИТОВА, Д. (2021). *Анализ на състоянието на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост, SWOT анализ*. София: ИАИ-София.
   IVANOV, B., POPOV, R., BASHEV, H., KOTEVA, N., MALAMOVA, N., CHOPEVA, M., TODOROVA, K., NACHEVA, I., MITOVA, D. (2021). *Analiz na sastoyanieto na selskoto stopanstvo i hranitelno-vkusovata promishlenost, SWOT analiz*. Sofiya: IAI-Sofiya.

3. КИРЕЧЕВ, Д. (2021). Формиране на нетния доход на земеделските стопанства в България. *Мултифункционални устойчиви селски райони чрез адаптиране на моделите и системите на земеделие*. София: Издателски комплекс – УНСС, с. 145-175
KIRECHEV, D. (2021). Formirane na netniya dohod na zemedelskite stopanstva v Balgariya. *Multifunktsionalni ustoychivi selski rayoni chrez adaptirane na modelite i sistemite na zemedelie*. Sofiya: Izdatelski kompleks – UNSS, s. 145-175
4. КОТЕВА, Н. (2017). Ресурсна осигуреност на земеделските стопанства. *Икономика и управление на селското стопанство*, 61(1), 43-57.
KOTEVA, N. (2017). Resursna osigurenost na zemedelskite stopanstva. *Ikonomika i upravlenie na selskoto stopanstvo*, 61(1), 43-57.
5. МЗХГ. (2021). Аграрен доклад, *Годишен доклад за състоянието и развитието на земеделието*. София: МЗХГ.
MZHG. (2021). Agraren doklad, *Godishen doklad za sastoyanieto i razvitieto na zemedelieto*. Sofiya: MZHG.
6. МЗХГ. (2021). *Структура на земеделските стопанства в България*. София: МЗХГ.
MZHG. (2021). *Struktura na zemedelskite stopanstva v Balgariya*. Sofiya: MZHG.
7. СТАНИМИРОВА, М. (2021). Пазар и арендуване на земеделска земя в България - тенденции и перспективи за развитие. *Иновативно развитие на аграрния бизнес и селските райони*. София: Издателски комплекс – УНСС, s. 52-57
STANIMIROVA, M. (2021). Pazar i arenduvane na zemedelska zemya v Balgariya - tendentsii i perspektivi za razvitie. *Inovativno razvitie na agrarniya biznes i selskite rayoni*. Sofiya: Izdatelski kompleks – UNSS, s. 52-57
8. FI-COMPASS. (2019). *Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises*, Study report.
9. FI-COMPASS. (2020*). Financial needs in the agriculture and agri-food sectors in Bulgaria*, Study report.
10. IVANOVA, P. (2017). Employment in the Agrarian Sector: Demand VS Supply. *Trakia Journal of Science*, 15(Suppl. 1), 261-266.
11. KIRECHEV, D. (2021). Assessment of the Financial Efficiency of Enterprises in the Agricultural Sector in Bulgaria. *IZVESTIA Journal of the Union of Scientist - Varna, Economic Sciences Series*, 10(3), 202-212.
12. KIRECHEV, D. (2021). Improving Access to Finanbce for Agricultural Holdings as a Factor for Sustainability of Agricultural Financing in Bulgaria. *Trakia Journal of Sciences*, 19(Suppl. 1), 197-206.
13. MIHAILOVA, M. (2022). Relationship between rent prices and agricultural land prices. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 28(1), 26–35.
14. YOVCHEVSKA, P., MIHAILOVA, M., & KOTEVA, N. (2022). Land uce in bulgarian agricultural holdings and the Common agriciltural policy. *Economics Studies*, 31(4), 145-165.

Благодарност:

Публикацията е по проект „ПОЗЕСИН“. Проектът "Поземлени отношения и европейска политика: синергия и перспективи за българското земеделие" (ПОЗЕСИН) се изпълнява от Института по аграрна икономика, Селскостопанска академия - София, в партньорство с Икономически университет - Варна и Аграрен университет - Пловдив, втори етап 2022-2023 г.

Авторът изказва благодарност на Фонд „Научни изследвания" за оказаната подкрепа при осъществяване на работата по проект ПОЗЕСИН, договор № КП-06-Н35/2-18.12.2019 г.

SERVITIZATION – THE ECONOMY OF THE FUTURE

Daniela Penkova, PhD Student
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The disturbing process of global warming is due to human activity and more specifically to linear production based on non-renewable energy sources. The need to replace the linear model of production and consumption with circular ones is emphasized by a number of scientific studies and is increasingly being realized at the political level.*
Within today's economic system, there are alternative forms of organization of production and consumption to the linear economy. In this report, servitization is presented as one of the possible alternatives and the contribution of information technologies to its development and application in practice is considered.

Keywords*: Circular economy, Consumption models, Functional economy, Servitization, sustainability*
JEL code: *D11, O13, Q55, Q56*

СЕРВИТИЗАЦИЯТА – ИКОНОМИКАТА НА БЪДЕЩЕТО

Докторант Даниела Пенкова
Икономически университет – Варна, България

Въведение

През февруари 2021 г. Европейският парламент прие резолюция за „Нов план за действие относно кръговата икономика“, който изисква допълнителни мерки за постигане до 2050 г. на изцяло кръгова икономика с нулеви емисии на парникови газове, устойчива от екологична гледна точка и без токсични вещества. Кръговата икономика бива дефинирана от най-висшия европейски институционален орган като модел на производство и потребление, който включва споделяне, заемане, повторно използване, ремонт, възстановяване и рециклиране на съществуващите материали и продукти.

Принципите на кръговата икономика противоречат на традиционния линеен индустриален икономически модел, който се нуждае от големи количества евтини и лесно достъпни суровини и енергия и следва механизма „добив-производство- потребление-отпадъци“. Линейният модел на производство се основава на продажбата на продукти и е ориентиран към създаването на евтини и нетрайни стоки, което засилва изчерпването на ресурсите и увеличава екологичните щети, на които сме свидетели понастоящем. Тези отрицателни външни ефекти на производството не намират отражение в цената на продуктите и водят до загуба на благосъстоянието на цялото общество.

Настоящият доклад представя тезата, че дигитализацията позволява да се извърши коренна промяна на модела на производство, а оттам и на потребление – от линеен модел да се премине към кръгов. Този преход от единия към другия модел се нарича „сервитизация“. Целта на доклада е да опише етапите на развитие на сервитизацията.

Четвъртата индустриална революция

Първата индустриална революция използва силата на парата за механизиране на производството. Втората дава началото на масовото производство с помощта на електрическата енергия, а Третата автоматизира производството чрез електроника и информационни технологии. Клаус Шваб, основател на Световния икономически форум и автор на книгата „Четвъртата индустриална революция“ (2016), използва този термин, за

да опише настоящата индустриалната революция, която: „…се характеризира със сливането на технологиите, което размива границите между физическия, дигиталния и биологическия свят“. Но дали действително дигитализацията представлява индустриална революция?

Подобряването на машините, увеличаването на тяхната ефективност и промените в организацията на трудовия процес в предприятията се наблюдават още от зараждането на капитализма. Търсенето на ефективност е една от основните предпоставки, които спомагат за оцеляването на всяка една фирма в конкурентна среда. Само по себе си развитието на технологиите не представлява индустриална революция – такава отчитаме тогава, когато се наблюдава промяна на основните принципи в моделите на производство и потребление. Така например, първата индустриална революция механизира производството, втората въвежда конвейера, а третата – автоматизацията.

Безспорно дигитализацията е с потенциал напълно да автоматизира производствения процес в редица сектори, но ако резултатът от нея е единствено това, то не бихме могли да говорим за нова индустриална революция, а само за продължение на предишната на един по-развит етап. Много хора виждат в постигането на пълна автоматизация чрез новите технологии единствено загуба на работни места. От гледна точка на трудещите се това е огромен проблем, тъй като би ги лишило от средствата им за издръжка. От гледна точка на предприемачите е примамлива възможност да намалят производствените си разходи чрез съкращаване на персонала и по този начин да увеличат печалбите си. И двете гледни точки поставят новите технологии в рамките на съществуващия линеен индустриален модел, разглеждайки дигиталната революция единствено през призмата на заетостта.

Именно по този начин се тълкува Четвъртата индустриална революция и в България, както е видно от редица официални стратегически документи. Така например, в „Концепция за цифрова трансформация на българската индустрия (Индустрия 4.0)“ – съвместна разработка на Националния икономически съвет и работодателските организации от 2017 г. – ползите от дигитализацията се описват със засилването на онлайн продажбите за малките и средните предприятия, и с автоматизацията, водеща до намаляване на персонала. Но както ще видим в изложението, Четвъртата революция е нова „революция“, а не просто продължение на третата, защото преобръща изоснови логиката на линейния модел на производство.

Линеен модел: частна собственост върху продуктите

Частната собственост в римското право, служещо за основа както на системата на общото право (common law), така и на системата на гражданското право (civil law), се състои от *usus, fructus* и *abusus*. *Usus* е правото на ползване на собствеността, *fructus* е правото на плодосъбиране (например, получаване на наем/аренда), а *abusus* е правото на разпореждане (да се продава, дарява или унищожава). Правомощията, които има собственикът, според действащото в България законодателство, са право на ползване, на владение и на разпореждане с вещта. Всеки собственик решава кога, как и ***дали*** ще се ползва от правата си.

Днес и двете основни икономически теории - неокласическата и кейнсианската, - възприемат частната собственост като фундамент на капиталистическата икономическа система и личната свобода. Частната собственост се приема за неприкосновена и се защитава от законите в целия свят[1], независимо дали представлява собственост върху сред-

[1] Чл. 17 от Конституцията на РБългария казва: ал. (1) Правото на собственост и на наследяване се гарантира и защитава от закона; (3) Частната собственост е неприкосновена.

ствата за производство или върху пазарен продукт. Представителят на Австрийската икономическа школа Лудвиг фон Мизес (1958) поставя знак за равенство между двете по следния начин: „Частната собственост върху материалните фактори на производство не е ограничение на свободата на всички останали хора да избират това, което е най-добре за тях. Напротив, тя е средството, което предоставя на обикновения човек, в качеството му на купувач, надмощие във всички икономически дела.“ За целите на нашето изложение, обаче, ще разграничим собствеността върху средствата за производство от тази върху продуктите и ще се концетрираме върху втората.

Традиционния линеен икономически модел следва механизма „добив-производство-потребление-отпадъци“. Именно прехвърлянето на собствеността от производителя към потребителя чрез акта на продажба се оценява от швейцарския архитект Уолтър Стахел (2006) като главният елемент, влияещ негативно върху устойчивостта. Причините за това негативно влияние са следните:

1. Чрез акта на продажба се прехвърля от производителя към потребителя не само частната собственост върху продукта, но и отговорността за отрицателните външни ефекти, създадени в процеса на производство.

2. При линейната икономическа система, за да може потребителят да извлече потребителната стойност на даден продукт, е принуден да заплати неговата разменна стойност и да го превърне в своя собственост. Чрез превръщането на продукта в частна собственост се изключва достъпът до него за други хора. В икономическата теория тази характеристика на частните блага се нарича „изключваемост“. Изключваемостта води до необходимост от производството на допълнителни единици от същия продукт за други – реални или потенциални – ползватели.

3. Правото ***usus*** е право, а не задължение за собственика, което означава, че той има възможност да ***не използва*** закупения продукт. Неизползването често води до унищожаване на благото, а с това и до загуба на ресурсите и енергията, вложени в неговото производство.

4. Правото ***abusus*** позволява на всеки собственик умишлено да унищожи своята собственост без да носи отговорност. Това също води до загубата на ресурси и енергия, вътлъчени в конкретния продукт.

5. Изчерпването на ограничените ресурси, дължащо се на производството, представлява отрицателен външен ефект, който не може да бъде пазарно определен и интернализиран. Поради това всяко едно производство, използващо новодобити ресурси, винаги създава отрицателни външни ефекти.

6. В цената на продуктите не са включени разходите за тяхното депониране и/или рециклиране в края на жизнения им цикъл. Невъзможно е да се определи с точност кога ще приключи жизнения цикъл на дадена вещ или докога собственикът ще пожелае да я задържи заради сантименталната й стойност.

През 50-те години на XX век Пол А. Самюелсън (1954) развива идеята, че пазарните принципи са неефективни за някои видове продукти, поради техните специфични характеристики. Самюелсън определя два вида блага: частни и публични. Частните блага се характеризират с *изключваемост* и *конкуренция при потреблението*. Изключваемост означава, че другите индивиди могат да бъдат изключени от използването на благата. Накратко, достъпът до тях е ограничен само до собственика им. *Конкуренция при потреблението* означава, че когато благото се използва от даден индивид, наличното количество за следващите потребители намалява. На пръв поглед изглежда, че като носители на тези характеристики всички продукти на пазара са частни блага. Но в осмото издание от 1970 г. на своята книга *„Икономика”* (1948), към характеристиките на *изключваемост*

и *конкуренция при потреблението*[2] Самюелсън добавя една трета. Става въпрос за неговото твърдение, че частните блага, за да бъдат считани за такива, не трябва да създават външни ефекти[3]. Тази характеристика значително усложнява теорията, защото още по времето на Самюелсън става ясно, че почти няма производство или потребление, което да не предизвиква външни ефекти. Глобалното затопляне и екологичните катастрофи, пред които сме изправени днес, са отрицателни външни ефекти, произлизащи от линейния икономически модел. Интернализацията на тези конретни отрицателни външни ефекти е практически невъзможно, тъй като паричната им стойност няма как да бъде изчислена. Дори и да допуснем, че е възможно да бъде изчислена, то интернализацията би довела до значително покачване на цените на стоките, а оттук и до икономически кризи. Ето защо става все по-належащо прилагането на решение, което излиза извън рамките на настоящия линеен модел и свързаната с него продажба на материални продукти.

Как бихме могли да отговорим на нуждите на световното население – подложено наред с другите неща на безпрецедентно застаряване – ако наличните ресурси продължават да намаляват? За да бъде възможно осъществяването на тази задача, производителят трябва да запази собствеността върху произведения продукт и да се ориентира към продажбата на неговите полезни функции. Бизнес моделът на продажба на продуктите като услуги в научната литература се нарича Product as a Service (PaaS) – „Продукт като услуга“.

Досега собствеността създаваше чувство на сигурност в потребителя. Но вече не е така – новите поколения са различни и искат достъп до продуктите, а не собственост. Сервитизацията се базира на тази основна промяна в начина на мислене. Тя е залегнала като основен модел на производство и потребление в кръговата икономика.

Сервитизацията: превръщане на продукта в услуга

„Моделът „Продукт като услуга“ е един от най-силните примери за кръговата икономика“, казва Йоост ван Дун, ръководител на кръговата икономика на ING. „Производителят е отговорен за разработването на продукта, но също така и за фазата на използване на продукта.“ И след като клиентът вече не използва продукта, производителят става отговорен за това той да бъде ремонтиран, така че да бъде използван отново или съответно да бъде рециклиран.“ (money.bg, 2020)

Когато прехвърлянето на собствеността върху стоките от производителя към потребителя изчезне, с нея изчезва и прехвърлянето на отговорността за продукта. Отрицателните външни ефекти, породени както от производството, така и от потреблението, остават в ръцете на производителя. За разлика от потребителя, обаче, той разполага с всички необходими инструменти, за да ги елиминира. Нещо повече, производителят е способен да превърне отрицателните външни ефекти в печалба. Как става това, ни подсказва Уолтър Стахел (2006), обобщавайки, че при модела Продукт като услуга днешните продукти се превръщат в утрешни ресурси за производителя, при вчерашните цени на ресурсите.

Трудно е да се предвидят с точност всички ефекти от запазването на собствеността на производителя върху продуктите, но бихме могли да изброим някои от тях:

---

[2] В статията си *The pure theory of public expenditure* (1954 г.) Самюелсън не говори за конкуренция при потреблението, а за делимост и неделимост на благата. Въпреки някои нюанси, двата термина са практически синоними.

[3] В икономиката *външни ефекти* са ефектите върху трети страни, които не участват в пазарната трансакция. Външните ефекти могат да бъдат резултат както от производството, така и от потреблението на благата. Те биват както положителни, така и отрицателни. Отрицателните външни ефекти създават разходи за трети страни и водят до загуба на благосъстояние, като тази загуба не е компенсирана. Христоматийни примери за отрицателен външен ефект са замърсяването на околната среда и изчерпването на ресурсите.

1. Продуктът се превръща в ресурс за производителя. При постоянно нарастващите цени на ресурсите поради тяхното изчерване, достъпът до ресурси е от ключово значение. Когато цената на ресурсите за производителя е ниска („вчерашните цени“ по Стахел), се гарантира пазарното му предимство пред конкуренцията. Цел на всеки производител ще бъде да рециклира 100% от вложените в продукта ресурси, без да се налага да бъде стимулиран или регулиран от държавата.

2. За да бъде възможно максималното оползотворяване на включените в продукта ресурси, това трябва да залегне в самия процес на създаване. Ако при линейния модел на производство се използват редица „смесени“ суровини, които не биха могли да бъдат разделени на основните им компоненти, за да бъдат рециклирани, то при модела Продукт като услуга производителят може да заложи в продукта изцяло рециклируеми суровини.

3. Тъй като производителят продава потребителската функция на продукта, а не самия продукт, той има интерес да създава продукти с възможно най-дълъг жизнен цикъл. Продължителността на жизнения цикъл на продуктите е изцяло под контрола му, което улеснява тази задача.

4. Голяма част от опаковките ще отпаднат, тъй като днес те са съществена част от маркетинга, свързан с продажбата на редица продукти. Услугите са нематериални и не могат да бъдат опаковани. Понеже потребителите ще закупуват само функционалността на продуктите, опаковките ще са необходими дотолкова, доколкото гарантират опазването на продукта при доставката.

5. Тъй като клиентът извлича полезността на предоставения за използване продукт, то основната цел е той да бъде винаги функциониращ. Функционирането се гарантира от производителя и поради това той има интерес да създаде възможно по-лесен за поддръжка продукт. Отпадат притесненията на клиента за качеството на продукта и бързата му поправка при необходимост.

6. Във връзка с предходната точка от основно значение е контролът, упражняван от производителя върху функционирането на продуктите. Именно тук се намесват информационните технологии и дигитализацията на производствените и потребителските процеси, които спомагат за набирането на голям обем от данни.

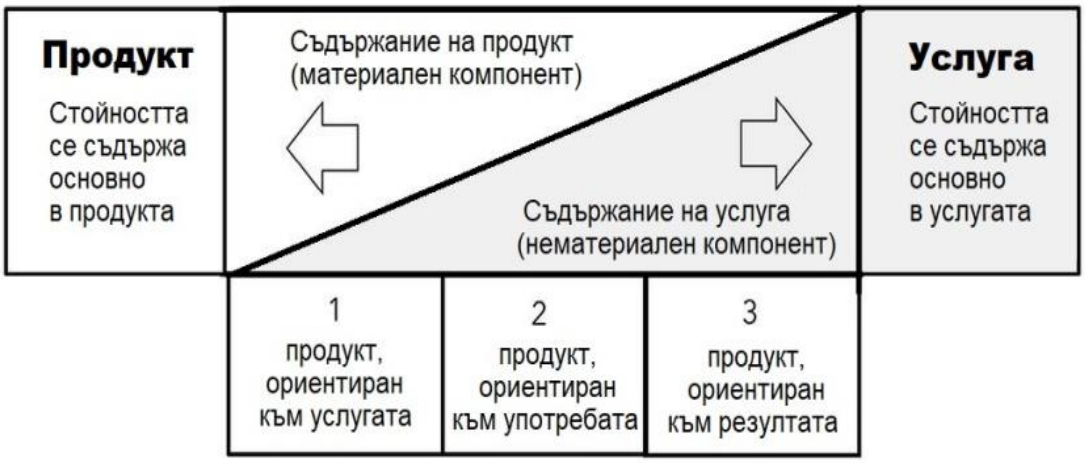
7. В ситуация като сегашната, в която производството се определя от предлагането, фирмите винаги рискуват да се окажат с пълни с продукти складове, с всички последствия от това: свръхпроизводство, натрупвания, унищожаване на стойност. Благодарение на дигитализацията производството ще се определя от търсенето, защото ще има възможност да прогнозира много по-добре ефективното търсене.

8. Тъй като предоставянето на услуги изисква постоянна поддръжка на изправността на продукта, клиентите закупуват функционалността за определен период, за разлика от покупко-продажбата, която е еднократен акт. Това означава, че от една страна се гарантират приходите на производителя във времето, а от друга – лоялността на клиентите. В допълнение производството се локализира на местно ниво, за да бъде възможна лесната им и бърза поддръжка.

Етапи на сервитизация на икономиката

Както отбелязахме по-горе, сервитизацията е **процес** на превръщане на продуктите в услуги. Тя преминава през няколко етапа, като началната й точка е линейният модел (продажба на материален продукт), а крайната – моделът „продукт като услуга“ (продажба на полезните функции на продукта или т.нар. „функционална икономика“). Чрез сервитизацията постепенно се преминава от модел на производството от типа „push” (воден от предлагането) към модел от типа „pull” (воден от търсенето). В научната литература различните автори разграничават различни по брой и характеристики етапи на сервитизация.

Арнолд Тукер (2004) разграничава 8 различни вида сервитизация. Според Роберто Сиагри (2021) етапите са три: От продажбата на продукта се преминава първо към продажба на продукт, включващ и услуги (продукт, ориентиран към услугата), след това към продажба на използването на продукта (продукт, ориентиран към употребата) и накрая към продажба на функциите на продукта (продукт, ориентиран към резултата).



Фиг. 1. Система продукт-услуга
Източник: Обработка на автора на фиг. 1.3 от Siagri (2003)

Следвайки разделението, очертано в доклад на Световния икономически форум (2015), сервитизацията на икономиката преминава през четири етапа:

Фиг. 1. Навлизане в производството и ефекти от дигитализацията
Източник: Обработка на автора на фиг. 1 от WEF Report (2015)

Понастоящем дигитализацията е довела до навлизането в първите два етапа на голяма част от фирмите в развитите държави. Бързината, с която ще се достигне до четвъртия етап на сервитизация на икономиките, зависи до голяма степен не само от развитието на цифровите технологии, но и от всички национални и наднационални политики в тази посока. В този смисъл приетият от Европейския парламент „Нов план за действие относно кръговата икономика“, за който споменахме във въведението, е една необходима и полезна стъпка. От не по-малко значение е и изработването на национална

стратегия за България, в която да се постави като цел не просто автоматизацията на работния процес и достъпа до онлайн пазари за малките и средните предприятия, но и преориентирането на производството и потреблението към модела Продукт като услуга.

Заключение

В настоящия исторически момент в процеса на сервитизация се раждат различни бизнес модели, при които продуктите и услугите се комбинират помежду си. Това означава, че Четвъртата индустриална революция не е просто продължение на Третата. Ако беше така, тя би могла да стане опасна за човечеството, тъй като би доразвила линейния модел на производство и потребление, който вече е неустойчив.

Достигайки до крайната фаза на сервитизацията – функционалната икономика, при която напълно се премахва частната собственост на потребителите върху продуктите – икономиката би могла да отговори на нуждите на цялото човечество като същевременно елиминира всички отрицателни външни ефекти, породени от производството и потреблението. Това е естествено следствие от запазването на отговорността на производителите през целия жизнен цикъл на продуктите.

България се нуждае от Стратегия за Индустрия 4.0, която да наблегне не толкова на автоматизацията на производството и онлайн продажбите, а на превръщането на продуктите в услуги.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. КОНСТИТУЦИЯ НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ (1991) KONSTITUTSIQ NA REPUBLIKA BALGARIQ (1991) [Online], Available from: https://www.parliament.bg/bg/const [Accessed 14/10/2022]
1. Money.bg (2020) „Продукт като услуга“ - бизнес моделът, който предлага огромен потенциал за устойчивост и редуциране на разходите [Online] Available from: https://money.bg/economics/produkt-kato-usluga-biznes-modelat-koyto-predlaga-ogromen-potentsial-za-ustoychivost-i-redutsirane-na-razhodite.html [Accessed 14/10/2022]
2. НАЦИОНАЛЕН ИКОНОМИЧЕСКИ СЪВЕТ (2017) Концепция за цифрова трансформация на българската индустрия (Индустрия 4.0)
3. NAZIONALEN IKONOMICHESKI SAVET (2017) Kontsepziq za tsifrova transformatsiq na balgarskata industriq (Industriq 4.0) [Online], Available from: https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/ip/kontseptsia_industria_4.0.pdf [Accessed 14/10/2022]
4. EUROPEAN PARLAMENT (2021) *European Parliament resolution of 10 February 2021 on the New Circular Economy Action Plan* [Online], Available from: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021-0040_BG.html [Accessed 14/10/2022]
5. MISES, L. V. (1958) *Liberty and Property* [Online] Available from: https://oll.libertyfund.org/page/ludwig-von-mises-liberty-and-property-1958 [Accessed 14/10/2022]
6. SAMUELSON, P. A. (1954) *The Pure Theory of Public Expenditure*. The Review of Economics and Statistics, vol. 36, no. 4, pp. 387–89. [Online] Available from: JSTOR, https://doi.org/10.2307/1925895 [Accessed 14/10/2022]
7. SAMUELSON, P. A. & Nordhaus, W., (1948), *Economics*, 1970, 8° ed., Mc. Grow Hill Book Company, New York. McGraw-Hill
8. SCHWAB, K. (2016) *The Fourth Industrial Revolution*. Geneva: World Economic Forum
9. SIAGRI, R. (2021) *La servitizzazione. Dal prodotto al servizio. Per un futuro sostenibile senza limiti alla crescita*. Guerini e Associati
10. STAHEL, W. R. (2006) *The Performance Economy*, Palgrave Macmillan, London
11. TUKKER, A. (2004) *Eight types of product-service systems*, Business Strategy and the

Environment, 13, Wiley, New York, pp. 246-260 [Online] Available from: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/bse.414 [Accessed 14/10/2022]

12. WEF Report (2015) *Industrial Internet of Things: Unleashing the Potential of Connected Products and Services* [Online] Available from: https://tinyurl.com/nmpvd393 [Accessed 14/10/2022]

DIGITIZATION – A TOOL FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF BULGARIAN CROP FARMING

Chief Assist. Prof. Dora Doncheva, PhD
Trakia University, Stara Zagora, Bulgaria

Assoc. Prof. Georgi Aleksiev, PhD
Trakia University, Stara Zagora, Bulgaria

Abstract: *Bulgarian crop production shares a number of current global problems related to high prices of energy resources and nitrogen fertilizers, soil erosion and climate change. Bulgarian producers feel the competitive pressure of the national and international markets and are forced to optimize their factor model. More and more young entrepreneurs in the sector are applying digital solutions for more efficient use of production resources to deal with these problems. The aim of the study was to examine the competitiveness of Bulgarian crop production and to explore the possibilities of digitalization as a tool for its increase. The conducted research defined the category of competitiveness and the methods for its assessment; digitization and digital methods for creating or possessing competitive advantages and showed that the main Bulgarian crop products are competitive during the period 2014-2020.*

Keywords: *Agriculture, Information technologies, Markets*

JEL code: *Q16, Q17*

ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА – ИНСТРУМЕНТ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКОТО РАСТЕНИЕВЪДСТВО

Гл. ас. д-р Дора Дончева
Тракийски университет, Стара Загора, България

Доц. д-р Георги Алексиев
Тракийски университет, Стара Загора, България

Въведение

Търсенето на решения на въпросите, свързани с начините за повишаване на конкурентоспособността на една стопанска организация остава актуално и до днес. В селското стопанство тези решения са още по-желани и необходими, тъй като отделното земеделско стопанство в сектора се сблъсква с допълнителни фактори, затрудняващи подобряването на икономическото състояние и способността за борба с конкурентите. Сектора споделя редица от настоящите глобални проблеми, свързани с високите цени на енергийните ресурси и азотните торове, почвената ерозия и климатичните промени, както и традиционните такива като функциониране в условията на несигурност и зависимост от природните условия. Българските производители усещат конкурентният натиск на националните и международни пазари и са принудени да оптимизират своя факторен модел.

Последните години на бурно развитие на новите технологии, на глобални икономически и геополитически промени на световните пазари и засилваща се

конкуренция, доведоха до появата на нови възможности и инструменти за формиране на конкурентни предимства. В зората на прехода от Индустрия 4.0 към Индустрия 5.0 и стремежът към по екологосъобразно и устойчиво производство дигитализацията се превърна в ключов инструмент за развитие, оптимизация и растеж на производството и ефективността.

Все повече млади предприемачи в сектора започнаха да прилагат дигитални решения за по-ефективно използване на производствените ресурси, за да се справят с описаните проблеми.

Целта на настоящото изследване е да се оцени конкурентоспособността на българското растениевъдство и да се проучат възможностите на дигитализацията като инструмент за нейното повишаване. За постигането на тази цел е необходимо: да се дефинират категорията конкурентоспособност и методите за нейното отчитане; да се оцени конкурентоспособността на основни култури от българското растениевъдство; да се определят дигитализацията и дигиталните методи за формиране на конкурентни предимства.

Изложение

Свободната пазарна конкуренция стимулира както създаването на нови технологии, така и тяхното внедряване в производството. Тя ускорява иновационния процес, като не бива да се забравя и това, че дори "известните" технологии са всъщност известни на различни хора и организации. Конкуренцията създава стимули именно за разкриване на най-добрата употреба на съществуващите технологии. Ролята на конкуренцията е да подобри трансфера на знанието в света на неизвестност, несигурно бъдеще и оскъдни ресурси. Тя е процес на непрестанно "откривателство" за това какви са нуждите на хората, с какво да се задоволят, кой може най-добре да го стори и какви технологии да се използват.

Създадените пазарни ситуации са различни, както са различни и предприемачите, и фирмите, и условията, в които работят и ресурсите, с които разполагат. Конкуренцията е в основата на разнообразието и повишаването на благосъстоянието на обществото. Това не означава задължително, че тя е способна винаги да създава благоприятна среда и отношения между съревноваващите се икономически агенти. По-скоро обратното, защото често се срещат оплаквания от "нелоялна конкуренция", когато някой е по-добър в предлагането на стоки и услуги и се търси оправдание за монопол или определена силова защита.

Трябва да се прави разлика между конкуренцията като процес и конкурентността като потенциал и възможност. Конкурентността е способност да се създава обществено благоденствие чрез производството на стоки и услуги, които успешно преминават проверката на един неограничаван пазар и търсене при нормални икономически условия. Конкурентните способности не може да се базират единствено на евтината местна валута, обвързаност с конкретна правителствена програма или субсидия. Те се свързват с наличието на свободни пазари, водещи компании и трайни инвестиции в човешкия капитал. Конкурентоспособността, обаче е качество генерирано от отделните икономически агенти, предприемачи и компании, които формират тази на страните или икономиките. При отделните нации тя е налице при достигната определена критична маса от конкурентни предприемачи.

Преобладаващата част от изследователите приемат, че не съществува общоприето определение на конкурентоспособността в икономическата теория (Sharples, 1990). Конкурентостта може да бъде определена като способност за справяне с пазарната конкуренция и потенциал, осъществяваната дейност от икономическата единица да бъде успешна, когато се изправи пред конкурентите. Тя изразява възможността да се продават

продукти, които отговарят на изискванията на пазарното търсене (цена, качество, количество), а в същото време, да се гарантира печалба във времето, което да позволи на фирмата да се развива и преуспява. Конкуренцията може да бъде както в рамките на вътрешния пазар, като фирми, или сектори, от същата страна се съизмерват една с друга, така и на международните пазари, при което се правят сравнения между отделните страни.

Конкурентоспособността в този случай представлява една относителна мярка. Необходимо е, при изследването на това доста широко понятие да се постигне консенсус, както за неговата същност, така и за неговото точно измерване. Съществува изобилие от определения, които се използват в отделните изследвания, като авторите най-често приемат своите собствени дефиниции и на тази база правят и избор на конкретен метод за измерване. Налице е обаче, в по-голяма, или по-малка степен консенсус, относно мерките, които може да се използват за оценка на конкурентните способности. Изследването и измерването на конкурентоспособността може да се направи на базата на две основни икономически теории:

А) Неокласическата икономическа теория, която се фокусира върху успеха в търговията, и която прави опит да измери равнището на конкурентност с показателите за реалния валутен курс, индекси на сравнителни предимства, или индекси на износ и вноса. Теорията на търговията предполага, че националните конкурентни възможности се базират на концепцията за сравнителните предимства. Предложена за първи път от Дейвид Рикардо и демонстрирана чрез модела на Хекшер-Олин, в случая с две страни, два производствени фактора и два продукта. Закона за сравнителните предимства гласи, че наблюдаваните търговски потоци са естествен резултат от относителните разлики в производствените разходи между отделните страни и че една нация ще се специализира в производството на стоки, в производството на които има сравнително ценово предимство. Такава концепция е полезна, когато се сравняват страни, като по този начин се оценят конкурентните способности на международните пазари;

Б) Общата теория на стратегическото управление, която поставя акцента върху фирмената структура и стратегия. В рамките на тази теория, конкурентните способности се определят на базата на разходите за пазарно лидерство и неценово надмощие, с конкурентността по отношение на себестойността, измерена с помощта както на различни показатели за разходите, така и за производителността и ефективността на производството. Портър (Porter, 2011) е един от първите изследователи, които подчертават важността на фирмената стратегия и структура за развитието на тяхната конкурентост. Авторът предлага известния "модел на диаманта", според който нациите успяват в индустрии, за които националния диамант е най-благоприятен. Четирите върха на диаманта са: а) факторни условия; б) условия на търсенето; в) наличие на свързани и подкрепящи индустрии; и г) фирмена стратегия, структура и съперничество. В тази рамка, конкурентните способности се оценяват чрез показатели за състоянието на фирмата, като предимство в разходите, рентабилност на производството, производителност и ефективност.

Концепцията за конкурентоспособността на национално ниво е доста спорна. Няма единна одобрена дефиниция за термина, защото той в основата си е нормативен. Това е най-очевидно при използването на сравнителни индекси за международна конкурентоспособност. Въпреки субективизма при определянето на понятието и на неговото измерване, те повлияват при определянето на обществени политики и на частни инвестиционни решения. Когато една икономика е конкурентноспособна, тя осигурява заетост и нарастващи доходи на населението. Според Робърт Райх „националната конкурентоспособност е сред онези редки термини на общественото обсъждане, които са преминали директно от неразбираемост към безсмисленост без никакъв период на

последователност.” (Reich,1990).

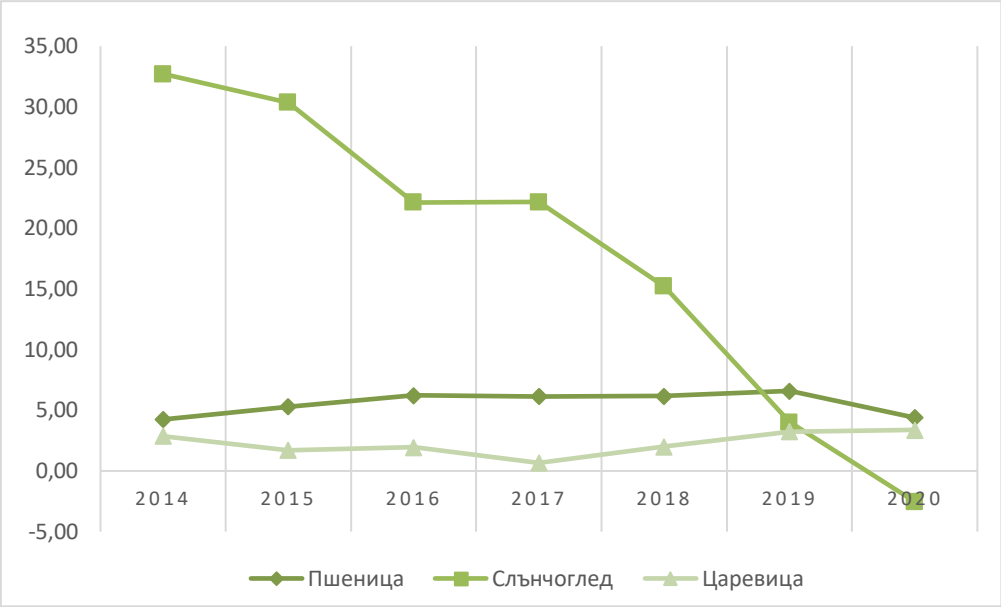
Конкурентните способности или конкурентността оценяват дадена стока, услуга, производствена система, отрасъл или страна от гледна точка на способността им да се конкурират успешно на пазара. Това е онази характерна особеност на отделната производствена система или на държавата като цяло, която позволява да подържа силни позиции на свободния пазар, сред конкуренцията и по този начин да гарантира нейното оцеляване като същевременно й гарантира приход от съответната дейност. Тя е процес за постоянно и устойчиво нарастване на производителността, който води до високото заплащане и стандарт на живот.

Конкурентоспособността се изразява във възможността да се завоюва, поддържа и увеличава пазарния дял в износа и се проявява като „способност да се издържи на свободните международни пазари, като в същото време нарастват реалните доходи в страната” (БИК, 2001). Истинската конкурентна способност се основава върху създаването на по–висока стойност, посредством подобряване на качеството, повишаване на производителността и иновациите.

В настоящото изследване сме избрали да разгледаме трите земеделски култури, отглеждани в България, с най-високи равнища на износ през 2020 година, като сме оценили конкурентоспособността на всяка една от тях, използвайки коефициента на търговски предимства на Волрат – RTA (Vollrath, 1987). Избраната от нас методология позволява да се оценят реалните равнища на конкурентоспособност на селскостопанските продукти на международните пазари. Коефициента на търговски предимства оценява както участието на дадена страна в износа на определен селскостопански продукт, така и вноса му, елиминирайки реекспорта като възможност за деформация на реалните равнища на конкурентоспособност на избраните за оценка продукти. За провеждането на изследването е използвана информация от централизирани статистически източници – базата данни на Организацията на ООН по Прехрана и земеделие – FAO (FAOStat). Резултатите от проведеното изследване са представени на фигура 1.

Равнищата на конкурентоспособност на българската пшеница и царевица остават сравнително стабилни през целия изследван период. Най-високите равнища на конкурентоспособност на българската пшеница отчетохме през 2019 г., след което се наблюдава спад, дължащ се най-вече на понижените равнища на износа с близо 25%.

Трите разглеждани основни култури – пшеница, слънчоглед и царевица, са конкурентоспособни през целия изследван период, като изключение правят единствено слънчогледа през 2020 г. и царевицата през 2017 г. При българската царевица отчитаме спад в конкурентните позиции в периода от 2014 до 2017 г., като през последната година – 2017 стойностите на индекса (RTA) са най-ниски – 0,66 и съответно българската царевица няма търговски предимства. Това се дължи на рязкото повишение в стойността на вноса на царевица в България със 170%, както и понижение в стойностите на износа с 25%. След 2017 г. стойностите на износа се повишават значимо, а стойностите за вноса се връщат до нормалното си равнище от около 50 млн.щ.д годишно.



Фиг. 1. Конкурентоспособност на българската пшеница, слънчоглед и царевица за периода 2014 – 2020 г.

Източник: Базата данни на FAO – FAOStat

Произведените в България слънчогледови семки (търгувания на международните пазари продукт) бележат най-значимата промяна при равнището на своята конкурентоспособност през изследвания период спрямо останалите два продукта. Този процес се дължи в най-голяма степен на повишените количества на вноса на слънчоглед в страната, който нараства близо шест пъти в периода от 2014 до 2020 г. За същия период износа на слънчоглед се покачва незначимо, с едва 7% (2020 г. спрямо 2014 г.). Спецификата на използвания индекс, позволява да се отчетат реалните тенденции при вноса и износа на продукта, за да се оцени конкурентоспособността му, като резултат от тях. За да оценим напълно факторите, влияещи върху конкурентоспособността на продукта, трябва да разгледаме допълнителна информация, която за продукта слънчоглед е представена в таблица 1.

Производството на слънчоглед бележи значими промени през изследвания период, като най-високи стойности са отчетени през 2017 г., когато в България е произведен над 2 млн.т. слънчоглед, от които 38% са предназначени за износ при средна цена от 558,63 щ.д за тон. Поради добрите добиви през тази година ценовите равнища на изнесената продукция са най-ниски за целия изследван период, което не отговаря на тенденциите на световните пазари. Българската продукция съответно е с близо 19% по-евтина от средните световни цени.

Таблица 1

Производство, износ и ценова диференциация на българския слънчоглед

Година	Производство (т.)	Износ (т.)	Цена (щ.д.)	Средна цена на световния пазар (щ.д)	Ценова разлика	Дял на износа	Индекс на търговски предимства (RTA)
2014	2010668	875172	567,13	715,79	-20,77%	43,53%	32,71
2015	1699228	715510	562,97	700,63	-19,65%	58,43%	30,35
2016	1873677	688018	595,41	687,33	-13,37%	36,72%	22,13
2017	2056987	784080	558,63	688,20	-18,83%	38,12%	22,16

2018	1943980	779430	583,44	695,76	-16,14%	40,09%	15,21
2019	1937210	732031	577,13	611,63	-5,64%	37,79%	4,02
2020	1733530	818258	652,83	677,53	-3,65%	47,20%	-2,53

Източник: База данни на FAOStat

Ценовата разлика между българската царевица, търгувана на международните пазари, е негативна през целия изследван период, като в рамките на изследването отчетохме същата тенденция и при останалите две разглеждани култури. Това обуславя насоката на развитие на българското растениевъдство към оптимално ефективно производство на продукти, които да се конкурират ценово на международните пазари. Поради тази причина българските селскостопански производители се стремят да прилагат технологии, характеризиращи се с висока ефективност на използваните производствени фактори. Дигитализацията на българското селско стопанство е важен модел за постигане на тези цели.

Днес, динамичното развитие на информационните технологии и ускорената цифровизация, очертават ползите от прилагането им и икономическото им въздействие на различни равнища – микоро, мезо, макро. Досегашните изследвания в тази област установяват, че употребата на инструментите на дигиталната трансформация, като изкуствен интелект и други, водят до повишаване на производителността и ефективността на отделните икономически единици, сектори и на системата като цяло.

От направеният анализ на конкурентоспособността на някои култури от растениевъдният сектор, може да се каже, че съвременното селско стопанство се сблъсква с редица препятствия, чийто решения се търсят от мениджърите, като: управление на конкурентоспособността, реализиране на икономии от мащаба и подобряване на качеството на продукта и създаване на нови бизнес модели, добавящи стойност. Ключов инструмент за справяне с тези предизвикателства и повишаване на конкурентоспособността е дигитализацията или достъпът и употребата на цифрови иновации и свързаните с тях дигитални технологии. Известно е, че иновациите са основен фактор, водещ до по-успешната борба с конкурентите и създаване или придобиване на конкурентни предимства, позволяващи адаптация към непрекъснато променящата се среда.

Дигитализацията е технологичен процес на прилагане на цифрови иновации (Klerkx, Jakku and Labarthe, 2019), оказващи влияние върху бизнес процесите и в създаването и улавянето на стойност в стопанската единица и икономиката като цяло. Цифровизацията чрез прилагане на напредналите модерни технологии на всяко равнище от производствената верига превръща традиционното селско стопанство в модерно такова.

Практическото внедряване на нови и авангардни дигитални технологии, като облачни технологии, големи бази данни, изкуствен интелект, интернет на нещата (IoT) и различни микро- и наноелектроника и роботика, за подобряване качеството и намаляване на себестойността на продукта, опростяване на операциите, укрепване на бизнес моделите или генериране на нови бизнес възможности се свързва с дигиталната трансформация (Fernandez-Vidal et al., 2022). Прилагането на дигиталната трансформация и дигитализацията спомага за намиране на стратегии за подобряване на производствения процес и растежа на бизнеса, ускоряване на производителността в селските райони и търсене на чисти и устойчиви технологии (Mendes, 2022). Оттук, може да се заключи, че дигиталната трансформация води до промяна в традиционните модели и процеси в селското стопанство, която може да доведе до постигане на икономии от мащаба, управление на качеството на продукта, прогнозиране на пазарните цени в сектора и реализиране на по-ефективно и конкурентно производство по цялата верига.

Въпреки посочените предимства на дигитализацията като инструмент за повишаване на конкурентоспособността, пред традиционният български производител възникват и редица пречки, които не стимулират внедряването на съвременните технологии. Използването на дигиталните технологии налага усвояване на нови дигитални компетенции, умения за боравене с огромен обем информация и наличие на големи инвестиции за технологично оборудване. Това са пречки, които пораждат риск и несигурност в традиционното земеделие и нежелание за технологично обновяване. При такива обстоятелства подкрепата на държавата чрез правителствени инвестиции в популяризирането на дигиталните технологии би оказала сред производителите положително въздействие за внедряването им, което да доведе до оптимизиране на разходите, производството и повишаване на конкурентоспособността.

Заключение

Направеният анализ на конкурентоспособността на някои основни култури от растениевъдният сектор – пшеница, царевица и слънчоглед, показва че българското растениевъдство продължава да бъде конкурентоспособно. От проучването е видно, че средно цените на българските аграрни продукти са по-ниски от тези на международните пазари и това задължава родните производители да насочат своите усилия към повишаване на ефективността на производството, за да могат да оптимизират своята печалба от международната търговия. Очевидно е, че съвременното селско стопанство се сблъсква с редица проблеми, продиктувани едновременно от нарастващото световно население, оскъдност на ресурсите, климатичните промени. Допълнителни фактори, които могат да бъдат добавени към горепосочените през последните години са и бурните изменения в икономическата екосистема и нарушените вериги на доставки. Всички тези проблеми доведоха до по-засилено търсене на нови конкурентни предимства от страна на бизнеса, с които мениджърите да могат да управляват по-ефективно конкурентоспособността, да повишават производителността на производствените фактори, да реализират икономии от мащаба и подобряват качеството на продукта, както и да добавят стойност.

Дигитализацията на селското стопанство, като модел и инструмент за оптимизация на използваните производствени фактори доказва своята значимост през последните няколко години и тенденциите за прилагане на подобни технологии ще се засилват. По-големите производители на трите разглеждани култури вече прилагат редица дигитални технологии в своите производства като облачни технологии, мобилни устройства, големи данни, социални медии, изкуствен интелект, добавена/виртуална реалност, блокчейн, интернет на нещата (IoT) и различни микро- и наноелектроника и роботика.

В бъдеще очакваме тенденцията за приложение на дигитални модели в българското селско стопанство да продължи да се развива и да допринесе, не само за повишаване ефективността на производството, но също така и за повишаване характеристиките на произвежданите продукти и съответно тяхната цена и конкурентоспособност на международните пазари.

Признание

Настоящото публикация се подкрепя от Национална научна програма „Интелигентно растениевъдство“ на МОН, одобрена с Решение на МС № 866/26.11.2020 г.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. БИК. (2001) *Изграждане на конкурентните предимства на България: Отвъд 2000 година*, основен документ на Националната конференция “Конкурентна способност на българската икономика”, х-л “Хилтън”, София.
   BIK. (2001) *Izgrazhdane na konkurentnite predimstva na Balgariya: Otvad 2000 godina*, osnoven dokument na Natsionalnata konferentsiya “Konkurentna sposobnost na balgarskata ikonomika”, hotel “Hiltan”, Sofiya.
2. FERNANDEZ-VIDAL, J., PEROTTI, F. A., GONZALEZ, R. & GASCO, J. (2022) Managing digital transformation: The view from the top, *Journal of Business Research*. 152. p. 29–41.
3. KLERKX, L., JAKKU, E. & LABARTHE, P. (2019) A review of social science on digital agriculture, smart farming and agriculture 4.0: New contributions and a future research agenda, *NJAS - Wagening. J. Life Sci.* 91:100315.
4. MENDES, J.A.J. (2022) Dimensions of digital transformation in the context of modern agriculture, *Sustainable Production and Consumption*, Available from: https://doi.org/10.1016/j.spc.2022.09.027 [Accessed 05/10/2022].
5. PORTER, M. E. (2011) *Competitive advantage of nations: creating and sustaining superior performance*. Simon and Schuster.
6. REICH, R. B. (1990) Across the United States, you can hear calls for us to revitalize our national competitiveness. But wait, *Harvard Business Review*, 53.
7. SHARPLES, J. A. (1990) Cost of production and productivity in analyzing trade and competitiveness, *American Journal of Agricultural Economics*. 72 (5). p. 1278-1282.
8. VOLLRATH, T.L. (1987) *Revealed Competitive Advantage for Wheat.Economic Research Service* Staff Report No. AGES861030 (US Department of Agriculture: Washington DC).

FOR KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE UNIVERSITY DIGITAL PROJECT TEAMS

Evgeni Raychev
University of Economics – Varna, Bulgaria

***Abstract*:** *In the dynamic contemporary environment of fast-paced change, knowledge continues to play the role of a major tool for the transmission of information, ideas, values, culture, experience, and traditions. Following this principle, contemporary organisations more than ever emphasise on knowledge as their main resource in the quest for competitiveness development. In this sense, the construction of an internal knowledge network has become a priority for organisations with its ever-increasing importance in the process of conservation of acquired knowledge and its implementation in the work process. Educational institutions are no exception to this rule, as their project teams aim to make the most efficient use of their developed knowledge and implement it in the process of their work.*

Keywords*: Digital project teams, Knowledge management,*

JEL code: *D83*

ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА ЗНАНИЕ В УНИВЕРСИТЕТСКИТЕ ДИГИТАЛНИ ЕКИПИ

Евгени Райчев
Икономически университет-Варна, България

„Само знанието, което идва отвътре, е истинско знание”

Сократ

Същност на знанието

Макар управлението на знание (knowledge management) да е сравнително нов клон в научното поле на мениджмънта, той набира все по-голямо значение в развитието на съвременните организации. Те от своя страна се опитват да се сдобият с информация, да усъвършенстват уменията си за съхраняване и използване на добитата информация и в крайна сметка да я използват по възможно най-ефикасния начин. От друга страна, знанието и неговото управление не биха могли да се разглеждат само през призмата на придобита и добре съхранена база от данни, съдържаща информация. Ключова роля за добиването на знание и неговото ефикасно използване играе човекът. В този смисъл Maryam Alavi и Dorothy Leidner (Alavi, M., Leidner, D. E. 2001) отбелязват, че „... знанието е информация, притежавана в умовете на хората: тя е персонализирана информация ... свързана с факти, процедури, концепции, интерпретации, идеи, изследвания и преценки”. Цитирайки Туоми, те отбелязват, че „знанието не съществува извън агента (знаещия)” (пак там). Възприемайки тази посока на мислене, можем да определим човека като главния производител и носител на знанието и като такъв той движи процесите по неговото добиване, съхранение и предаване на следващите поколения. Благодарение на неговата същност, уменията, способностите, натрупания опит, средата, в която живее, работи и се развива, както и благодарение на неговите характерни индивидуални качества в тяхната съвкупност, са движещите сили, които подпомагат процесите, чрез които знанието се трансформира в инструмент, чрез който организациите превръщат своята

дейност в печеливша. В този смисъл знанието би могло да се разгледа „от няколко перспективи: (1) като състояние на ума; (2) като обект; (3) като процес; (4) като условие за достъп до информация; (5) като дееспособност" (пак там). Видно от това твърдение е, че хората, чрез тяхното съзнание, чрез тяхното възприятие и перцепция, определят знанието като дадено средство, в зависимост от това към какво се стремят, каква е тяхната цел, какви са техните действия за постигане на целта и в крайна сметка към какъв резултат се стремят, използвайки своя набор от знания. От посочената трактовка на знанието става ясно, че знанието не би могло да съществува извън рамките на човека. В този смисъл знанието се поражда, развива се и се препредава чрез взаимоотношенията между хората и (мини)общностите, които те конструират помежду си. Знанието като конституит на човешките отношения е обект на изследване на редица автори, които считат, че то възниква, съществува и се съхранява, благодарение на природата на човека да бъде интегрална част от обществото, което самият той създава и в което участва. „Най-общо и принципно не съществува общество, което да не е основано на знанието. И все пак във всяко отделно общество знанието има специфичен статус и облик, което в голяма степен предопределя спецификата на самото общество." (Кацарски, И. 2012) Авторът разглежда съвременните аспекти на знанието в две от вариациите му – систематично знание и емпирично такова. Той споделя виждането, че „систематичното знание винаги, във всички общества, е било с по-висок статус от емпиричното, несистематизираното" (пак там). Откроявайки съвременните тенденции в използването на знанието, Кацарски заявява, че „в съвременните общества систематичното знание ... заема господстващо положение. То показва тенденция да принизява и маргинализира знанието, което не е системно организирано и е продукт на чисто емпиричен опит" (пак там). Кацарски счита, че в съвременните общества отличителна черта на знанието е неговата свръхакцентираност върху практическата му използваемост (пак там).

Според Нонака и Такеучи (Nonaka, I., Takeuchi, H. 1998) знанието е „нещо неуловимо, което живее в споделена среда (умствена, телесна или виртуална); възможно е то да бъде отделено от тази среда и записано на материални носители (документи, отчети, книги, статии, процедури, бази данни, филми и т.н.) и в този си вид представлява информация" (Карев, М., Андреева, Пл. 2012). Нонака и Такеучи (1998) ни представят знанието като нещо нематериално и неуловимо, което същевременно ни заобикаля като част от умствената и виртуалната среда. Акоф (Ackoff, R. L. 1989) дефинира понятието „знание" като „приложение на данни и информация", което представя съществуването им в човешкия мозък като пирамида с четири нива. Според Бейджърс (Beijerse, R. P. 2000), знанието се влияе от три групи фактори: информация, капацитет и поведение. В този смисъл то има информационен елемент, но той се допълва от други два елемента – поведение и капацитет на личността да възприема знанието, да го разбира и интерпретира по определен начин.

Една от характерните особености, но и в същото време едно от най-големите предизвикателства, е обхващане на знанието. Това виждане се споделя и от Кимиз Далкир (Dalkir, K. 2005):

Обхващане на знанието в организация не е чисто и просто технология. Наистина, много фирми намират ИТ да играят само малка роля в осигуряване на достъпност на знанието до тези, които го желаят. Необходимият подход зависи от вида на бизнеса, неговата култура и пътищата, чрез които хората разрешават проблемите. Знанието трябва да бъде обхванато и кодифицирано по такъв начин, че то да се превърне в част от съществуващата база от знания на организацията. Всяка организация има история, която позволява да се види нарастването и възхода на организацията.

През 2015 г. специалисти от *Microsoft* възприемат управлението на знанието като

управленска наука, в която интелектуалният капитал може да се разглежда като управляем актив, а основните инструменти в „управление на знанието" са организационна динамика, реинженерингът на бизнес процесите и технологията. През 2001г. Bontis споделя своята дефиниция и тя е, че управление на социалния капитал чрез акцентиране върху тези елементи на знанието, които са от значение за организацията и са свързани с интелектуалния й капитал и организационни нематериални активи.

В този смисъл е необходимо да се отбележи, че за ефективно управление на знанието е важно да се подбира количеството и качеството на необходимата информация. Управлението на знанието в най-съвременния смисъл на понятието е свързано по-скоро с управление на социалния капитал, а именно акцентиране върху тези елементи на знанието, които са от значение за организацията и са свързани с интелектуалния капитал или активи. Някои от тях може да са по-видими (патентите, интелектуалната собственост), но по-голямата част се състоят от ноу-хау, опит и експертиза, които са по-скоро в главата на един или няколко служители.

Счита се, че управлението на знанието има връзка със (пак там):

- Организационната наука (за управление на бизнес единиците);
- Когнитивната наука (наука за знанието);
- Лингвистиката и компютърната лингвистика;
- Информационните и комуникационни технологии (IT системите, базирани на знание, управление на документи и управление на информацията, бази данни и др.);
- Информатиката и библиотечното дело;
- Техническите науки и журналистиката;
- Антропологията и социологията;
- Образованието и обучението;
- Комуникационните изследвания;
- Колаборативните технологии като интранет, екстранет, портали и други уеб технологии и др.

Както става ясно от направения обзор, управлението на знанието включва както овладяването и събирането на перспективно знание, така и оценката на интелектуалните активи. Особен акцент се поставя на добавянето на стойност към организацията и на непрекъснатото учене.

В науката не е възприета единна дефиниция за това какво точно представлява управлението на знание, където знанието следва да се разглежда като знаене. В този смисъл налице са различни дефиниции, които дават определение на управлението на знание в неговата теоретична постановка. Някои автори разглеждат „възникването на теорията на знанието като сложен и непрекъснат процес на динамично взаимодействие (трансформация) между скритото и явно знание" (Цекова, В., Спасов, И. 2012).

Шон Дюи (Dewey, S. 2008) споделя виждането, че управлението на знание е идентифициране, категоризиране и употребата на връзки и модели от буйния поток от информация. Нейното неформално значение включва възвръщане, съхранение, откриване и обхващане на знанието и цели да управлява потока от информация в предприятието. Също така, „Управлението на знания фасилитира трансформацията на данните до истината чрез преходни стъпки от данните към информацията, информацията към знанието, знанието към мъдростта, мъдростта към истината ... Силата на Управлението на знание е най-видима в нейната способност да отговаря на въпроса какво точно е решението, когато си търсен; как трябва да изглежда то". (пак там). И още: „Управлението на знание само по себе си е нова парадигма, която остава ориентирана към човека. Управлението на знание просто предлага инструменти да се подобри драстично човешкия избор на решения, придържайки се към неговите принципи ще действа като мощен гид към осигуряването на военна технология остава второто човешко желание" (пак там)л.

„Повечето проекти за Управление на знанието имат една от трите цели: (1) да направят знанието видимо и да покажат ролята на знанието в дадена организация, главно чрез карти, жълти страници и хипертекстови инструменти; (2) да развият знанието – ускорена култура чрез окуражаване и събиране на поведения като знание, противопоставящо се на събиране пред информационното табло и практически търсещо и предлагащо знание; (3) да построи инфраструктура на знанието – не само технически системи, но и мрежа от връзки сред хората са повече пространство, време, инструменти и окуражаване да си взаимодействат и партнират" (Alavi, M., Leidner, D. 2001). „Трите основни компонента на управлението на знания са хората, процесите и технологиите. Разбирането на тяхната същност е важна предпоставка за овладяване процеса на управлението на знания. От трите компонента хората са най-важни за успешното управление на знания. Мнозинството от експертите определят съотношението в усилията на трите основни компонента в управлението на знанията на 70:20:10, съответно за хора, процеси и технология. Установено е, че от 80 до 90% от знанието съществува като индивидуален опит, експертиза или интуиция" (Събев, С. 2012).

Приложение на теоретичните постановки на мениджмънта на знанието в организации, функциониращи в сферата на висшето образование, и техните дигитални проектни екипи

Управлението на знанието (УЗ) в дигиталните проектни екипи в организациите от сферата на висшето образование е сравнително нова, неизследвана територия за учените. Темата предлага много широко поле за изследователска и научна дейност, но в същото време очертанията ѝ показват, че пред изследователите стоят много предизвикателства, които трябва да бъдат преодолени. На първо място е липсата на голям брой висши учебни институции, които прилагат теоретичните постановки на УЗ в своята дейност. Това в особена степен важи за българските университетски и научни центрове, където УЗ се развива спорадично и непоследователно. Там, където все пак има изградени условия за реализация на идеите и концепциите на УЗ, се усеща липсата на изградена административна инфраструктура и подходящ набор от служители, които да движат процесите. Като част от мениджмънта УЗ възниква, развива се и в крайна сметка носи ползи на организациите, които имат ясна визия, знаят какво и как искат да постигнат и не на последно място умеят да използват потенциала на организацията по такъв начин, че той да той да акумулира ползи както за членовете на организацията (стейкхолдърите), така и за самата нея, в нейната цялост. Цитирайки Ингли и Ван дер Уолт, Хулио Дейвид Кастеланос и Бабу Джордж (Castellanos, J.D., George, B. 2020) споделят, че „петте основни функции на ръководството са: (1) осигуряване на стратегическа посока и ценности; (2) одобрение на планирането; (3) мониторинг и контрол на реализацията; и (5) осъзнаване и възприемане на юридическата отговорност."

Именно в „стратегическата посока" на управленското тяло би следвало да се търси заложена концепцията за развитие на УЗ в самата организация.

Управление на знанието в дигиталните проектни екипи

Изграждането на дигитални проектни екипи във висшите учебни институции не се отличава особено от традиционно възприетата практика в останалите типове организации. Процесите по създаване на тези проектни екипи не биха могли да се разглеждат извън контекста на стратегията, плановете, целите и резултатите на дадена организация. Екипите обикновено се разглеждат като формално изградена структура в предприятието, която има за цел да инициира/създаде и реализира успешно дадено проектно предложение, в резултат на което то да донесе ползи за организацията. Но за да е успешен екипа,

на първо място трябва да се подберат подходящите служители, които притежават необходимите знания, опит, ценности, виждания и способности, които да спомогнат за осъществяването по успешен начин на проектното начинание. В тази връзка Рос Джей подчертава, че „първата стъпка към изграждането на страхотен екип, е да се привлекат точните хора, които да го формират“ (Джей, Р. 2001). Сходно е и становището на К. Цветков (Цветков, К. 2004), който заявява, че „проектът се счита за окомплектован, когато на работа се наемат подходящите хора.“ По време на своята работа, членовете на проектните екипи споделят информация помежду си, осъществяват процеси на интеракция, взаимодействат си активно и техните действия и усилия са напълно синхронизирани. За да бъдат успешни проектните екипи следва тяхната работа да бъде предварително систематизирана и да бъде посочено какво се очаква от тях като екип. Сформирането на дигитални проектни екипи във висшите учебни институции е предизвикателство, пред което всяко ръководство е изправено. Проектните екипи следва да се разглеждат като един отделен организъм, който функционира самостоятелно в състава на целия организационен организъм, и като такъв неговите членове, които го съставят, следва добре познават себе си, околните и не на последно място да са доказани специалисти в своята област. “Чрез проектните екипи се осъществяват обмен на знания и умения, съвместно вземане на решения и интеграция на работното място, като по този начин се подобряват резултатите от дейността на организациите и се повишава тяхната ефективност. Екипът на проекта включва група взаимосвързани лица, които са привлечени към участие в проекта и са отговорни пред ръководителя или мениджъра на проекта за неговото изпълнение. Важното в случая е, че всички членове на проектния екип трябва да притежават високи професионални умения. (Кузманова, Н. 2017). Структурата на проектните екипи е силно застъпена тема в редица научни изследвания, но в най-общ план могат да се обособят някои генерални черти и обобщената характеристика, които я характеризират:

В специализираната литература съществуват опити за извеждане на общи взаимно зависими характеристики на проектните екипи и на тази основа за тяхното структуриране. Могат да бъдат посочени следните водещи признаци на проектните екипи:

– Диференциация на уменията: Степента, в която членовете на екипа притежават специализирани знания или функционални умения, които ги правят повече или по-малко трудно заменими един с друг.

– Взаимозависимост: Степента, в която членовете на екипа зависят от приноса на останалите при изпълнение на задачите и целите.

– Диференциация на властта: Степента, в която отговорността за вземане на решения е в правомощията на отделните членове, подгрупи на екипа или на колектива като цяло.

– Размер на екипа: Брой на членовете на екипа.

– Живот на екипа: Продължителност на съществуване на екипа.

– Виртуалност: Степента, до която членовете на екипа използват виртуални средства за координиране и изпълнение на дейности, обем на информацията, която се предава чрез тези средства, и синхронизиране на виртуалното взаимодействие между членовете на екипа.

– Споделеност: Степента, до която членовете на екипа притежават "мисловни светове", съвместими един с друг. (пак там)

Разбира се, не би могло да се приеме, че темата за проектните екипи във висшите училища е изчерпана в настоящата разработка. Напротив, тематиката, свързана с изграждането и управлението на проектните екипи във висшите учебни институции предстои да бъде разработвана допълнително, като основният акцент ще бъде поставен върху по-

раждането на тацитното знание в проектните екипи и неговото имплементиране в проектното предложение.

Дигиталните проектни екипи, които работят в университетите, възприемат промените, адаптират се и развиват уменията, компетенциите си, личностните си качества и в крайна сметка постигат желаните успехи. Основният извод, до който настоящата работа води е, че висшите учебни институции все повече разчитат на управлението на знания като инструмент, чрез който постигат успехи по пътя на тяхното институционално развитие. В тази връзка управлението на знания в дадена организация не може да се определи като самоцелна инициатива на ръководството ѝ, напротив, то все повече приема ролята на жизненоважна необходимост за развитието ѝ. Съвсем естествено не бива да се пренебрегват факторите и условията, които пораждат знанията.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Ackoff, R. L. (1998). From data to wisdom. Journal of Applied System Analysis, 1989.Vol. 16, pp. 3-9
2. Alavi, M., Leidner, D. E. "Knowledge management and knowledge management systems: conceptual foundations and Research Issues". MIS Quarterly, Vol. 25, No. 1 (Mar., 2001), pp. 107-136
3. Beijerse, R. P. (2000). Knowledge management in small and medium-sized companies: knowledge management for entrepreneurs. Journal of Knowledge Management. Vol. 4, Number 2, 2000, pp. 162-179
4. Castellanos, J. D., George, B. (2020) "Boardroom leadership: The board of directors as a source of strategic leadership", Economics and business review, vol.6 (20) Number 1 2020
5. Dalkir, K. (2005). Knowledge Management in Theory and Practice, Elsevier Inc.
6. Dewey, S. (2008) Time, Technology, and Exploitation – Can Future Military Command and Control (C2) Domination Be linked to Effective Knowledge
7. Nonaka, I., Takeuchi, H. (1998). The concept of ba: building a foundation of knowledge creation. California Management Review, Vol.40, No.3, pp.40-54
8. Джей, Р. (2001) „Създайте страхотен екип. Подберете хората според ролите."
   (Dzhey, R. (2001) "Sazdayte strahoten ekip. Podberete horata spored rolite.")
9. Карев, М., Андреева, Пл. Архитектурният подход като средство за управление на знанието в организацията. Управление на знанието във военната организация. Сборник с доклади и изказвания от кръгла маса, С.2012
   (Karev, M., Andreeva, Pl. Arhitekturniyat podhod kato sredstvo za upravlenie na znanieto v organizatsiata. Upravlenie na znanieto vav voennata organizatsia. Sbornik s dokladi I izkazvania ot kragla masa, S.2012)
10. Кацарски, И. Знание и власт в обществото и организациите. Сборник с доклади и изказвания от кръгла маса, С.2012
    (Katsarski, I. Znanie i vlast v obshtestvoto I organizatsiite. Sbornik s dokladi I izkazvania ot kragla masa, S.2012)
11. Кузманова, Н. (2017) Формиране и развитие на проектни екипи. Управление и устойчиво развитие 1/2017 (62) Management and sustainable development 1/2017 (62)
    (Kuzmanova, N. (2017) Formirane i razvitie na proektni ekipi. Upravlenie i ustoychivo razvitie 1/2017 (62) Management and sustainable development 1/2017 (62))
12. Събев, С. „Управление на знания във военните организации". Сборник с доклади и изказвания от кръгла маса, С.2012
    (Sabev, S. "Upravlenie na znania vav voennite organizatsii". Sbornik s dokladi I izkazvania ot kragla masa, S.2012)
13. Цветков, К. (2004) Приложение на програмния продукт Open Proj при „Управление

на проекти“.
(Tsvetkov, K. (2004) Prilozhenie na programnia produkt Open Proj pri “Upravlenie na proekti”.)

14. Цекова, В., Спасов, И. „Същност на управлението на знанието и насоки за прилагането му във военна академия „Г. С. Раковски“. Сборник с доклади и изказвания от кръгла маса, С.2012
(Tskova, V., Spasov, I. “Sashtnost na upravlenieto na znanieto I nasoki za prilaganeto mu vav voenna akademia “G. S. Rakovski”. Sbornik s dokladi I izkazvania ot kragla masa, S.2012

REGULATIVE FRAMEOWORK OF DIGITAL TRANSITION IN THE EUROPEAN UNION AND ADAPTATION OF BULGARIA[1]

Chief Assist. Prof. Julia Stoyancheva Stefanova, PhD
Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, Bulgaria

Abstract: *The purpose of the paper is to analyze the new regulative framework in the European Union supporting the implementation of the Digital Single Market and encouraging innovations in the digital economy. The EU Digital Single Market initiative aims at boosting competitiveness by elimination of restrictions to businesses, lowering operating costs and deepening their links to the global world. The digital transition is associated with positive impacts as well as the challenges in the efforts to implement the new regulatory mechanisms. Lastly, the analysis focuses on the adaptation of Bulgaria to digital transition in the EU and specifically on the institutional challenges to the technological and digital economy in the new global realities.*

Keywords: *Digitalization, Digital economy, Sustainable development*

JEL code: *O33, L5, Q01*

РЕГУЛАТИВНА РАМКА НА ДИГИТАЛНИЯ ПРЕХОД В ЕС И ПРИСПОСОБЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Юлия Стоянчева Стефанова
Институт за икономически изследвания при БАН, България

Въведение

Теорията за устойчивото развитие изисква интегриране на икономическото развитие в социалното приобщаване и опазването на околната среда. Това насочва към свързващата роля на технологиите и прехода към цифрова икономика за цялостна трансформация на производствените процеси и отношения, разпределението и потреблението на благата в хода на Четвъртата индустриална революция в света, "великото зануляване" (Schwab, K. et al., 2020) и значението на умерения "стейкхолдър/ инклузивен капитализъм" (WEF, 2020) в интерес на всички заинтересовани страни в условия на Ковид-19 (ООН, План 2030) чрез прилагане на подхода "по-добро и всестранно възстановяване" (WEF, 2021, "build back better and broader").

Този подход изисква технологичната трансформация да бъде съобразена с особеностите на околната среда, разпределението на ресурсите, приобщаващото развитие и устойчивост, в унисон с новата цел на компаниите в Четвъртата индустриална революция (WEF, 2020). Според Oxford Economics Research (2011) цифровата икономика се свързва с "трета вълна" на капитализъм (първата вълна има отношение към периода на възникване на акционерните дружества, втората вълна - откриването на телеграфа и изграждането на железопътната инфраструктура), при който се създават условия за поемане на рискове чрез разпределение на ресурси и създаване на богатство посредством трансфер на информация, съхранението и споделянето й чрез облачни и др. технологии. В условията на т.н. "цифров капитализъм" се извършва размяна на данни чрез алгорит-

[1] Докладът е част от колективен научноизследователски проект, в който участва авторът (https://www.iki.bas.bg/vliianie-na-promenite-na-edinniia-pazar-na-evropeiskiia-saiuz-varhu-balgarskata-ikonomika)

мични механизми (базирани на изкуствен интелект) с оглед на реализиране на корпоративни печалби от големите дигитални платформи, което поставя остро въпросите за моралната граница в използването на дигиталните технологии (т.е. защита на човешките права и свободи), проблемите за дигиталната маргинализация, киберпрестъпност и др. и налага нова стратегическа рамка в ЕС за регулиране на всички тези аспекти на дигиталния преход.

Стратегически насоки на дигиталния преход в Европейския съюз

Преходът към цифрова трансформация на глобално равнище се динамизира в хода на пандемичната Ковид-19 криза като в изследване на Европейската комисия (2021) се отчита 21 % ръст в онлайн банкирането, 18 % нарастване на онлайн продажбите; 13 % увеличение в ползването на услуги на електронното правителство в ЕС. Инициативата на ЕС за създаването на **Единен цифров пазар (ЕЦП)** цели да повиши конкурентоспособността на европейските МСП чрез отстраняване на ограниченията пред търговската им дейност, намаляване на оперативните разходи и задълбочаване на връзките им с глобалния свят. **Програмата Цифрова Европа** (Регламент 2021/694) допринася за постигане на целите на Европейската стратегия за данните за насърчаване на иновациите, икономически растеж и конкурентоспособност в ЕС. Предвижда се по Програмата да се осигурява финансиране в пет основни области за изграждане на капацитет в използването на компютри с високи изчислителни способности, изкуствен интелект, киберсигурност, усъвършенствани цифрови умения и изграждане на цифрови иновационни хъбове. В изпълнение на Програмата за периода 2021-2022 г. са планирани дейности за изграждане на облачни инфраструктури, общи пространства от данни (в области като зелена енергия, здравеопазване, мобилност, производство, земеделие, медии, умения, финансов сектор, публична администрация) и тестови центрове за изкуствен интелект. Европейските общи пространства от данни ще функционират на всички равнища на публична администрация в ЕС (национално, регионално и местно) съгласно принципите и приоритетните области на Програмата Цифрова Европа.

Европейската цифрова стратегия е стратегическия документ за изграждането на Европейското цифрово пространство (ЕЦП) в ЕС за дигиталната "екосистема" по цялата верига на стойност чрез стриктно прилагане на новата законодателна рамка в областта на цифровата икономика и фокус върху международното сътрудничество в разработването на етични принципи за изкуствения интелект, основани на спазване на основните човешки права, с ОИСР, Г20 (Ministerial Statement on Trade and Digital Economy), Съвета на Европа, ЮНЕСКО, СТО и Международния телекомуникационен съюз. Съгласно Насоките за надежден изкуствен интелект (ИИ) на ЕК (2019) се определят изисквания за прозрачност, сигурност, недискриминация, предотвратяване на материални и нематериални щети и други социалноикономически аспекти в използването на ИИ, които налагат подсилване на законодателните механизми. **Пътната карта с целите за цифровото десетилетие 2030 в ЕС (**COM/2021/118 final) установява следните количествени индикатори за реализирането на преход към цифрова икономика до 2025 г.:

- внедряване на модел на електронна търговия в презграничен контекст в поне 15 % от МСП в ЕС (към 2018 г. този показател е 8.4% средно в ЕС);
- спестяване на 26 тона въглеродни емисии в ЕС чрез дигитализация на ресурсите в ресурсно-интензивни сектори на икономиката;
- имплементиране на стратегия за киберсигурност в поне 27 % от МСП в ЕС (по данни на IBM, 2019 г., неоторизираното използване на данни е свързано с разходи в размер на 3,92 млн. долара средно за организация);
- разходи за НИРД поне 3 % от БВП;

• преквалификация в използване на цифрови умения на персонала в повечето МСП в ЕС;

• в ЕС да функционират над 25 % от глобалните стартиращи компании (т.н. "еднорози" или unicorns) с пазарна капитализация над 1 млрд. долара

На равнище ЕС **Програма "Следващо поколение ЕС"** (COM (2020) 456 final)) с ресурс от 750 млрд. евро и **Националите планове за възстановяване и развитие** имат за цел да ускорят посткризисното развитие след Ковид-19 по посока на двойния преход към цифрова и зелена икономика. Към 2020 г. 60 държави (ОИСР, 2020) са разработили **национални цифрови стратегии** за внедряване на цифрови технологии в областта на ИИ, разпределени вериги, 5G, широколентов мобилен интернет, квантови изчисления и др., които са в съзвучие с принципите, нормите и добрите практики на Интегрираната рамка за цифрова политика на ОИСР. Този документ фокусира върху балансиран достъп до цифровите технологии за приобщаващ икономически растеж, формиране на адекватни цифрови умения, иновативен предприемачески подход при внедряването на цифровите решения за постигане на доверие/сигурност при ползването им, както и създаването на нови дигитални работни места в цифровата икономика. Дигитализацията на публичния сектор има изключителна роля за оптимизация на събираемостта на данъчните приходи и намаляване на корупционните практики. Специално в данъчната област, ОИСР е разработила глобални стандарти по отношение на облагането на данъци при електронната търговия и транзакции в цифрови платформи с оглед на постигането на Целите за устойчиво развитие на Програма 2030 на ООН.

Регулативно приспособяване на България към цифровата трансформация

В тази част на доклада се обръща внимание на инструментите на политиката на национално равнище за насърчаване на цифровата икономика в България. **Националния план за възстановяване и устойчивост** предвижда да се предприемат активни мерки за ускоряване на двойния преход към зелена и цифрова трансформация на икономиката на България. По-специално, в цифровия преход на България като един от четирите приоритетни стълба (а именно Иновативна България; Зелена България; Свързана България; Справедлива България) се предвижда да бъдат насочени 23,5 % от общите предвидени разходи, основно за активно реализиране на широколентовата инфраструктура, повишаване на цифровите компетенции на населението, динамизиране на прехода към технологично-цифров преход към Индустрия 4.0 на МСП и увеличаване на дела на електронното управление в публичния сектор. Индикативните разходи за компонент Свързана България са 932 млн. лв, от които 527,3 млн. лв. по Механизма за възстановяване и устойчивост, 105 млн.лв. национално съфинансиране и 300 млн. лв. инвестиции от частните мобилни оператори.

Съгласно Плана се предвижда до 2025 г.: 1) да се реализира 100 % дял от домакинствата с цифрова свързаност; 2) поне 50 % дял от населението с основни цифрови умения; 3) внедряване на цифрови технологии в до 35 % от предприятията. За реализирането на тези цели с актуализираната **Стратегия за цифрова трансформация на България 2020 - 2030 г.** се предвижда гигабитова интернет свързаност на всички основни центрове за социално-икономическо развитие, цифровизация и стандартизация на данните в публичния сектор. Стратегията има за цел България да достигне средноевропейските равнища на цифровизация на икономиката с приоритизиране на мерките в областите иновации и научни изследвания. Тези цели ще се реализират чрез финансовите инструменти на Национална програма Цифрова България 2025 за интегрирането на България в Единния цифров пазар на ЕС чрез свободен обмен на данни в пет приоритетни области: развитие на цифрови мрежи; функциониране на динамична и иновативна цифрова икономика; повишаване на цифровите компетенции и умения; ефективни публични

електронни услуги и интернет управление.

В съзвучие с целите на **Програма "Научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна специализация 2021 - 2027 г."** се предприемат национални институционални мерки България да достигне средноевропейско равнище в дигиталните технологии до края на програмния период като стимулиране на НИРД и иновации чрез нов устойчив модел за финансиране на база на постигнатите резултати. По линия на Програма Цифрова свързаност за новия програмен период се очаква да бъдат изградени дигитални иновационни хъбове (поне 17 на брой във всички райони за планиране), които ще обхващат високотехнологични области като ИИ, киберсигурност, високопроизводителни изчисления и ще осигуряват тясно сътрудничество с бизнеса, академичните институции, центровете за върхови постижения и центровете за компетентност. Основни мерки на Програмата за интегриране на научноизследователската и иновационната системи на страната обхващат:

- прилагане на мрежов модел на взаимодействие между научните организации, висшите училища, бизнес и индустрията;
- подсилване на регионалния иновационен, изследователски и цифров потенциал на страната за преодоляване на регионалните дисбаланси чрез технологична и цифрова трансформация на икономиката като хоризонтален приоритет;
- създаване на платформа за интелигентна специализация в изграждане на бизнес дигитални умения и предприемачество с фокус върху приоритетните области като чисти технологии, кръгова и нисковъглеродна икономика, мехатроника в зеления преход на икономиката;
- приоритетно развитие на иновационни клъстери за трансфер на знания и технологии, създаване на спин-оф стартиращи компании в приоритетните области чрез Фонд за технологичен трансфер и Фонд за иновации в предприятията.

В областта на цифровата свързаност и интелигентната индустрия като едни от приоритетите на **Националната програма за развитие на България 2030** се предвиждат мерки в следните аспекти:

- активно използване на цифрова инфраструктура от предприятията в България като електронното споделяне на информация да нарасне от 23 % (2021) до 50 % (2030); ползваните компютърни услуги в облак да се увеличат от 6 до 24% и големите данни от 7 до 21 %. При трите цели Програмата амбициозно залага да бъдат надвишени средноевропейските стойности към края на целевия период като се приоритизират ключови сектори като образование, здравеопазване, транспорт, публична администрация;
- осигуряване на облачна инфраструктура чрез мигриране на определени публични услуги в облак (софтуер, инфраструктура, платформа като услуги);
- мерки за насърчаване цифровото включване (приобщаване) по посока на постигане на Целите за устойчивото развитие на ООН 2030 като качествено образование, сигурна работа и икономически растеж, иновации и инфраструктура, увеличаване на дела потребители на интернет от 65 % до 85 % към 2030 г. и гигабитова интернет свързаност за предприятия, училища, библиотеки, изследователски и др. центрове;
- подобряване на конкурентоспособността на МСП чрез активно внедряване на инструментариум за електронна търговия и увеличаване на дела на МСП с онлайн продажби от 6 % до 12 %; въвеждане на водещи за Индустрия 4.0 цифрови технологии (индустриален интернет на нещата, големи данни, изкуствен интелект и пр.) чрез Фонд за финансиране на проекти по Индустрия 4.0 към Националния иновационен фонд;
- технологична интензивност на иновационния процес чрез финансиране по Програма Цифрова Европа (с общ бюджет от над 9 млрд. евро в Многодишната финансова рамка 2021-2027 г.) за за изграждане на иновационни клъстери, центрове за компетентност и такива за върхови постижения, цифрови иновационни хъбове, центрове за

апробация и тестване на технологии, способстващи за увеличаване на дела на иновативните предприятия от 27,2 % до 35 % при очаквания за нарастване на разходите за НИРД от бизнеса от 40,9 % на 50 %.

Чрез **Националната стратегия за Малките и средни предприятия 2021 - 2027 г.** се предвиждат мерки за подкрепа на МСП за внедряване на нови продукти, технологии, бизнес процеси чрез насърчаване на качествена трудова заетост и развитие на инфраструктурата за МСП (инкубатори, акселератори, хъбове и др.). Повишаването на цифровата конкурентоспособност, устойчивост и експортна ориентация на МСП се предвижда да се реализира чрез мерки за въздействие в области като: повишаване на предприемаческата инициатива на МСП; достъп до нови пазари чрез средствата на цифровата икономика; изграждане на цифрови умения и компетенции на човешките ресурси; подобрен достъп до диверсифицирани източници на финансиране; намалена регулативна тежест за бизнеса; зелена и нисковъглеродна икономика.

Други стратегически документи в регулативната рамка на България, които имат отношение към насърчаване технологично-цифровия преход на страната са: Националната програма за развитие на България 2030, Иновационната стратегия за интелигентна специализация 2021-2027 г., Актуализираната стратегия за развитие на електронното управление на България 2025 г., Националната стратегия за киберустойчива България 2023 г., Програма за конкурентоспособност и иновации на предприятията 2021-2027 г. и др. Важни реализирани или планирани мерки за цифровизацията и електронното управление на страната в тези документи обхващат:

- единен подход за електронно управление чрез прилагане на принципа “само веднъж”, оперативна съвместимост, достъпност, повторно използване на данните на базата на електронни системи в процеса на автентикация при подаване на електронни форми към публичната администрация и обмена на информация за ползване на над 450 електронни административни услуги;
- функциониращ портал за отворени данни в качеството на единна централизирана информационна система на държавната администрация за публикуване на информация;
- действащ национален портал за пространствени данни и предстоящо реализиране на държавен хибриден облак за осигуряване на централизирана ИКТ инфраструктура (единна информационна точка) за последващо интегриране в публичните пространства на ниво ЕС (като GAIA - X и Европейския облак за отворена наука) чрез възможностите на изградения суперкомпютър в София Тех Парк АД и другите обекти в електронната инфраструктура на страната.

Институционални предизвикателства пред България, свързани с прехода към технологично-цифрова икономика се свързват с необходимостта от наднационална, национална и регионална подкрепа за развитието на иновационния потенциал на МСП чрез отворен модел на координация и сътрудничество между всички заинтересовани страни (академии, университети, бизнес). Институционалната подкрепа за цифровия преход насочва към стимулиране на инвестиции в перспективни сектори и високотехнологични производства, което е в синхрон с националните цели за повишаване на конкурентоспособността на икономиката и подобряване на инвестиционния климат с контрол върху корупционните практики през новия програмен период чрез Европейския механизъм за върховенство на закона и Европейския семестър на равнище ЕС.

Заключение

Успешният преход към технологично-цифрова икономика изисква създаване на благоприятна среда за цифрова трансформация чрез структурни преобразования в институционалната рамка и бизнес-средата, които да бъдат количествено и качествено оценявани на макроикономическо, регионално и фирмено равнище. Важен елемент в цифровия преход е изграждането и поддържането на иновационна "екосистема", която се свързва с мерки за насърчаване на цифровото предприемачество чрез инвестиции в човешки капитал, НИРД и иновации на базата на утвърдена цифрова стратегическа рамка и политика.

Цифровата трансформация на икономиката предполага въвеждане на цифровите технологии в Индустрия 4.0 (изкуствен интелект, индустриален интернет на нещата, големи масиви от данни, блокчейн технологии, 5G технологии, триизмерно отпечатване, промишлени роботи и др.) във всички сфери на обществено-икономическия живот с отчитане на различните аспекти на социално-икономическото въздействие от дигитализацията. В теоретичните изследвания се установяват положителни въздействия от цифровизацията на икономиката върху ръста на БВП на глава от населението, нарастване в производителността на труда, увеличаване на заетостта при високо равнище на професионални умения в икономически високо развити страни и промяна в моделите на търговия в глобалните вериги на стойността. За развиващи се страни, сред които България, теоретичните изследвания отчитат задълбочаване на социалните неравенства в хода на прехода към цифрова икономика на "дехуманизация" и заместване на човешкия труд от форми на изкуствен интелект с произтичащите от това неблагоприятни тенденции в социалната сфера (като заличаване на средната класа и задълбочаване на социалните неравенства) и намаляване на благосъстоянието в обществото, което налага укрепване на пазарната и институционалната рамка с оглед на насърчаване на предприемачеството и конкурентоспособността при запазване на върховенството на правовия ред и демокрация с контрол върху корупцията. За смекчаване на негативните социални ефекти от дигитализацията в дългосрочен план, в изследване на Българската стопанска камара и Фондация "Фридрих Еберт (2021) се предлагат такива мерки, като потенциал част от доходите на служителите да се формират от притежаване на капитали, а не от труд - напр. притежаване на акции в предприятията или право на дялове в капитала (stock options).

На равнище Европейски съюз е изграден нов интеграционен механизъм за преход към технологично-цифрова икономика и изграждане на Единен цифров пазар на ЕС с цел повишаване на конкурентоспособността на европейските МСП чрез смекчаване на ограниченията пред търговската им дейност и задълбочаване на интернационализацията им при новите глобални реалности след пандемичната Ковид-19 криза. Регулативната рамка за изграждането на Единния цифров пазар предвижда създаване на условия за улеснено движение на хора, стоки, услуги и капитали чрез дигитални средства при стриктно прилагане на принципите на свободната конкуренция, смекчаване на различните технологични рискове и висока степен на защита на личните данни. В новата стратегическа и регулативна рамка за Единния цифров пазар се залагат конкретни количествени и качествени цели за реализирането на преход към цифровата икономика през следващото десетилетие до 2030 г., които имат отношение към изграждането на гражданско общество с цифрови умения, сигурна и устойчива цифрова инфраструктура, цифрова трансформация на икономиката и цифровизация на публичните услуги.

Очаквани са значителни ползи за ЕС от прехода към технологично-цифрова икономика по линия на динамизиране на икономическия растеж, социални и екологични въздействия с предлагането на нови иновативни продукти/услуги при повишена прозрачност на пазарния механизъм, подобрено качество във веригите на доставки при по-висока конкуренция на цифровите пазари. На фона на тези положителни очаквания се

отчитат проблематични области при изграждането на Единния цифров пазар като бъдещо задълбочаване на фрагментацията на цифровото пространство в ЕС като структурен недостатък поради изключително рестриктивната среда за бизнес, регулативна тежест, която ще забави прехода към цифрово лидерство на ЕС в новия деглобализиращ се свят.

Относно адаптирането на България към прехода за изграждане на технологично-цифрова икономика, могат да бъдат формулирани следните изводи на макроикономическо равнище:

- приета е нова стратегическа рамка, с която българската регулативна база се хармонизира на равнище ЕС по посока на интеграция на България към Единния цифров пазар. Чрез различни институционални механизми и инструменти се предвижда да се ускори цифровия преход на България за достигането на средноевропейските равнища в цифровите технологии до края на програмния период (стимулиране на НИРД и иновации в приоритетни области на икономиката и установяване на нов устойчив модел за финансиране на заинтересованите страни в цифровия преход и др.) с оглед на преодоляване на слабостите в бизнес и институционалната среда и създаване на благоприятна бизнес среда за конкурентна цифрова икономика;
- предизвикателство пред прилагането на новата регулативна и институционална рамка в България остава налагането на новия отворен модел на координация и сътрудничество между всички заинтересовани страни за постигане на националните цели за високотехнологична и конкурентна икономика на България пред следващото десетилетие;
- с влошаването на външната среда за България (енергийна несигурност, вносна инфлация, генерирани рискове за националната сигурност от ескалиращия военен конфликт в Украйна) се засилват рисковете пред икономиката и се очаква последващо забавяне на технологично-цифровия преход на България с проблемите в глобалните вериги и засилващия се инфлационен натиск върху разходите за ресурси, затруднения в предлагането, потенциал от социални вълнения (ИИкИ-Бан, 2021) и глобална рецесия.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Българска стопанска камара - Съюз на българския бизнес и Фондация Фридрих Еберт (2021). Индустрия 4.0. Предизвикателства и последици за икономическото и социалното развитие на България. ISBN 978-954-2979-326.
   Bulgarska stopanska kamara - Sajuz na bulgarskiya biznes i Fondaziya Fridrih Ebert (2021). Industriya 4.0. Predizvikatelstva i posledici za ikonomicheskoto i socialnoto razvitie na Bulgaria. ISBN 978-954-2979-326.
2. Институт за икономически изследвания при БАН (2021). Годишен доклад. Тема на фокус: “ Националният план за възстановяване и устойчивост” предоставени и пропуснати възможности”.
   Institut za ikonomicheski izsledvaniya pri BAN (2021). Godishen doklad. Tema na fokus: “Nacionalniyat plan za vazstanovyavane i ustojchivost” predostaveni i propusnati vazmozhnosti”.
3. Министерски съвет на Република България (2019). Национална програма “Цифрова България 2025”.
   Ministerski savet na Republika Bulgaria (2019). Nacionalna programa “”Cifrova Bulgaria 2025”.
4. Министерски съвет на Република България (2020). Национален стратегически документ “Цифрова трансформация на България за периода 2020 - 2030”.
   Ministerski savet na republika Bulgaria (2020). Nacionalen strategicheski dokument

"Cifrova transfromaciya na Bulgaria za perioda 2020-2030"
5. OECD (2020). Digital transformation in the age of Covid-19. Building resilience and bridging devices. Digital economy outlook 2020 supplement.
6. Oxford Economics Research (2011). The new digital economy. How it will transform business. Research paper produced in collaboration with AT&T, Cisco, PwC and SAP.
7. Schwab, K., Malleret, Th. (2020). Covid-19: the great reset. Forum Publishing. Accessible at: http://reparti.free.fr/schwab2020.pdf
8. UN (2015). Transforming our world: the 2030 agenda for sustainable development. A/RES/70/1.
9. World Economic Forum (2020). A new paradigm for business of data. Briefing paper.Accessible at: https://www3.weforum.org/docs/WEF_New_Paradigm_for_Business_of_Data_Report_2020.pdf
10. World Economic Forum (2021). Building back broader: policy pathways for economic transformation. White paper. Accessible at: https://www.weforum.org/whitepapers/building-back-broader-policy-pathways-for-an-economic-transformation/

DEGLOBALIZATION THENDENCIES AND THEIR EFFECT ON INFLATION

Assoc. Prof. Kaloyan Kolev, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria
Research Centre on Globalization and FDI (Research Institute of UE-Varna)

Abstract: *The paper studies the existence of transmissionary mechanism between deglobalization and inflation in the global economy. The topic is explored first through macroeconomic models, and then within the context of international production and the GVC of TNCs. The analysis reveals that deglobalization trends have the potential to accelerate inflationary processes. Part of this potential has already been absorbed through transport prices and disrupted logistics. The biggest threat to price stability on a global scale is the possibility of a drastic shortening of GVC, the transition to regional forms of production and even reshoring to FDI exporting countries.*

Keywords*: Deglobalization, Global Value Chains, Multinational Enterprises*

JEL code: *E3, F6, F23*

ДЕГЛОБАЛИЗАЦИОННИ ТЕНДЕНЦИИ И ТЕХНИЯТ ЕФЕКТ ВЪРХУ ИНФЛАЦИЯТА

Доц. д-р Калоян Колев
Икономически университет – Варна, България
Изследователски център по глобализация и ПЧИ (НИИ към ИУ-Варна)

Въведение

В своя реч през 2005 г. бившият председател на Федералния резерв Алън Грийнспан за първи път публично повдига въпроса за връзката между глобализацията и практическото отсъствие на инфлация в края на XX и началото на XXI век. Според него ерата на ценова стабилност, след инфлационния взрив от 70-те години, може да се дължи в еднаква степен както на компетентността на централните банкери, така и процесите на ускорена глобализация. А. Грийнспан отбелязва, че благодарение на свободната търговия „много икономики са все по-изложени на строгостта на международната конкуренция и сравнителното предимство….В този процес по-ниските цени за някои стоки и услуги, произведени от нашите търговски партньори, конкурентно потиснаха вътрешния ценови растеж.“

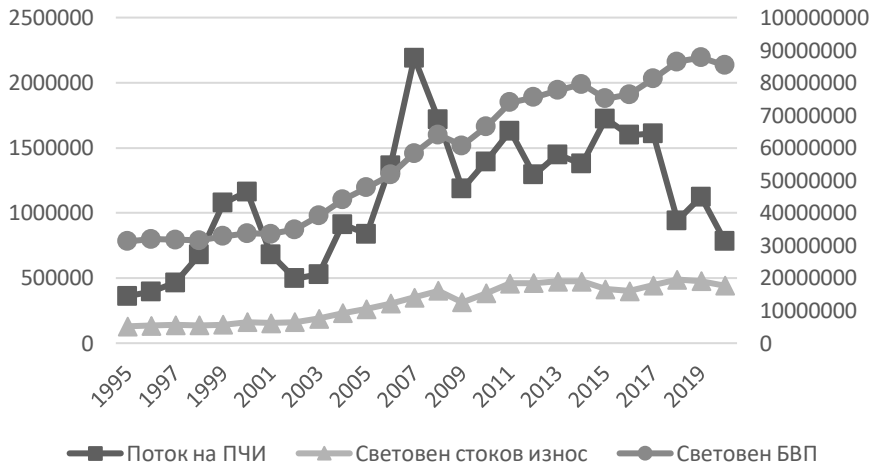
Тезата на А. Грийнспан не е резултат от самостоятелно прозрение, а по-скоро личната му позиция по бурен дебат, който е в разгара си именно през ранните години на XXI век. Множество изследвания, в това число и на официални международни институции като Международния валутен фонд (IMF, 2006) и Европейската централна банка (Attinasi and Balatti, 2021) откриват връзка между ускорената глобализация и понижаването темповете на инфлация в развитите икономики. Взаимодействието се реализира чрез различни канали: по-ефективно международно разделение на труда и по-висока производителност (респективно по-ниски разходи), по-евтин внос, увеличено предлагане на работна ръка, повишена конкуренция и оптимизиране на глобалните вериги на стойността (ГВС). Съществуват и предположения, че продължителният процес на глобализация

оказва косвен ефект, изразяващ се в намаляване на инфлационните очаквания, с преки последици върху динамиката на процеса в бъдещето.

Глобалната криза от 2008 първоначално забави процеса на хиперглобализация, а последвалата пандемия от COVID-19 и войната в Украйна окончателно преобърнаха тенденциите, давайки основание да се говори за началото на деглобализационни тенденции. В тази светлина естествено възниква въпроса: ако глобализацията е една от причините за задържането на ниски инфлационни нива през 90-те и началото на XXI век, какъв би бил ефектът на деглобализацията? Има ли тя отношение към рекордното повишаване на цените в световен мащаб? Отговорът на тези въпроси е и целта на настоящото изследване.

Изложение

Глобалната криза от 2008 г. се оказа непреодолимо препятствие пред процеса на глобализация. Дълбоките сътресения и загубата на доверие принудиха правителствата да преосмислят външноикономическата си политика, а ТНК – стратегиите за организация на международното си производство. В резултат от това, международният стоков износ значително забави темповете си на растеж, а значението му в глобалния БВП намаля от 25% на 21%, при почти непрекъснат растеж през последните три десетилетия. Още по-драстични са промените в износа на ПЧИ. Дванадесет години по-късно техният размер все още не може да достигне стойността си от 2008 г., като все по-видим става дългосрочният тренд за бавно намаляване на потока ПЧИ, който в последните години се реализира основно чрез реинвестирана печалба. Мъчителното и бавно възстановяване беше отново прекъснато от COVID-19 пандемията, а две години по-късно и от войната в Украйна, като ефектите на последните събития все още не са отразени изцяло в официалната статистика.



Фиг. 1. Сравнение между динамика на износа на стоки, потока на ПЧИ, и глобалния БВП
Източник: по данни на UNCTAD

Нарасналата конфронтация, разделението на икономически и политически блокове, търговските войни, намаляването значението на стоковия износ, волатилността на ПЧИ, разкъсването на глобалните вериги на стойността (ГВС) и др. логично накараха много учени и анализатори да обявят края на глобализацията (каквато я познаваме) и началото на обратния процес на деглобализация, като реакция на натрупаните негативните ефекти от крайно либералният модел на хиперглобализация.

Нашето скромно мнение е, че да се говори за край на глобализацията е твърде

рано и пресилено. Според нас налице са по-скоро деглобализационни тенденции, крайната цел на които е промяна на цялостната глобална архитектура на икономическите отношения (йерархия, зависимости, разделение на труда и т.н.). Във всички случаи те водят до значително отстъпление от крайно либералния модел на развитие, и неизбежно ще се отразят върху всички изходни параметри на системата (производство и доходи, растеж, иновации, ефективност, цени и др.). Деглобализационните тенденции се ускориха драстично през последните 2 години, което изненадващо или не съвпадна с невиждан през последните петдесет години ръст на цените в световен мащаб. Съществува ли някаква причинно-следствена връзка между двата процеса? Отговорът на въпроса може да се търси поне от две гледни точки: макроикономическа (международната търговия и разделението на труда) и микроикономическа (международното производство, ТНК и преструктурирането на ГВС).

От макроикономическата гледна точка в най-крайния и консервативен вариант деглобализацията по същество представлява процес на постепенен преход към по-затворен тип функциониране на националните стопанства. Той е своеобразно отстъпление от принципите на сводното движение на стоки, капитали и хора, от постигнатото дълбоко международно разделени на труда, и намаляване значението на търговията между страните (като дял от БВП) и нейната структура (от междинни към крайни продукти), промяна на модела и най-вече „двигателя“ на икономическия растеж, в полза на вътрешното потребление. Неизбежният резултат е по-ниска ефективност и ако не намаляване, то поне забавяне темповете и промяна траекторията на развитието на страните и световното стопанство като цяло.

Макар глобализацията да има своите еволюционни пазарни предпоставки, нейният модел на развитие е преди всичко политическо решение. Същото се отнася и за деглобализацията. Нейна основна движеща сила е нарастващия протекционизъм от страна на напредналите икономики и разразилите се търговски войни, най-вече между САЩ и Китай. Последната доведе до нарастване на митата между двете най-големи икономики от 3% (за САЩ) и 8% (за Китай) до респективно 19,3% и 20,3%, върху търговски поток от близо 700 млрд. щ.д. По данни на Министерството на търговията на САЩ като типичен косвен данък, наложените мита костват на американските компании през 2018 г. над 46 млрд. щ.д., по-голяма част от които автоматично се прехвърлят върху крайните потребители в САЩ. Извън прекият данъчен ефект, протекционистичната политика ограничава международната конкуренция и отслабва натиска върху пазарните цени, позволявайки тяхното повишаване с цел разширяването на маржовете на фирмите. Лишава икономиките от стимулите за постигане на висока разходна (респективно ценова) конкурентоспособност.

Не на последно място, деглобализацията създава дисбаланси между разпределението на ресурсите и влошава съотношението им в рамките на националната производствена функция. Отварянето на азиатските икономики и тези от ЦИЕ на практика осигури над 1 млрд. работници към акумулирания от развитите икономики капитал, с намаляваща пределна производителност. Това подобри съотношението между двата основни производствени фактора и тяхната производителност с всички позитивни ефекти за националните стопанства и глобалната икономика. Обратния процес на повторно сепарирането на факторните пазари има обратния ефект и неизбежно води до намаляване на производителността, а от там и към повишаване на производствените разходи.

Следва да се има предвид, че днес икономиките са дълбоко зависими една от друга, което прави по-скоро нереалистична възможността за развитието на подобен краен сценарий на съществена самоизолация. Очакванията са, страните да изоставят хиперглобализацията като модел на международни икономически отношения и да преми-

нат към по-умерени, балансирани форми на регионална интеграция с различна архитектура на връзките, която да облагодетелства всички страни партньори. Този сценарий би смекчил негативните ефекти на деглобализацията (вкл. върху инфлационните процеси), особено в случаите на дълбока ефективна регионална интеграция. Независимо от това, кой сценарий ще бъде реализиран, икономическата логика и стопанската история подсказват, че всеки преход към ограничена конкуренция и сегментирането на факторните пазари, вероятно ще влошават ефективността, повишават разходите и отразят върху цените на крайните стоки и услуги.

Съществен недостатък на макроикономическият подход при анализа на настоящия проблем е, че той разглежда един плитък модел на интеграцията (на база единствено международната търговия) като игнорира самото ядро на глобализационния процес, а именно ролята на международното производство и ТНК, създаващи дълбоките връзки между националните възпроизводствени системи. Фрагментирането на производствените процеси в едно с износа на ПЧИ доведоха до появата на мащабни ГВС. Тяхната роля нараства значително през 90-те и началото на 2000-те години, като към края на първото десетилетие на XXI век координираните от ТНК ГВС формират около 80% от световната търговия, а в тяхната мрежа се създава между 21% и 37% от БВП на отделните страни (UNCTAD, 2013). Глобалната финансово-икономическа криза от 2008 г. спира за около три години процеса на разрастване на ГВС, като през 2011 г. тяхното функциониране е почти напълно възстановено и развитието им продължава, но с различна структура и модел от този преди кризата. Най-тежкото сътресение ГВС преживяват в разгара на COVID-19 и войната в Украйна. Изправени пред тези нови предизвикателства, ТНК са принудени да променят изцяло своята стратегия за осигуряване на международното си производство.

Последните две десетилетия компаниите изграждаха мрежи от доставчици, които организираха чрез иновативни и усъвършенствани логистични системи, позволяващи им доставка при необходимост и „на време“ („*in time*”). Това ги освобождаваше от необходимостта да поддържат материални и стокови запаси, и естествено водеше до значителни икономии на разходи. Прекъсването на веригите за доставки заради COVID-19, а по-късно и войната в Украйна, принуждава все повече ТНК почти „панически“ да изоставят тази стратегия и да създават нови (увеличават наличните) запаси. Това, обаче, има своята цена. В интервю за Bloomberg Мартин Имбло (изпълнителен директор на пристанищната администрация в Монреал) заявява, че за да гарантират непрекъсваемостта на производствата си, компаниите трупат запаси, които ще им бъдат необходими след половин година или повече (Bloomberg, 2022). Това създава безпрецедентно търсене на помещения за съхранение и натиск върху цените на складирането, които са се повишили с над 40% за последната една година. Всички тези извънредни разходи неизбежно се калкулира в крайните цени на продуктите и подхранват инфлационния процес.

Бързото възстановяване на потребителското търсене и желанието на ТНК да увеличат стоковите си запази има пряк ефект и върху транспортния сектор. От втората половина на 2020 г. до октомври 2021 г. разходите за превоз на контейнери по море са се увеличили с над 500% процента спрямо нивата си преди пандемията, докато разходите за доставка на насипни стоки по море са се утроили (Carrière-Swallow, 2022). Макар през 2022 г. да се наблюдава относително нормализиране, данните от платформата Freightos сочат, че към октомври 2022 г. седмичните средни стойности на Freightos Baltic Index (FBX) са все още около 3 пъти по-високи от тези през 2019 г. Цените на товарните превози са само едната страна на случващото се. Данните от същата платформа сочат, че през 2021 г. времето за доставка „по море“ се е увеличило двойно, като товарите престояват над 40 дни в изчакване на разтоварване. През 2022 г. закъсненията са намалели с около 50%, но остават средно с 20 дни над периода преди пандемията. Задръстванията и

забавяният са свързани със значителни разходи, които допълнително повишават крайните цени.

Какъв е ефектът на тези промени върху инфлацията? Предвид факта, че ръстът на цените на превозите отбеляза своя пик още през 2021 г., а през 2022 г. върви към постепенна стабилизация (макар и на по-високи нива), може да се заключи, че прекият ефект върху цените на внесените крайните стоки, респективно индекса на потребителските цени, е вече отразен. Не така стоят нещата с производствените цени. Предвид натрупаните значителни резерви в пика на транспортните разходи, може да се очаква известен инфлационен натиск в краткосрочен период, който постепенно ще отслабва. Що се касае до конкретните стойности, емпирично изследван на експертите на МВФ допуска, че повишените разходи за транспорт допринасят средно с 2,45% към повишаването на цените, като този ефект е значително по-силен за нововъзникващите пазари или малки отворени (високо глобализирани) икономики – над 4% (Carrière-Swallow etc., 2022; стр. 28).

Ключов момент в осигуряването на устойчивост на ГВС е тяхното скъсяване, намаляване експозицията към нестабилни или рискови икономики, а в някои случаи и връщането на производствата обратно в САЩ и ЕС. Проучване на консултантската компания Kearny от 2020 г. показва, че 52% от анкетираните от анализаторите американски фирми са увеличили производството и местните доставки, за сметка на тези от внос (най-вече Китай), а 17% са се преориентирали към съседни на САЩ страни, в т.ч. и Канада. Същото проучване само 2 години по-късно сочи, че 76% от фирмите вече са преместили производствата си (източника на доставки) или планират да го направят през следващите 3 години, а едва 8% нямат намерение да променят нищо . По данни на European Reshoring Monitor само за 2 години (2016-2018 г. преди пандемията и войната в Украйна) над 120 компании от големите икономики на ЕС (Германия, Франция, Испания, Италия, Белгия и Холандия) са върнали от Китай изцяло или частично производствата си на стария континент.

Притесненията са, че подобни стратегии неизбежно ще повишат разходите, а от там и цените, по няколко причини:

• На първо място, макар средната работна заплата в Китай да се е повишила значително през последното десетилетие, високата производителност прави изнесените в азиатската икономика производства относително по-ефективни в сравнение с ЕС и САЩ. Връщането им в развитите страни неизбежно ще повиши разходите и крайните цени.

• Регионализацията на производството измества силата при договарянето от фирмите към работниците, тъй като последните вече не се конкурират в рамките на глобален трудов пазар, а работодателите имат ограничени възможности за наемане на трудови ресурси. Това хипотетично може да създаде силен натиск към проинфлационно повишаване на работните заплати.

• Цялостното преместване на производства означава значителен по обем нови инвестиции. По данни на UNCTAD към 2021 г. запасът на ПЧИ само в Китай е над 2 трлн. щ.д., а ако бъде добавен и Хонг Конг, сумата надхвърля 4 трлн. щ.д. Освен това, за разлика от портфейлните инвестиции, износът на ПЧИ неизбежно изправя фирмата пред загуби в размера на потъналите (невъзвръщаеми) разходи. Всички тези средства неизбежно ще бъдат прехвърлени към крайните потребители чрез цените на продуктите.

• Поради мащабите си, Китай позволява създаването на големи по размер производствени мощности и концентрация на дейности в рамките на едно предприятие. С изключение на Индия, никоя друга дестинация не може да осигури сходна ресурсна база и капацитет на местните доставчици, следователно ТНК ще бъдат лишени от икономиите от мащаба, които досега са били фундаментален фактор, поддържащ ниските цени на произведените продукти.

• Макар на пръв поглед стратегиите за диверсификация на доставките от типа

„Китай+“ да изглежда компромисен вариант и без необходимост от огромни инвестиции, те неизбежно водят със себе си допълнителни транзакционни разходи по договаряне, координация, складиране, транспорт и др.

Какъв би бил ефектът на подобно преструктуриране на ГВС? Експертите на Godman Sachs изследват три хипотетични сценария за американската икономика (Godman Sachs, 2022). При първия допускат 25% спад на целия внос в САЩ от Китай и останалите азиатски държави („blanked deglobalization”). Изчисленията им сочат, че това би повишило базовия ценови индекс (потребителска кошница без храни и енергийни ресурси) с 7,8% годишно, а агрегатният ИПЦ – с 2% за период от около 5 години. При втория сценарий авторите допускат 50% спад на търговията с Китай, докато вносът от останалите офшорни зони се запазва. В този случай очакванията са по-оптимистични – 1,9% ръст на базовия ценови индекс. А при третия – спад с 50% на вноса от Китай, но пълното му заместване с търговия с другите страни от региона – повишаване само с 0,6% на базовия индекс. След предходния период от 5 години и трите сценария постепенно губят проинфлационния си потенциал до 1,5% годишно (при първия и втория) до 0,5% при третия.

Обективността изисква да отбележим, че ришорингът не задължително да води до оскъпяване на производствения процес, поне не и в среден и/или дългосрочен план. Макар фирмите да отдават все по-голямо значение на технологичния фактор, човешкия капитал, агломерационните икономии и др., разходната конкурентоспособност (в частност цената на труда) е все още сред основните детерминанти на ПЧИ. Споменатите вече изследвания на Kearny разкриват, че според половината от мениджърите ползите от връщането на производствата или релокализацията им в съседните страни, ще надвишат в един средносрочен период допълнителните разходи за труд. При „претеглянето“ на компромисите между местното и офшорното производство, роботиката и изкуственият интелект вероятно ще бъдат факторите, които ще наклонят везните в полза на връщането на производства в страната на произход на ТНК. Автоматизацията позволява на компаниите да компенсират част от разходите, като инвестират в роботи за изпълнение на определени задачи, вместо работници. Роботите работят „неуморно“ 24/7 и могат да изпълняват определени задачи по-бързо и по-точно от хората, като същевременно не изискват повишения на заплатите или социални пакети. Не бива да се забравят възможностите и на дистрибутираното производство на база адитивните технологии (3D принтиране). То позволява изваждането на производството на стоки от фрагментирани ГВС и преместването му близо до потребителите. Макар използването на адитивни технологии да е сравнително ограничено към момента, тяхното внедряване набира скорост, като само през 2017 г. пазарът на адитивни системи нараства с 80%, а новите инвестиции са за над 1,7 млрд. щ.д. (Wohlers, 2018).

Данните от публикувано годишно проучване на Reshoring Institute за 2019 г. в САЩ показват, че повече от половината от ръководителите на анкетираните фирми планират или обмислят дейности за релокация през следващите пет години (Reshoring Institute, 2020). Проучването установява също, че над 80% от тях търсят нови софтуерни системи, а 70% обмислят да инвестират в роботика. Някои проучвания сочат, че роботизацията има пряк ефект върху намаляването на офшоринга. В развитите икономики 10% увеличение на инвестициите в роботи води до 0,54% спад на износа на производства (De Backer, 2018). Важна роля в тази насока играе както икономическата политика, така и разходите за роботизация. Изследване на ЮНКТАД (UNCTAD, 2018) сочи, че през последните 10 години поне 101 странни са разработили и прилагали политики за насърчаване на местната промишленост, в т.ч. „връщане“ на изнесените извън страната дейности, развитие на местна система от доставчици и т.н. В Южна Корея, например, Министерството на малките и средните предприятия и стартиращите фирми обяви през 2020 г., че усилията ще бъдат насочени към възстановяване на производството, подпомагано

от интелигентни фабрики (Business Korea, 2020.). Налице е и постоянен спад в цената на индустриалните роботи. Изчисленията сочат, че въпреки високата първоначална инвестиция, днес една компания потенциално може да достигне точка на рентабилност за по-малко от две години (Robotic Industries Association, 2020).

Въпреки резултатите от множеството проучвания за нагласите на мениджърите, да се твърди, че в настоящия момент е налице процес на масово бягство на ТНК от Китай, е напълно погрешно. Най-малкото защото през 2021 г. размерът на потока на вноса на ПЧИ в страната бележи рекордна стойност от над 180 млрд. щ.д., а сумарните нови инвестиции в Китай и Хонг Конг почти се изравняват с тези в САЩ. Макар по-голямата част от тях да не са нови ПЧИ, а реинвестирана печалба, това е най-малкото ясен сигнал, че като цяло ТНК все още не обмислят изтегляне от най-голямата азиатска икономика. От друга страна, макроикономическата статистика за ЕС и САЩ не улавя значителен ръст на вътрешното брутно капиталообразуване, а напротив – забавяща се вътрешна инвестиционна активност на фирмите. Следователно, изведените по-горе възможни последствия са по-скоро в процес на осмисляне и планиране, а техният ефект – в рамките на теоретичните хипотези.

От анализа до тук можем да заключим, че процесът на географска преориентация на производството в рамките на ГВС (решоринг, ниършоринг и др.), ако изобщо се случи в мащабите, които проучванията прогнозират, може да има проинфлационен ефект, но само в средносрочен план. Нещо повече, роботизацията и оптимизацията на производствените вериги имат потенциала в дългосрочен план да се проявят като дефлационен фактор, подобно на хиперглобализацията през 90-те.

Заключение

Краткият анализ показва, че деглобализационните тенденции имат потенциална възможност да ускорят инфлационните процеси. Част от този потенциал вече е реализиран чрез цените на транспорта и нарушената логистика. Най-голяма заплаха за ценовата стабилност в глобален мащаб представлява възможността за драстично скъсяване на ГВС, прехода към регионални форми на производството и дори ришоринг към страните износителки на ПЧИ. Макар мнозинството мениджъри на ТНК да обмислят подобни стратегии, повечето от компаниите са в процес на изчакване. Анализът неизбежно води до редици други важни въпроси като: До колко провеждането на рестриктивна чисто национална парична политика би дала резултат върху контрола на инфлационен процес, чийто генезис лежи извън границите на влияние на националните банки? Какво е значението на ГВС върху дългосрочните инфлационни тенденции? Може ли възстановяването процеса на глобализация да бъде едно от решенията за справянето със съвременната инфлация?

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ATTINASI, M., BALATTI, M. (2021) Globalisation and its implications for inflation in advanced economies, ECB Economic Bulletin, ECB, Issue 4
2. BLOOMBERG (2022) *Warehouses Packed*, Canada's Logistics Industry Is Straining, Bloomberg European Edition
3. DE BACKER, K., et al. (2018), "Industrial robotics and the global organisation of production", OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2018/03, OECD Publishing, Paris
4. GODMAN SACHS (2022), *Top of mind: (De)Globalization ahead?*, Godman Sachs - Global Macro Research, Issue 108, April 28
5. IMF (2006) "How Has Globalization Affected Inflation?, World Economic Outlook, Spring

2006, 97-134
6. RESHORING INSTITUTE (2020) "*Reshoring Institute 2019 Survey of Global Manufacturing"*
7. ROBOTIC INDUSTRIES ASSOCIATION (2020) "ROI calculator," accessed on Feb 25, 2020
8. UNCTAD (2013) World Investment Report 2013: Global Value Chains, Investment and Trade for Development, Division on Investment and Enterprise, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Publications, Geneva
9. UNCTAD (2019) World Investment Report 2019: Special Economic Zones, Investment and Trade for Development, Division on Investment and Enterprise, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Publications, Geneva
10. WOHLERS ASSOCIATION (2018) Wohlers Report 2018: 3D Printing and Additive Manufacturing Global State of the Industry. Wohlers Associates, Inc.

ECONOMIC EFFECTS FROM THE DEMOGRAPHIC DEVELOPMENTS IN BULGARIA

Kiril Anachkov PhD Student
VUZF, Bulgaria

Abstract:
The goal of this research is to analyze the general long-term demographic trends in Bulgaria, including the historical dynamics of life expectancy, natural population growth, the expected dynamics of important long-term indicators, as a share of the economically active population and the share of the economically dependent population and the impact of demographic changes on the economy of Bulgaria and the possible solutions. In structural terms, the research consists of an introduction, two parts, conclusion and reference list.
The research methodology used in the report, consists of: theoretical analysis, comparative analysis, observation method, method of analysis and synthesis and critical analysis.

Keywords: *Economically active population, Economic growth, Pension system, Reforms, Workforce.*

JEL code: *J1, J2.*

ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ ОТ ДЕМОГРАФСКИТЕ РАЗВИТИЯ В БЪЛГАРИЯ

Докторант Кирил Аначков
Висше училище по застраховане и финанси, България

Въведение

През последните десетилетия демографските промени започнаха да оказват негативно влияние върху пазара на труда в ЕС и в частност в България. Въпреки това, все още не им се обръща достатъчно сериозно внимание и не се предприемат необходимите действия за предотвратяване на демографските изменения и негативното им въздействие върху икономиката. Забавянето на растежа на населението, на работната сила и застаряващото население в близко бъдеще ще оказват все по-голям негативен ефект върху икономическия растеж на страната ни. Затова е важно да анализираме точно ситуацията, в която се намираме в момента и да определим какви действия може да предприемем, за да предотвратим този негативен процес.

На базата на очакваната дългосрочна динамика на работната сила, ще анализирам ефекта върху предлагането на трудовия пазар, ефектите върху производителността на труда и като цяло демографските ефекти върху бъдещия икономически растеж, бъдещите движения на функцията на спестяване, темповете на инвестиционна активност и възможностите за въздействие с инструментите на структурната и фискалната политика.

В първа част на доклада се анализират общите демографски тенденции в България. Във втората част, на базата на преглед на литературата, се формулира основната теза, че влошаващата се демографска ситуация в България, се очаква да има негативно въздействие върху дългосрочния темп на растеж на БВП на страната, поради негативния ефект върху предлагането на трудовия пазар. Разглеждат се и възможностите за използване на различни политики, с оглед смекчаване на влиянието на демографските фактори върху икономическия растеж. В заключението са представени основните изводи

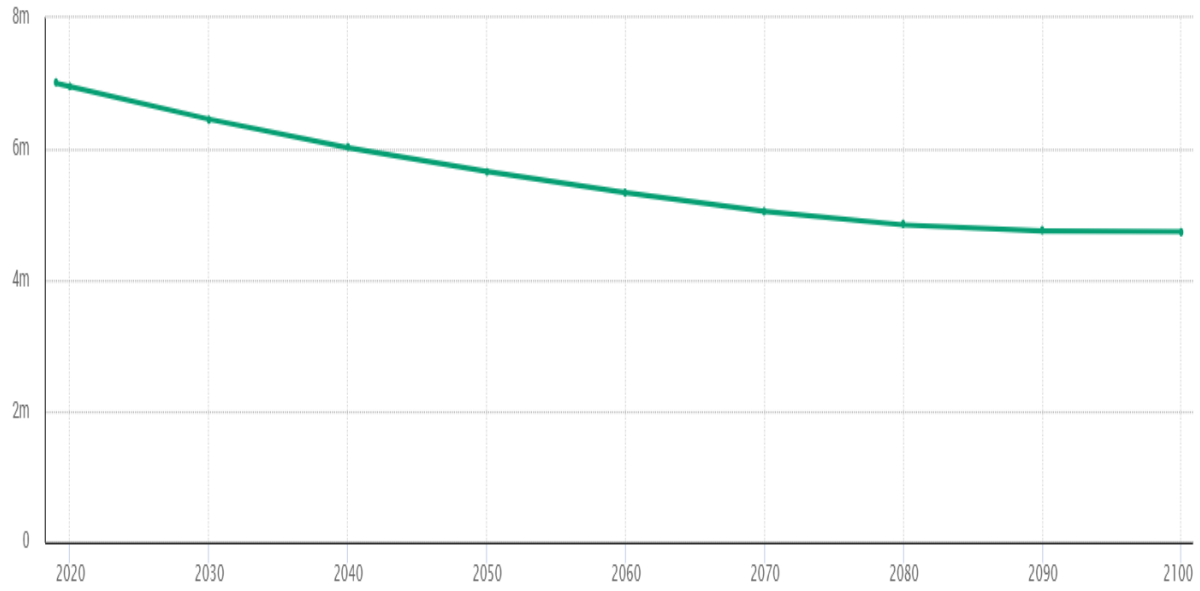
от изследването.

Какви са общите демографски тенденции в България ?

От 1990 г. насам, естественият прираст на населението в България е отрицателен. Според последната публикация на Националния статистически институт „Население и демографски процеси през 2021 г.“, темпът на намаляване на населението през 2021г. продължава със 77 611 души или с 1,1%, спрямо предходната година. Населението на България в края на 2021г. е 6 838 937 души, като броят на регистрираните новородени е 58 678 деца и в сравнение с предходната година намаляват с 408 деца. Броят на починалите през 2021 г. е 148 995 души, като спрямо предходната година броят им се е увеличил с 24 260 души. Коефициентът на обща смъртност за 2021г. е 21,7%, за сравнение общо за ЕС този коефициент е 11,6%, като равнището на общата смъртност на населението в България е най-високо сред страните-членки на ЕС. Намаляването на населението, измерено чрез коефициента на естествения прираст, е минус 13,2%. Коефициентът на естествен прираст в градовете е минус 10,5%, а в селата - минус 20,2%. (НСИ, 2022.) Всички икономически области в страната отбелязват отрицателен естествен прираст, като най-висока е степента на намаление на населението в областите, които са съставни на Северозападния икономически регион, който е и най-бедният икономически район.

Средната продължителност на живота на населението на България също бележи дългосрочна тенденция на намаляване от 78,3 години общо през периода 2012-2014 г. до 77,4 години през 2019-2021 г. Средната продължителност на живота при жените продължава да е по-висока от средната продължителност на живота при мъжете. Въпреки това и при жените се наблюдава трайно и устойчиво намаляване на средната продължителност на живот.

Дългосрочните демографски прогнози на Евростат и на Националния статистически институт, при трите посочени сценария за броя на населението на България, са неблагоприятни. Според прогнозата на Евростат се очаква броят на населението до 2050 година да намалее до 5,65 млн. души, а през 2100 г. да се свие до 4,73 млн. души, което може да видим на **фигура 1**.

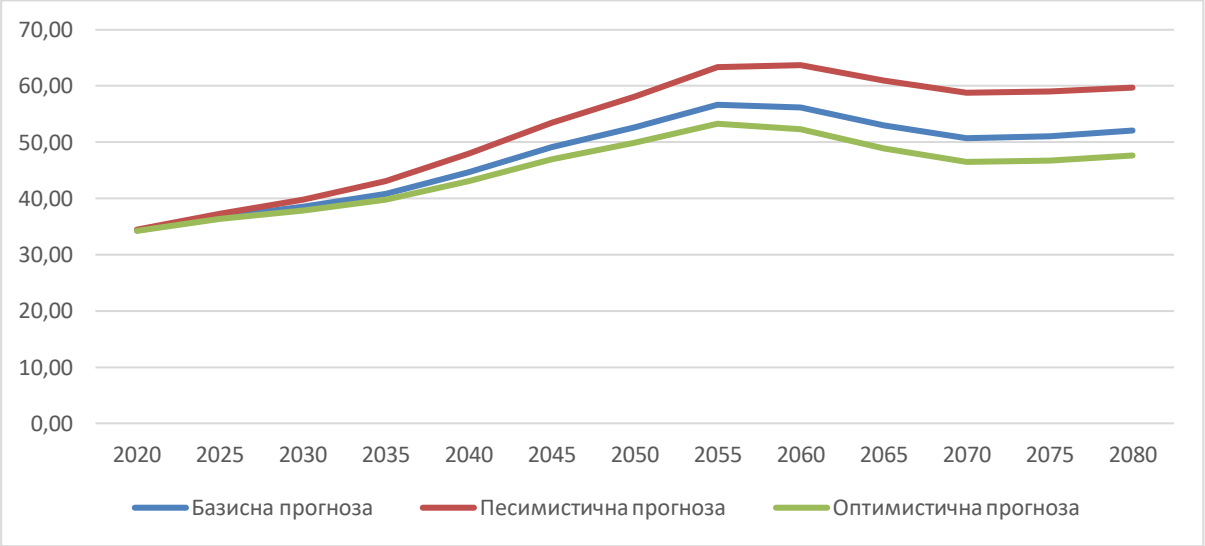


Фигура 1. Прогноза на Евростат за броя на населението в България (2020г.-2100г.)
Източник: Eurostat, 2022. Population projections

Дългосрочната тенденция на намаляване на населението ще води до ускорено намаляване на икономически активното население у нас. На базата на същата прогноза,за периода до 2050 година, се очаква броя на населението в икономически активна възраст да намалее с над 20%, а до 2100 г. с още над 15% или кумулативно с повече от 35%.

Според последната публикация на Националния статистически институт „Население и демографски процеси през 2021г.“, външната миграция на населението в чужбина към края на 2021г., спрямо предходната година, измерена с коефициента на нетното салдо от външна миграция е +1,8%. През 2021г. единадесет области имат положителен механичен прираст. Най-голям механичен прираст има в областите Кърджали (12,6%), Бургас (7,4%), Варна и Пловдив с по 6,0%. С най-голямо намаление на населението в резултат на отрицателния механичен прираст са областите Смолян (-8,7%), Кюстендил (-5,6%) и Враца (-5,2%). (НСИ, 2022.)

Според последни данни към 31.12.2021 г. населението в трудоспособна възраст в България е 4 106 936 души, като от 2010 г. насам е намаляло с 12,63%. Намаляването на предлагането на работна сила, заради намаляването на икономически активното население, се очаква да бъде дългосрочна тенденция на трудовия пазар у нас. Намаляването на населението в икономически активна възраст ще е съпроводено с увеличение на дела на населението извън икономически активната възраст, което ще повиши съотношението между броя на работещите към броя на зависимите от пенсия или социални помощи възрастни. Според данни на НСИ коефициент на възрастова зависимост (старши възрасти) в момента е 34,23% души над 65г. на 100 лица от населението, като според базисната им прогноза се очаква до 2080г., коефициента на възрастова зависимост да достигне 52,03% души над 65г. на 100 лица от населението, което е видно и от **фигура 2**.



Фигура 2. Прогнозна стойност на коефициент на възрастова зависимост старши възрасти (според три сценария)

Източник: НСИ, 2022. Коефициент на възрастова зависимост (относно старшите възрасти) по области и пол, в перспектива до 2080 година и изчислиния на автора

Според песимистичната прогноза, която се изгражда на сценарий за относително по-голямо ускоряване на възрастовата зависимост (старши възрасти) се очаква коефициента да достигне 59,74% души над 65 г. на 100 лица от населението до 2080 г. Според оптимистичанта прогноза, която се изгражда на сценарий за относително забавяне на възрастовата зависимост (старши възрасти) се очаква коефициента да

достигне 47,68% души над 65г. на 100 лица от населението до 2080 г. И при трите сценария се наблюдава трайна и нарастваща тендинция на увеличаване на коефициента на възрастова зависимост, което ще окаже силно негативен ефект върху пазара на труда и икономическото ни развитие.

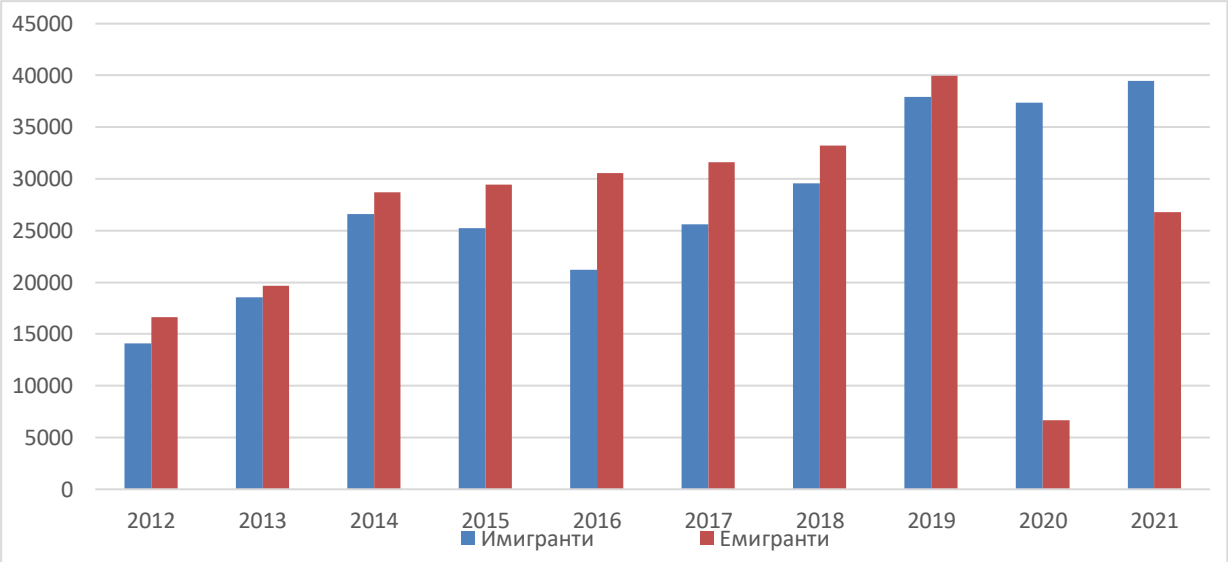
Какви са ефектите от демографските тенденции и какви са потенциалните смекчаващи политики във връзка с демографските предизвикателства ?

Според изследване на икономиста Джинил Ким, на първо място, намалението на размера на работната сила има пряко негативно отражение върху дългосрочния темп на икономическия растеж, тъй като труда е първия по тежест фактор в производствената функция, с дял на компенсациите за труд около и дори над 60%. (Kim, 2016.)
По този начин, при равни други условия, свиването на работната сила с 1% ще доведе до пряк спад на дългосрочния темп на БВП с 0,6%. Увеличаването на дела на възрастното население в трудоспособна възраст означава по-ниска производителност на труда, което допълнително ще се отрази, през общата факторна производителност, негативно на дългосрочния темп на икономически растеж.

Нарастването на зависимото възрастно население на един работещ ще означава, че при запазване на начина на функциониране на настоящата разходно-покривна пенсионна система в България, можем да очакваме или нарастване на размера на социалните осигуровки, внасяни от работещите лица в бъдеще или нарастване на бюджетните трансфери към НОИ за покриване на нарастващия дългосрочен дефицит. Независимо от това кой сценарии ще се реализира, при равни други условия , това ще означава по-високо данъчно бреме за бъдещите поколения, като пряк резултат от демографската ситуация.

Повишаването на средната продължителност на живота във връзка с общото застаряване на населението и наличието на нереформирана пенсионна система е силен стимул за нарастване на частните спестявания, поради необходимостта от финансиране на потреблението след пенсионна възраст, в условията на съществено намаление на очаквания доход от пенсия, спрямо дохода при упражняване на труд. Това от своя страна ще повлияе положително на дългосрочното предлагане на спестявания, което пък може да се окаже източник на нови инвестиции и по този начин да се смекчи негативния ефект върху икономическия растеж. От друга страна, подобна по-висока склонност към спестяване, ще допринесе за перманентно намаляване на дела на частното потребление в БВП от страна на търсенето.

България е една от държавите в ЕС с много нисък дял на лицата, придобили гражданство. В условията на отрицателен естествен прираст, страната може с добре прецизирана имиграционна програма, основана на целева селекция за предоставяне на българско гражданство, да привлича образовани и икономически активни чужденци, които да се включат в пазара на труда. По отнощение на миграционите процеси се наблюдава значителен спад в нивата на емигрантите от началото на 2020 г. насам, когато достигнаха своя пик от 39 941 души през 2019 г. През последните 2 години за пръв път имигрантите са повече от емигриралите, което може да видим на **фигура 3**.



Фигура 3. Брой на емигрантите от и имигрантите в България (2012г. – 2021г.)
Източник: НСИ, 2022. Външна миграция по възраст и гражданство на мигрираните лица и изчисления на автора

Друга компенсираща политика е фискално стимулиране на навършилите пенсионна възраст за запазване на участието им на трудовия пазар и намаляване на стимулите за ранно пенсиониране, щедро предоставени на служители в публичния сектор, в областта на сигурността.

Второ, в условията на нарастващ очакван дефицит на разходно - покривната пенсионна система, последната се нуждае от съществено и своевременно реформиране. Реформи, които да стимулират частните спестявания на осигурените лица и постепенно да облекчат бремето на фиска. Вторият стълб на пенсионната система, въпреки натрупания съществен ресурс, остава недостатъчен, за да покрие общия дефицит в първия стълб и също следва да бъде реформиран в контекста на високите транзакционни и разходи за управление. Наложително е и преразглеждане на инвестиционните ограничения, наложени на универсалните пенсионни фондове.

Трето, фискалната политика следва да отчита не само текущите касови бюджетни дефицити, но и очакваните бъдещи дългосрочни структурни дефицити, предизвикани от нереформираната пенсионна система на публичното осигуряване на разходно-покривен принцип. Подобен критичен поглед само би бил от полза, с оглед мотивацията и комуникацията на необходимостта от предприемане на сериозни структурни реформи и реформи на конкретните политики, с цел противодействие на демографските предизвикателства за България.

Заключение

Като цяло България е изправена пред значителни предизвикателства, с оглед неблагоприятните демографски тенденции. С продължаващата ниска раждаемост и застаряващо население, страната ни е изправена пред сериозна демографска криза, като в следващите десетилетия дори може да се стигне държавата, да не е в състояние да подкрепя възрастните хора. И трите възможни сценария за възрастовата зависимост на населението в следващите десетилетия, които разгледах, ако се реализират, ще окажат силно негативен ефект върху икономиката на България. Очакваното нарастване на икономически неактивното население, ще доведе до сериозни проблеми на трудовия пазар и негативни последици върху икономическото развитие на страната ни, ако не

бъдат предприети навремени мерки и реформи. Предприемането на дръзки, целеви структурни реформи и последователни политики за привличане на образовани имигранти - готови да се включат в работната сила, може да доведе до съществена промяна на неблагоприятната дългосрочна тенденция.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. НСИ (2022), Демографска и социална статистика, Население и демографски процеси през 2021 година, [Онлайн], Достъпен от: https://nsi.bg/sites , [Посетен на 16/07/2022].
   NSI (2022), Demografska i sotsialna statistika, Naselenie i demografski protsesi prez 2021 godina, [Onlayn], Dostapen ot: https://nsi.bg/sites [Poseten na 16/07/2022].
2. НСИ (2022), Статистически данни, Демографска и социална статистика, Население - демография, миграция и прогнози, Население и демографски прогнози, Прогнози за населението, Коефициент на възрастова зависимост (относно старшите възрасти) по области и пол, в перспектива до 2080 година и изчислиния на автора [Онлайн], Достъпен от :https://www.nsi.bg/bg/content, [Посетен на 06/08/2022].
   NSI (2022), Statisticheski danni, Demografska i sotsialna statistika, Naselenie – demografiya, migratsiya I prognozi, Naselenie i demografski prognozi, Prognozi za naselenieto, Koefitsient na vazrastova zavisimost(otnosno starshite vazrasti) po oblasti, I pol, v perspektiva do 2080 godina I izchisleniya na avtora [Onlayn], Dostapen ot: https://www.nsi.bg/bg/content, [Poseten na 06/08/2022].
3. НСИ (2022), Статистически данни, Демографска и социална статистика, Население - демография, миграция и прогнози, Външна миграция по възраст и гражданство на мигриралите лица и изчисления на автора [Онлайн], Достъпен от: https://www.nsi.bg/bg, [Посетен на 08/08/2022].
   NSI (2022), Statisticheski danni, Demografska i sotsialna statistika, Naselenie – demografiya, migratsiya i prognozi, Vanshna migratsiya po vazrast I grazhdanstvo na migrilalite lica I izchisleniya na avtora. [Onlayn], Dostapen ot: https://www.nsi.bg/bg, [Poseten na 08/08/2022].
4. Eurostat (2022), All data Population and social conditions, Population projections, EUROPOP2019-Population projections at national level (2019-2100), Population projections [Online], Available from: https://ec.europa.eu, [Accessed 12/08/2022].
5. Kim, Jinill (2016), "The Effects of Demographic Change on GDP Growth in OECD Economies," IFDP Notes. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, September 28, 2016. [Online], Available from: https://doi.org/10.17016/2573-2129.22 [Accessed 28/07/2022].

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND ITS ROLE IN MODERN BUSINESS

Chief Assist. Prof. Mariya Armyanova, PhD
University of Economics-Varna, Bulgaria

Abstract: *The Artificial Intelligence (AI) is entering all business domains. The development of business applications is based on modern information technologies, such as machine learning, neural networks, deep learning, IoT. AI can explore and analyze big data. The use of the artificial intelligence brings various advantages to businesses in different domains from marketing to medicine. It is important to compare the advantages of AI with some factors that complicate its wider application and to discover the dynamics of its business role. The report see the role and AI capabilities to aid the performance of different tasks in economics.*

Keywords*:Artificial Intelligence; Neural Networks; Deep learning; Machine learning; Economics*

JEL code: *C61, Q31*

ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ И РОЛЯТА МУ В СЪВРЕМЕННИЯ БИЗНЕС

Гл. ас. д-р Мария Армянова
Икономически университет – Варна, България

Въведение

Изкуственият интелект (ИИ) навлиза във все повече области от човешката дейност, включително и в икономиката. Възползването от предимства му влияе положително на резултатите от бизнеса. Според McKinsey (2021) 56% от изследваните фирми използват изкуствен интелект за поне една операция при реализация на бизнеса си главно в областта на услугите, разработването на продукти, както и при маркетинга и продажбите. За сравнение през 2020 година 50% са използвали ИИ. При това две трети от използвалите ИИ фирми, отчитат увеличение на приходите си. Причината е в оптимизирането на запасите, ценообразуването, анализа и обслужването на клиентите и прогнозирането на продажбите и търсенето. Освен това ИИ подпомага процесите на конверсия и подобрява изживяването на клиентите при онлайн пазаруване. Независимо от някои фактори, които имат сдържащ характер по отношение на прилагането на ИИ, ролята му се очаква да нараства.

Изложение

Съвременният бизнес е немислим без системите за анализ и обработка на данните, онлайн комуникациите и системите за извличане на данни. Възможността за събиране на голямо количество данни в реално време дава тласък и на развитието на ИИ. Напредъкът в технологиите за изкуствен интелект и машинно обучение през последните години доведе до тяхното повсеместно приложение във всички сфери на икономиката и обществения живот (Aleksandrova, 2021). Терминът ИИ е много широко понятие, което обхваща различни технологии. Най-важните технологии на ИИ по отношение на приложението

им в икономиката са машинното обучение, невронни мрежи, дълбокото обучение, компютърно зрение и обработка на естествен език.

Машинното обучение (МО) стои в основата на разбирането за ИИ. Същността му е статистическо моделиране за откриване на модели на база на събраните данни и емпиричната информация, при това без директни команди за програмиране (Theobald, 2017). Обаче МО не може да мине без човешка намеса. Необходимо е да се подготвят два набора от данни – опростени данни за обучение, които се използват при тестване и настройване на програмата и реални данни за окончателно тестване. Освен това при осъществяването на обучението следва да се избере най-подходящият алгоритъм на обучение, така че грешките да се сведат до минимум. Едва когато резултатите са задоволителни се преминава към тестване с реални данни. Има множество алгоритми за МО – надзиравано, полунадзиравано, ненадзиравано и подсилено.

Концепцията за дълбоко обучение е тясно свързана с невронните мрежи. Невронните мрежи разпознават основните връзки в набор от данни, като имитират начина на функциониране на човешкия мозък. За създадените системи от неврони се настройват входът, изходът, теглата и отклонението. Те могат да се адаптират към променящите се входни данни без да се налага препроектиране на изходните критерии. Най-често в ИИ се използват три вида невронни мрежи – многослоен перцептрон, конволюционни невронни мрежи и повтарящи се невронни мрежи.

Многослойният перцептрон е основна форма на невронна мрежа, състояща се от множество слоеве неврони, при което всеки неврон от даден слой е директно – и обикновено напълно – свързан с невроните от следващия слой. Изходите на един слой служат като входове за следващия слой. Многослойният перцептрон е универсален модел за прогнозиране, например на потока на клиенти или лоялността им.

Конволюционна невронна мрежи е невронна мрежа с дълбоко обучение, която съдържа поне един конволюционен слой. Конволюционните слоеве автоматично идентифицират модели в данните, а подреждането на последователност от тези слоеве позволява на мрежата да идентифицира все по-сложни модели. Може да се използва за откриване на модели с верига от причинно-следствени връзки. Например при модели на поведение, които предсказват загуба на клиенти, като инцидент в услугата, последван от жалба на клиента, която не води до решаване на проблема.

При повтарящите се невронни мрежи изходът от предишните стъпки се подава във входа на текущото състояние. При тях има скрит слой, който запомня някаква информация за последователността на предишните събития. Възможността на повтарящите се невронни мрежи за запаметяване на резултати осигурява голям напредък в обработката на мултимедийни данни и подобрява резултатите в разпознаването на реч, цифровата обработка на сигнали, обработката на видео, анализа на текстови данни и анализ на настроения (Saif et al., 2018). Могат да се използват успешно за прогнозиране на клиентското поведение като поредица от действия.

Дълбокото обучение се отнася за невронни мрежи, които се състоят от множество слоеве. Основната разлика с МО е в начинът, по който се въвежда алгоритъмът за обучение. При МО се подава структуриран и подбран набор от тестови данни, докато дълбокото обучение се нуждае от много по-голям набор от данни, които може да не са напълно структурирани.

Технологията за компютърно зрение е насочена към разпознаване на изображения и видеоклипове по подобие на човешкия мозък (Quarantotto, 2021). Човешкият мозък разпознава образите като цяло, а в компютрите картината се съхранява чрез набори от пиксели с различна яркост за всеки цвят. Алгоритъмът за компютърно зрение трябва да обработи данните и да вземе решение.

Обработката на естествен език включва синтактически и семантичен анализ и интерпретация на текст, което позволява на компютрите да анализират, разбират и учат естествените езици (Sodha, 2019). Обработката на естествен език включва широк набор от инструменти, които позволяват интерпретирането на данните от различни гл.т., например за същността на дадена статия или настроенията, споделени в соц. мрежи. Огромният обем текстова информация, която се създава може да се използва, за да се разбере по-добре поведението на клиентите или да се подобри ефективността на маркетинговата дейност. Данни могат да се извличат от постове, статии, преписи от кол центрове и след като се анализират да се определят коментарите и оплакванията за услугата или продукта.

Основната сила на алгоритмите използвани в ИИ се състои във възможността им да анализират огромни обеми от данни, да откриват модели в тях и да създават конструкции, чрез които да обобщават данните без човешка намеса. Например многослойният перцептрон открива нови взаимовръзки между входните данни, конволюционната невронна мрежа разпознава абстрактни елементи, като определени обекти в изображенията, а повтарящата се невронна мрежа открива модели в данните. Те са по-добри, когато трябва да се справят с предсказуеми задачи, които са твърде обемни, за да се обхванат напълно от човек.

Въздействието на ИИ върху икономиката се дължи на повишената производителност на труда, персонализацията, намаленото потребление на време и подобреното качество на продуктите, работите и услугите. Влиянието на ИИ се усеща много силно в някои области на бизнеса, като маркетинга и рекламата, търговията на дребно, банкирането, телекомуникацията, логистиката и транспорта, различни области на икономиката от производството на автомобили до здравеопазването. Настъпват промени и в пазара на труда. Появяват се нови професии, а търсенето на някои намалява.

Въвеждането на ИИ в областта на **маркетинга и рекламата** влияе върху увеличаването на рентабилността на бизнеса, значително подобряване на таргетирането и увеличаване на фокуса върху клиента. В същото време тези предимства на ИИ се използват от компании от различни сфери на бизнеса като банкиране, производство, транспорт. Огромният обем данни, събиран за потребителите, изисква използване на ИИ за ефективен анализ. Но така се получава точна информация за потребителите, целевата аудитория и предпочитанията на клиентите. В същото време ИИ позволява да се прогнозира поведението на потребителите при различни условия. В рекламите ИИ намира място, като насочва клиентите към подходящи за тях продукти. Например банките имат информация за транзакциите и дигиталния маркетинг може да предложи персонализирани условия за потенциалните клиенти. (Trofimov, 2019).

ИИ намира място в маркетинга чрез няколко свои функции (Zhang, 2021): програмиране на реклами, персонализиране на потребителското изживяване, разпознаване на изображенията, гласов асистент, чатботове и разпознаване на емоциите. Разбира се ИИ има и други предимства, като оптимизиране на маркетинговите усилия и намаляване на разходите (Kniahynyckyj, 2021).

ИИ се използва за анализиране и класифициране на аудиторията за пълно персонализиране в показването на реклами. Така могат да се правят прогнозни за предпочитанията на потребителите и да се определи набор от точни данни, които да ги насочат към конкретна услуга или продукт. ИИ позволява на база на анализ на предходни кампании да се оценява ефективността на отделни техни елементи – от основната идея до форматирането на отделни елементи, като бутони, използвани цветове и др. ИИ изследва и уеб страницата, за да открие най-подходящото място за реклама.

ИИ подпомага дигиталното пазаруване, като позволява в реално време на клиента да се предложи търсеният от него продукт. Някои продукти също изпращат обратна информация на производителите за местоположението си, начина на използване и др. ИИ

подпомага и персонализирането на препоръки, като стил, цвят или размер, препоръчан магазин наблизо и др. В основата на прогнозирането е изследване на предпочитанията и историята на търсенето персонално за всеки потребител.

Обработването и разпознаването на изображения от ИИ позволя да се определи и предпочитаният от клиента стил, което е важно за марки на дрехи, аксесоари и др.

ИИ се използва и за чатботовете. Те дават персонализирани отговори на потребителите, като спазват фирмените политики. За целта при разработката им се използват технологиите за МО и обработка на естествен език. За да провеждат адекватни разговори, те събират информация за потребителите, обучават се и създават собствено съдържание. Предлагат информация за сегмента от продукти, интересуващ потребителя – промоции, отстъпки, кръстосани продажби и ъпселинг. Имат възможности за настройка на тона на гласа, придържане към определен стил на говорене и др.

ИИ подпомага разпознаването на емоциите на клиентите. Той анализира текст, аудио или видео данни и различни техни комбинация, за да открие определени човешки емоции. Чрез наличието на определени фрази, анализа на тона на гласа, лицевите мимики и цялостното движение на клиентите, ИИ разпознава реакциите им. Такива приложения се използват при реклами, въвеждане на нов продукт или иновации, както и при проследяване на определени ситуации в процеса на пазаруване. Така в реално време се коригира процесът на реклама и продажба, предлаганите продукти, за да се гарантира по-добро персонализирано изживяване на клиентите за стимулиране на продажбите.

ИИ участва в реализирането на разширената реалност. Тя е основа за по-пълноценното и удовлетворяващо потребителско изживяване. Клиентът може да види, пробва и усети покупката, подобно на реален магазин. Така се намалява връщането на покупките, поради разминаване със създадените очаквания на клиентите и се създава доверие и сигурност в клиентите.

ИИ позволява оптимизиране на маркетинговите усилия чрез сравнително точно идентифициране на потребителското поведение и разкриване на точните характеристики на вероятните бъдещи клиенти. Така ресурсите и усилията на специалистите могат да се насочат към най-големите групи клиенти и да се спестят за по-малко вероятните потенциални клиенти. ИИ подпомага и намаляването на разходите, като гарантира денонощно обслужване на клиентите без да е необходимо наемане на екип от продавачи и консултанти.

Дигитализирането на бизнес процесите в една организация е част от цялостния процес на дигитализация, който включва използване на дигитални технологии и данни за подобряване на бизнес процесите и създаване на приход за бизнеса (Петров et al., 2020). Дигиталният маркетинг е много по-гъвкав и динамичен в сравнение с традиционния маркетинг и в много по-голяма степен се настройва към потребителското поведение. Целта на дигиталния маркетинг е да се фокусира върху потребителското изживяване при осъществяване на сделката, да подобри качеството на услугите чрез ИИ и да изгради доверие и сигурност в клиентите. С помощта на ИИ своевременно може да се коригира маркетинговата кампания.

В **търговията на дребно** ИИ подобрява комуникацията с клиентите, оптимизира цените, персонализира асортимента, взема решения за времето и формата на промоциите и продажбите. На потребителите се предлагат персонализирани отстъпки за стоки според предишните им покупки, формират се промоции и специални оферти. Тоест задачите при търговията на дребно отново са свързани с взаимоотношенията с клиентите и маркетинга, но и с управлението на поръчките към доставчиците. Изготвянето на поръчките с помощта на ИИ дава възможност да се прогнозира поведението на потребителите, като се включат огромно количество фактори и данни за анализ.

Управлението на запасите е решаващо за управлението на веригата за доставки, тъй като има пряко въздействие върху паричния поток и маржа на печалбата, особено за

търговията на дребно. МО се използва за ефективното управление на запасите и за предотвратяване на свръх- или недостатъчно количество запаси. Ефективното управление на запасите оказва влияние и върху удовлетвореността на клиентите. Неадекватното управление на запасите може да доведе до недостиг на продукти и увеличени срокове за доставка, което се отразява негативно на взаимоотношенията с клиентите. ИИ оптимизира управлението на запасите спрямо изискванията на клиентите.

Сектор на икономиката, които се отбелязва от всички експерти като най-обещаващия за развитието на ИИ е **банкирането**. Това може да се обясни с факта, че банките разполагат с големи количества данни за анализ. ИИ се използва за автоматизиране на вътрешните процеси на банката като организация и обслужването на клиентите. За подобряване на ефективността и опростяване на вътрешните процеси се използват системи за автоматизиране на вземането на решения и системи, които увеличават броя на решенията (например различни опции за точкуване). ИИ подобрява ефективността на основните рутинни процедури. Той е приложим за скоринг, бързо вземане на решения, оценка на риска при отпускане на кредит и при анализ на платежоспособността на кредитополучателя. Кредитният скоринг е точкова оценка на способността и надеждността на клиента във връзка с погасяването на договорното задължение. Скорингът включват множество инструменти, които позволяват идентифициране на кредитоспособни клиенти и формиране на индивидуални предложения за депозити и тарифи.

Друг инструмент на ИИ е технологията за разпознаване на лица, която може да се използва за идентифициране на клиенти и подпомага онлайн банкирането. Потенциалът на тази технология също подобрява безопасността. Възможността на ИИ да разпознава емоциите на клиентите дава гаранция, че клиентът на може да извърши транзакции под силен стрес и натиск. Използването на мобилни банкиране се извършва в различни, често променящи се среди с различни нива на шум, промени в яркостта, температурата и т.н. Те влияят върху вниманието на клиентите, което е предпоставка за повече грешки (Nacheva, 2020). Използването на ИИ в системите за мобилно банкиране, позволява да се открие изменение в поведението на потребителя и да се заостри вниманието му с цел да се предотвратят възможни грешки.

Телекомуникациите са икономически сектор, използващ ИИ. Компаниите в сектора имат обширна база данни за абонатите си. Основната област на приложение на ИИ в телекомуникациите е маркетингът, по-специално възможностите за задържане на клиенти и повишаване на тяхната лоялност. За подобряване на клиентското изживяване и бързото обслужване на клиентите се използват чат ботове, които отговарят на въпроси на клиенти. Освен това ИИ се използва и за прогнозни анализи за формиране на тарифна мрежа и за изчисляване на вероятността абонатите да използват определени услуги. Използва се МО и поведенческия анализ, базиран на МО, за да се прогнозират измамни разговори. ИИ позволява прогнозиране на натоварването на мрежовите ресурси и оптимизиране на разпределението им в съответствие с прогнозите.

Секторът на **индустрията** има голям потенциал за внедряване на ИИ, предимно чрез бързо създаване на прототипи или динамично разпределение на ресурси. За производствените компании основното предимство на ИИ е намаляването на броя на грешките в работата, свързани с човешкия фактор, намаляването на броя на ръчните работни процеси и прогнозните анализи. ИИ се използва в индустрията за увеличаване на експлоатационния цикъл на оборудването и подобряване на ефективността на поддръжката му. Поддръжката се извършва въз основа на данни в реално време, а не по график.

ИИ се използва в производството, но и в електроенергетиката. Той дава възможност да се анализират голям брой фактори и влиянието на всеки от тях. Позволява прогнозиране на генерирането и потреблението на енергийни ресурси и оптимизиране на работата на технологичното оборудване.

ИИ може да се прилага за идентифициране на проблеми с качеството на продукта в ранните етапи на производствения процес. С помощта на компютърно зрение един продукт може да се сравни с идеален макет и да се оцени необходимото ниво на качество. Например Audi използва машинно обучение, за да разпознае и маркира най-фините пукнатини в метални части - автоматично, надеждно и бързо.

Най-често срещаните елементи на ИИ в индустрията са автоматизирани инструменти и когнитивни асистенти. Също така дигиталните близнаци са често използвани системи, които, базирани на машинно обучение, помагат за оптимизиране на организационните процеси.

Секторът на **медицината** също усилено използва ИИ за прогнозиране на предразположеността на пациентите към различни заболявания и откриването им в ранен стадии, а също и за разработване на различни лекарства и терапии за лечение. Компютърното зрение позволява да се изпълнят някои задачи за визуална класификация, като оптимално диагностициране на рак на белия дроб и др.

ИИ се прилага и в областта на **селското стопанство** за процеса на наблюдение на състоянието на почвата и културите въз основа на данни от дистанционно наблюдение на земята, както и за работата на селскостопанска техника.

ИИ заедно IoT (Internet of Thing) се използва за наблюдение на стоките през целия **логистичен процес**. Помага за проследяването на местоположението на стоките, както и създава видимост за условията, при които се обработват. Сензорите предоставят важни данни за температурата или влажността по време на транспортиране. С натрупването на данните ИИ позволява да се прогнозира и влиянието на различните фактори за повишаване на трайността на стоките. Чрез проследяване на времето и условията на трафика ИИ се използва за даване на препоръки за оптимизиране на маршрута в реално време и по този начин за намаляване на времето и разходите за транспортиране.

ИИ може да се използва в сферата на **електронното управление и в данъчната** система. При анализ на данъчните приходи с помощта на ИИ се идентифицират различни отклонения, например в данъчните облекчения.

Въпреки безспорните предимства на ИИ, има няколко фактора, които играят сдържаща роля по отношението на прилагането му (Bruyn, 2020). Това са липсата на здрав разум в ИИ, трудността при определяне на целевата функция, безопасна и реалистична среда за обучение, предубеденост на ИИ, ИИ с неясен модел, възможностите за контролиране на приложенията с ИИ и парадоксът на автоматизацията.

Липсата на здрав разум в ИИ може лесно да се илюстрира с възможността ИИ да разпознава човешките емоции в изображения, глас или текстови послания. Това позволява на системите с ИИ да ги разпознават и дори да ги имитират, за да се доближи общуването с ИИ до комуникацията с хора. Обаче ИИ не ги разбира, защото не ги усеща и няма разбиране за същността, която стои зад понятията. ИИ няма емоции, съзнание и разбиране, т.е. му липсва здрав разум. Той няма разбиране за основните правила, от които се ръководи човешкото съществуване. Ако не са поставени изрично пред ИИ, ограниченията не съществуват и нямат значение. Трябва да се поставят точни ограничения, за да не се застрашават човешки животи или да не се нарушава закона.

При подсиленото обучение целевата функция определя наградите или наказанията, които алгоритъмът се опитва да максимизира по време на обучението. В маркетинга основни цели обикновено са максимална печалба или пазарен дял, максимална популярност на продуктите и услугите, задържането на клиентите и максималната полезност (Natter et al., 2007). Тъй като ИИ няма здрав разум и не е ограничен от предварително дефиниран набор от характеристики и специфики на модела, дефинирането на целевата функция е от изключително значение. При подсиленото обучение е необходимо изрично

да се определят количествено нежеланите резултати чрез наказания в сравнение с наградите за постигане на желаните резултати.

Ако средата за обучение на модела е възможно да бъде напълно симулирана, като игрите с определени правила и произволни възможности, тогава ИИ може да се обучи като играе срещу себе си. Обаче нито конкурентите, нито клиентите се придържат към краен брой добре дефинирани правила. За да се разработи ИИ например за маркетинга, е необходимо първо да се разработи добра симулация на поведението на клиентите. Ако всички фактори, които влияят на средата не бъдат разбрани и правилно измерени, приложение на ИИ, което е натоварено със задачата да проектира маркетингова компания, може да се провали. Въпреки възможностите на алгоритмите за дълбоко обучение и големият набор от данни, както и големите изчислителни възможности на съвременните технологии, все още не може да се доближат всички причинно-следствени връзки в реална среда. Затова ИИ все още не може да намали нуждите от разбирането на причинно-следствените връзки.

В някои случаи изглежда, че ИИ има предразсъдъци. Причината се крие в данните, с които се обучава. Статистиката дава предимство на определен фактор и моделът е предубеден за неговата ценност. Понякога дори и даден критерий да се извади от данните има други свързани с него критерии, които няма начин да се изключат от модела. Например ако ИИ се използва за оптимизиране на цената или за автоматична реклама, може да се насочи срещу уязвими потребители или потребители в неравностойно положение.

При създаване на приложение с ИИ, целящо да максимизира печалбата, като се изпратят реклами до вероятните клиенти, е много важно обучаващото множество от данни. Ако се използват статистическите данни от предходни кампании, не следва да се забравя, че клиентите от предходните кампании не са избрани на случаен принцип, а вече са били селектирани. В този случай прогнозите може да се отклонят, като се подцени вероятността неактивен клиент да направи покупка и така се намалява потенциалната рентабилност на кампанията. Така се получава низходяща спирала на все по-ограничено множество от потенциални клиенти. При маркетинга има обратна връзка, тъй като данните влияят на прогнозите, те на решенията, а те отново на данните. С други думи могат да се направят самосбъдващите се прогнози. Ако даден клиент е преценен, като недоволен от услугите, с оглед на минимизиране на разходите за него се правят по-малко разходи и в крайна сметка, той се отказва от марката.

Понякога ИИ връща очаквани резултати, като не оценява основните критерии, а свързани с тях. За да е сигурно, че ИИ оценява важните фактори, не е желателно да се има доверие на ИИ с черна кутия за алгоритъм (поради посочените по-горе причини). Затова трябва да са ясни целта на интелигентното приложение, източниците на обучаващите данни и взаимовръзката между входните и изходните данни.

ИИ се използва, за да облекчи ежедневната работа, като замени ръчното управление, планиране и решаване на проблеми с автоматични процеси. От експертите се очаква само да контролират ИИ и да се намесват в извънредни ситуации. Парадоксът на автоматизацията се състои във факта, че именно с изпълнението на ежедневните задачи се обучават и експертите. В даден момент няма да има добре обучени експерти, които да могат да коригират поведението на ИИ. От друга страна е неефективно ИИ да натрупва знания само от базите от знания, до които има достъп организацията, като се учи само на принципа на пробата и грешката. Трябва да се използват натрупаните от експертите знания, като те работят с приложения с ИИ, а не се заменят от тях (Grewal et al., 2020).

Заключение

ИИ непрекъснато разширява възможните си приложения в областта на икономиката. Той е динамично развиваща се област, в която работят много изследователи и се използват различни стратегии, за да се постигнат оптимални резултати от използването

на приложения с ИИ. Въпреки някои фактори, които могат да имат негативни роля за широкото прилагане на ИИ, той ще донесе безспорни предимства на организацията, която го прилага. При условие, че се подходи отговорно и се съчетае опита на експертите с приложения с ИИ. Следователно ролята и възможностите на ИИ, които подпомагат изпълнението на задачи в различни сфери на икономиката се очаква да нараснат.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

5. ПЕТРОВ, П., Сълова, Сн., Радев, М., Александрова, Я., Стоянова, М., Милева, Л., Янков, Пл. (2020) *Дигитализация на бизнес процеси в строителството и логистиката*. Знание и бизнес. Варна.

PETROV, P., Salova, Sn., Radev, M., Aleksandrova, Y., Stoyanova, M., Mileva, L., Yankov, P. (2020) *Digitalization of business processes in construction and logistics.* Knowledge and business. Varna.

6. ALEKSANDROVA, Y. (2021) Comparing Performance of Machine Learning Algorithms for Default Risk Prediction in Peer to Peer Lending. *TEM Journal*. vol. 10. is. 1. p. 133-143.
7. BRUYN, A. (2020) Artificial Intelligence and Marketing: Pitfalls and Opportunities. *Journal of Interactive Marketing*. vol. 51. August 2020. p. 91-105.
8. GREWAL, D., et al. (2020) Frontline cyborgs at your service: How human enhancement technologies affect customer experiences in retail, sales, and service settings. *Journal of Interactive Marketing*. vol. 51. p. 9–25.
9. KNIAHYNYCKYJ, R. (2021) *The pros and cons of AI in marketing* [Online]. Available at: https://business.twitter.com/en/blog/the-pros-cons-ai-in-marketing.html [Accessed: 12.11.2021].
10. MCKINSEY. Analytics. (2021) *The state of AI in 2021* [Online] Available at: https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/global-survey-the-state-of-ai-in-2021 [Accessed: 12.10.2022].
11. NACHEVA, R. (2020) Standardization Issues of Mobile Usability. *International Journal of Interactive Mobile Technologies (iJIM)*. Vol. 14. No. 7. p. 149-157.
12. NATTER, M., Reutterer, T., Mild, A., Taudes, A. (2007) Practice prize report: An assortmentwide decision-support systems for dynamic pricing and promotion planning in DIY retailing. *Marketing Science.* vol. 26. is. 4. p. 576–583.
13. QUARANTOTTO, V. (2021) *Review of AI-based marketing approaches* [Online]. Available at: http://hdl.handle.net/10579/18778 [Accessed: 02.10.2022]
14. SAIF, M., Medvedev, A., Medvedev, M., Atanasova, T. (2018) Classification of Online Toxic Comments Using the Logistic Regression and Neural Networks Models. *AIP Conference Proceedings.* December 2018.
15. SODHA, S. (2019) How to get started with Natural Language Processing [Online]. Available at: https://www.ibm.com/blogs/watson/2019/10/how-to-get-started-with-natural-language-processing/#:~:text=Natural%20language%20processing%20is%20the,analyze%2C% [Accessed: 02.10.2022]
16. THEOBALD, O. (2017) *Machine Learning for Absolute Beginners: A Plain English Introduction*. Scatterplot Press.
17. TROFIMOV, V.V. (2019). Artificial intelligence in the digital economy. *Bulletin of the St. Petersburg State University of Economics. 4*(118). 105-109.
18. ZHANG, Y. (2021) *Artificial intelligence in marketing: History, definition, types, examples and benefits* [Online]. Available at: https://hapticmedia.com/blog/artificial-intelligence-in-marketing-definition-example-benefit/ [Accessed: 02.10.2022]

FROM EDUCATION TO LABOR MARKET: FACTORS AND CONSEQUENCES OF MISMATCH

Prof. Mariya Neycheva, PhD
Burgas Free University, Bulgaria

Abstract: *The current paper focuses on education-job mismatch which has been continuously increasing over the last two decades in the developed countries. The study summarizes the main factors for mismatch as well as the channels through which it could affect economic growth, particularly.*

Keywords: *Education-job mismatch, Labor market*

JEL code: *J24; I25*

ОТ ОБРАЗОВАНИЕТО КЪМ ПАЗАРА НА ТРУДА: ФАКТОРИ И ПОСЛЕДИЦИ ОТ НЕСЪОТВЕТСТВИЯТА

Проф. д-р Мария Нейчева
Бургаски свободен университет, България

В последните десетилетия се активизират изследванията, разграничаващи количеството от качеството на човешкия капитал, като се диференцира тяхното влияние върху нивото и темпа на промяна на съвкупната активност. Тези различия намират израз и на пазара на труда чрез разминаванията между търсеното и предлагано образование, умения, квалификация, професионален опит. Това обуславя нарастващия интерес към темата несъответствията между образование и заетост (education-job mismatch, qualification mismatch) и специално обуславящи ги фактори, тенденции, социално-икономически последици и ефекти,

Според оценките на ОИСР (OECD, 2013) около една-трета от работната сила в развитите страни търпи квалификационни несъответствия, като преобладават различията не толкова в сферата, а по-скоро в образователната степен. Това е валидно и за повечето европейски икономики (OECD, 2017). Свръхобразованост е налице, когато индивидът притежава по-висока от минималната изисквана образователна степен за конкретното работно място. Обратно, при „недостатъчна“ образованост придобитата квалификация е по-ниска от необходимата. Тези несъответствията се оформят под въздействие на фактори от страна на търсенето и/или предлагането на дадена квалификация, като основните са систематизирани в таблица 1 и са предмет на дискусия в настоящото изложение.

Основна е ролята на разширяващия се достъп до образование в световен мащаб и включване на по-високи образователни степени в задължителното образование. При равни други условия това води до нарастващото предлагане на квалификацирана работна сила в сравнение с търсенето. Друга причина е ускореното напускане на работната сила на възрастното население с ниска степен на образованост и навлизане на млади хора с по-висока квалификация. Трябва да се спомене и качеството на полученото образование. Дефицитът на знания и умения, асоциирани с дадена образователна степен, е предпоставка за нарастване на свръхобразоваността. Разликата между предполагаеми знания, умения, квалификация и реално придобити такива от индивида зависи, от една

страна, от качеството на националните образователни системи, а от друга – от персонални характеристики, разбирания и поведение като мотиви за учене, стремеж към изява и др.

По отношение на институционалните особености се оказва, че в средното образование завършилите програми със специализирана професионална (vocational) ориентация имат по-ниска степен на несъответствия в кратък период в сравнение с дипломираните в програми с обща (general) насоченост (Verhaest и др., 2018). Нещо повече, при започване на кариерата по-ефективни се оказват програмите, съчетаващи специфична ориентация с обучение в работни условия. В дълъг период обаче тези предимства изчезват с „амортизацията“ на придобитите знания и умения. Качеството на институционалните и научни изследвания е в отрицателна корелация с вероятността за свръхобразованост при мъжете и жените (**DiPietro, 2006)**.

Таблица 1.

Фактори за квалификационните несъответствия

Фактори от страна на предлагането на труд (образование)	Фактори от страна на търсенето на труд (образование)
Нарастващ достъп до образованието и средно образователно равнище на работната сила	Степен на поляризация на работните места
Разпределение на работната сила по образователни степени (ISCED)	Структура на икономиката, съответстваща на образователния профил на работната сила
Разпределение на работната сила по сфери на образование	Етап от бизнес цикъла
Личностни характеристики, възраст, пол	Дял на временните трудови договори
Качество и селективност на образователната система и придобитото образование	Трудово законодателство и сила на профсъюзите
Институционални особености на образователната система	Ниво на технологично развитие и разходи за НИД
Ръст на работната сила	Ограничения при търсенето на работа
Характеристики на имиграцията	Дял на малките предприятия
Политика по отношение на безработицата	Вид на трудовия договор – временен/ постоянен
	Дискриминационни практики
Размер на пазара на труда	

Нарастването на работната сила при равни други условия е също предпоставка за повишаване на несъответствията (Groot, van den Brink , 2000). Проучена е и ролята на имиграцията. Първата и втората генерация имигранти се сблъскват по-често с квалификационни несъответствия, предимно свръхобразованост. Намаляването ù при по-късните поколения и по-дълъг престой в приемащата страна се обяснява с възможностите и предпочитанията към безработица, имиграционната политика на страната, както и приспособяване към изискванията на трудовия пазар с избор на конкретен вид образование. Трябва да се отбележи и качеството на образованието в изпращащата страна като сравнително по-доброто е предпоставка за започване на работа, изискваща по-високо от придобитото образование. Социалната политика детерминира предпочитанията на индивида към безработица или заетост на позиция под придобитото образование. В страни с по-щедри компенсации за безработица се наблюдават и по-ниски нива на разминавания (Verhaest, Sellami, Ven der Velden 2017).

Втората група изброени в таблица 1 фактори се отнасят до търсенето на труд. Като ключова се отбелязва тенденцията за поляризация на работните места, наблюдавана в развитите страни след 80-те години на миналия век (Autor, Dorn, 2013). Това означава, че намалява делът на заетостите, изискващи средно равнище на уменията, за сметка на работните места, предполагащи използване на когнитивни умения и висококвалифициран труд или умения, предполагащи ръчно изпълнявани задачи. Причината е в намаляващото търсене на труд за изпълнение на рутинни задачи със систематично повтарящи се операции (codified jobs). Поради това в американската, европейските и други напреднали икономики се наблюдава тенденция за „изместване" на работната сила надолу по стълбицата на заетостите към тези, изискващи умения на по-ниско равнище, което увеличава нивата на свръхобразованост при човешкия капитал[1].

Технологичните промени и дигитализацията, водещи до заместване на рутинни задачи, изпълнявани от човешкия фактор, със задачи, реализирани от компютри и други технологии се посочва като главна причина за поляризацията. За напредналите страни се споделя мнението, че и аутсорсингът на рутинни задачи към страни с по-евтина работна ръка ускорява тази тенденция (Blinder, 2007). Все пак, трябва да се има предвид, че разминаванията между търсене и предлагана квалификация могат да се материализират и като нарастване на безработицата и по-конкретно на нейния структурен компонент.

При работните места, изискващи високи умения, се наблюдават по-малки несъответствия, тъй като нарастващото предлагане на образована работна сила се балансира от нарастващото търсене на тези умения. Обратно, при заетостите, изискващи умения на средно или базово ниво, е налице свръхобразованост, по същата причина, защото в този случай повишеното предлагане на образован трудов ресурс изостава спрямо търсенето на такива по-ниски умения.

В напредналите страни висшето образование е предпоставка за увеличаване на иновационния капацитет, докато по-слабо развитите икономики по-скоро възприемат водещите технологии от лидерите. В този смисъл, ако разпределението на дипломираните по образователни степени и специалности не е съобразено с профила на икономиката, това би довело до задълбочаващи се несъответствия поне в кратък период от време.

Етапът от бизнес цикъла също влияе върху размера на образователните несъответствия. Във времена на рецесия се очаква ръст на свръхобразоваността, тъй като при ограничените работни места по-образованите биват предпочитани. Аналогично, противоположната тенденция е характерна за етапа на експанзия и особено пика на стопанската активност. Високият дял на заетостта с временен характер задълбочава несъответствията, доколкото е свързан със занижена избирателност по отношение както на търсена квалификация от страна на работодателите, така и на търсени работни места от страна на работещите. Работата без договори значително увеличава риска от несъответствия, докато постоянното работно място и дългосрочността на договора действат в обратна посока. Строгите ограничения за уволнение на работещите на постоянен договор затрудняват фирмите в стремежа им да адаптират структурата на заетостта, така че да отговоря адекватно на разминаванията между търсене и предлагане на умения (diPietro, 2002). Поради тази причина, ако за дадено работно място се е изисквала по-ниска квалификация в миналото, при новите повишени изисквания към образоваността на работещите недообразоваността може да се повиши поради законодателни затруднения да бъдат освободени вече наетите.

Размерът на трудовия пазар е фактор, действащ от страна и на търсенето, и на

[1] Това е в сила, когато степента на несъответствия се измерва на базата на фиксирана матрица (карта), като на всеки вид заетост съответства определена минимална степен на образованост. Основен недостатък тук, обаче, е че поради статичния си характер, този подход не отчита напълно промяната в изискванията към квалификацията на работника, мотивирана от използването на нови методи на производство, например. В този смисъл, степента на свръхобразованост би могла да бъде надценена.

предлагането на човешки капитал. В по-големите градове, например, рискът от по-висока от необходимата образованост намалява в сравнение с по-малките населени места, тъй като в първия случай намирането на съответствие между търсена и предлагана квалификация е улеснено от по-големите възможности. В условия на пазари с несъвършена конкуренция работодателите имат възможност да прилагат дискриминационни практики по отношение на наемането и заплащането на работниците. Посочва се, че особено в кризисни времена те предпочитат индивиди с по-висока от минималната квалификация, което е предпоставка за ръст на свръхобразоваността.

Анализът показва, че образователният профил на населението и особеностите на образователната система са сред основните фактори за квалификационните несъответствия, като се очаква те да бъдат дългосрочно явление на пазара на труда и следователно да влияят върху икономическата активност.

По-голяма част от изследванията дискутират детерминантите на несъответствията, докато единици са разработките относно *ефектите им върху съвкупната стопанска активност*. Поради това следващите параграфи се насочват към тази проблематика.

Най-прекият канал от страна на съвкупното предлагане е чрез зависимостта между квалификационните несъответствия и производителността на труда. Според теорията за човешкия капитал нарастващото образователно равнище води до по-висока производителност, тъй като индивидът придобива нови и развива знанията и уменията си. При съвършеноконкурентни пазари реалната работна заплата се изравнява с пределния продукт на труда. При равни други условия, свръхобразованите се очаква да печелят повече в сравнение с тези, които са заети в съответствие с образованието си като сигнал за тяхната по-висока продуктивност Quintini (2011). Обратните зависимости са в сила за недообразоваността. Тъй като производителността е положително корелирана със съвкупната активност, нарастването на нормата на свръобразованост сред активното население се очаква да води до по-висок растеж.

Трябва да се отбележи, че това обяснение има няколко недостатъка. Първо, предполага се, че запасът от човешки капитал, в частност образованието, е основна детерминанта на производителността. И, второ, на пазарите има съвършена конкуренция, като по-високото/по-ниското заплащане означава по-висока/по-ниска продуктивност. В случай на пазарни провали, обаче, като пазарна сила, колективно договаряне, дискриминационни практики на работодателя, търсене на рента, по-високата заплата на свръхобразованите не би била еквивалентна на по-висока производителност. Нещо повече, предвид теорията на Spence (1973) по-високата образователна степен е сигнал за по-висока квалификация, мотивираща работодателите да плащат повече на университетските възпитаници без да се има предвид тяхната продуктивност (Garcia-Mainar, Montuenga, 2019). Всичко това може да доведе до грешни заключение относно влиянието на квалификационните несъответствия върху производителността и оттам – растежа.

Сред изследванията, които доказват наличие на положителна зависимост между свръхобразоваността и производителността, са тези на Van der Meer (2006) и McGuiness Sloan (2011). Обратно на тях, Rumberger (1987) изтъква, че годините на образование над минималните изисквани за длъжността не водят до ръст в средния продукт на труда, тъй като заетите не използват напълно уменията и възможностите, придобити през тези допълнителни години на обучение. От своя страна, базирайки се на опита на белгийски фирми Mahy и др.(2015) извеждат, че прекият ефект на надобразоваността зависи от различни фактори като делът на работните позиции, изискващи по-високи умения, базираните на знание индустрии и степента на несигурност на икономическата среда.

Алтернативно обяснение за връзката между вертикалните квалификационни несъответствия и производителността, а от там - съвкупната активност може да бъде

дадено в светлината на теориите в сферата на организационното поведение, обвързващи несъответствията с удовлетворението от работата. Работниците с по-високо от изискваното образование не биха били удовлетворени от настоящата си работа, което се очаква да повлияе негативно производителността им. Също така, това би могло да увеличи текучеството на кадрите и съответно резултатите на фирмено равнище. При равни други условия, това означава по-ниска производителност и растеж (Tsang и др., 1991, Battu и др., 1999). Но, от друга страна се отбелязва, че по-образованите притежават личностни характеристики като съзнателност (Barrick и Mount, 1991) или отговорно отношение към работата (Weiss, 1995), което би могло да неутрализира гореспоменатия негативен ефект.

Освен в резултат на споменатите вътрешнофирмени ефекти съвкупната активност може да бъде повлияна и от преразпределителни ефекти на макрониво. McGowan и Andrews (2015) твърдят, че в икономика, обхващаща фирми с различна производителност, наемането на свръхобразован труд от ниско ефективните производители не би позволило на конкурентите им да го наемат. Резултатът от такова неефективно разпределение на труда би бил намаляване на агрегатната производителност и по-малък потенциал за дългосрочен растеж.

Освен производителността друг канал е ефектът на квалификационните несъответствия върху заплащането и възвращаемостта от обучението. Според Hartog (2000, с. 135), като цяло, възвращаемостта от свръхобразование е положителна, но по-ниска от тази на заетите с изискваната образователна степен. По-високият размер на квалификационни несъответствия има по-слаб положителен или дори негативен ефект върху заплащането на труда, което се отразява и на растежа на микро- и макро-равнище при равни други условия.

Намира се и връзка между квалификационните несъответствия, дългосрочната безработица и растежа. В разработения модел с ендогенен тип растеж и постоянен размер на работната сила Birk (2001) разграничава краткосрочно и дългосрочно безработни, като само те могат да заемат възникналите в резултат на новите технологии свободни работни места. В развитите страни иноватори с високи нива на капиталова интензивност безработицата има тенденция да нараства, тъй като се появява нужда от нов тип заетости, изместващи вече остарелите – т.нар. „ефект на съзидателно разрушение“ (creative destruction effect). Работодателите предпочитат да наемат краткосрочно безработните, тъй като тяхната квалификация може да отговори по някакъв начин на новите изисквания. При дългосрочно безработните амортизацията на човешкия капитал е значително по-голяма. Тенденциите на пазара на труда са израз на ефекта на квалификационните несъответствия (qualification mismatch effect). Извежда се, че в условия на ускорен технически прогрес във водещите икономики нарастват и квалификационните несъответствия, и дългосрочната безработица. Това обяснява защо при тях се наблюдава едновременно повишение на дългосрочната безработица и на брутния национален доход на глава от населението. В този случай квалификационните несъответствия и по-конкретно недообразоваността са положително корелирана с темпа на растеж.

В страните имитатори тези нови методи и технологии са вече познати в момента на въвеждането им, тъй като се внасят от лидерите. Поради това е възможно да е налице съответствие между търсени и предлагани умения и да не се реализира ефектът на квалификационните несъответствия. Равновесието може да се характеризира с понижена безработица и нарастване на заетостта. Но, трябва да се добави, че това е възможно само ако чрез образование и обучение тези нови умения и компетенции са усвоени от работната сила в приемащата страна. Що се отнася до ролята на квалификационните несъответствия, моделът извежда по-скоро косвена положителна корелация между тях и растежа чрез техническия прогрес. Той ги обуславя, но в същото време е и фактор за

растежа.

Представеното по-горе потвърждва, че нарастващата образованост на активното население, съчетана с технологичните и демографски промени, очертава тенденциите на световния пазар на труда, като силно изразени са квалификационните несъответствия. Наред с обективно съществуващи фактори, които неизбежно детерминират възходящата им тенденции, качественото образование и осигуряването на съпоставимост между изисквани и предлагани умения са пътищата за неутрализиране на задълбочаващите се несъответствията. Предвид че България не е подмината от тези негативни тенденции, са нееобходими целенасочени проучвания за изясняване на причините и последиците от тях.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Autor, D., D. Dorn (2013) The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market. American Economic Review, vol. 103, p. 1553-1597.
2. Barrick, M., M. Mount (1991) The five big personality dimensions and job performance: a meta-analysis. Personnel Psychology, vol. 44, p. 1-26.
3. Battu, H., P. Seaman, P. Sloane (1999) Overeducation, undereducation and the British labour market. Applied Economics, vol. 31, p. 1437-1453.
4. Blinder, A. (2007) Offshoring: Big Deal, or Business as Usual?. Center for Economic Policy Studies, WP 149.
5. Di Pietro, G. (2002) Technological Change, Labour Markets and ‘Low Skill, Low-technology Traps’, Technological Forecasting and Social Change, vol. 69, p. 885-895.
6. Di Pietro, G. (2006) University quality and labor market outcomes in Italy. Labour, vol. 20, p. 37-62.
7. Eurostat (2009) The Bologna process in higher education in Europe. Key indicators on the social dimension and mobility (Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg).
8. Garcia-Mainar, I., V. Montuenga, (2019) The signaling role of over-education and qualification mismatch. Journal of Policy Modelling, 41, p. 99-119.
9. Groot, W., H. van den Brink (2000) Overeducation in the labor market: a meta-analysis. Economics of Education Review, vol. 19, p. 149-158.
10. Hartog, J. (2000) Over-education and earnings: where we are, where should we go? Economics of Education Review, vol 19, p. 131-147.
11. Mahy, B., F. Rycx, G. Vermeylen (2015) Educational Mismatch and Firm Productivity: Do Skills, Technology and Uncertainty Matter? IZA Discussion Paper No. 8885, Institute for the Study of Labor.
12. Marsden, D., C. Lucifora, J. Oliver-Alonso, Y. Guillotin (2002) The Economic Costs of the Skills Gap in the EU. Istituto per la Ricerca Sociale, Milan, Italy.
13. McGuinness, S., P. Sloane (2011) Labour market mismatch among UK graduates: An analysis using REFLEX data. Economics of Education Review, vol. 30, p. 130-145.
14. OECD (2013) Skills outlook. OECD, Paris.
15. OECD (2017) Getting Skills Right: The OECD Skills for Jobs Indicators, OECD Publishing, Paris
16. Quintini, G. (2011) Over-qualified or Under-skilled: A Review of Existing Literature. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 121.
17. Rumberger, R. (1987) The impact of surplus schooling on productivity and earnings. Journal of Human Resources, vol. 22, p. 24-50.
18. Spence, M. (1973) Job Market Signalling. Quarterly Journal of Economics, 87, pp. 355-74.
19. Tsang, M., R. Rumberger, H. Levin (1991) The impact of surplus schooling on worker productivity. Industrial Relations, vol. 30, p. 209-228.
20. Van der Meer, P. (2006). The validity of two education requirement measures. Economics

of Education Review, vol. 25, p. 211-219.
21. Verhaest, D., J. Lavrijsen, W. van Trier, I. Nicaise, E. Omey (2018) General education, vocational education and skill mismatches: short-run versus long-run effects. Oxford Economic Papers, vol. 70, p. 974-993.
22. Verhaest, D., S. Sellami, and R. van der Velden (2017) Differences in horizontal and vertical mismatches across countries and fields of study, International Labor Review, vol. 156, no. 1, p. 1–23.
23. Weiss, A. (1995) Human capital vs. signaling explanation of wages. Journal of Economic Perspectives, vol. 9, p. 133-154.

GREEN BONDS - A SOURCE OF FUNDING FOR MUNICIPAL PROJECTS

Nora Stoyanova, PhD Student
University of Ruse "Angel Kanchev", Bulgaria

Abstract: *As a debt financial instrument, green bonds enable the collection of financial resources necessary for the implementation of activities on various projects aimed at making a positive impact on climate change and the environment. Green bond issuers are both governments of states and municipalities and institutions that carry out activities on projects related to energy efficiency, renewable energy, sustainable management and conservation of Natural Resources, responsible waste management, etc. The report examines the possibilities of municipalities to use green bonds to finance their projects, as well as eligible sectors and criteria for projects, project selection and monitoring of activities.*

Keywords: *Activities; Financing; Green bonds; Innovation; Monitoring; Municipal projects*

JEL code: *G150; G230*

ЗЕЛЕНИТЕ ОБЛИГАЦИИ – ИЗТОЧНИК ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА ОБЩИНСКИТЕ ПРОЕКТИ

Докторант Нора Стоянова
Русенски университет „ Ангел Кънчев", България

Въведение

През последните години се наблюдават тревожни климатични изменения. Повишаването на температурата, промяната в атмосферната циркулация, увеличаващите се суми на валежите и изпаренията, довеждат до негативно влияние върху качеството на водата, биологичното разнообразие и здравето на хората. Фактори като урбанизация, увеличеното използване на природните ресурси, прекомерното замърсяване на околната среда и увеличаването на въглеродните емисии, допълнително рефлектират негативно върху изменението на климата (Александрова-Златанска, 2019, с. 59). Климатичните изменения оказват негативно въздействие както върху човешкото здраве, така и върху икономическото развитие на страните. Увеличаващите се климатични изменения и негативното им влияние върху развитието на икономиките довеждат до насърчаване на устойчивото финансиране, имащо за цел предоставяне на капиталови средства за развитие на проекти и инициативни за постигане на екологична устойчивост и социални ползи за обществото (Economic losses from climate-related extremes in Europe).

Специфика на зелените облигации

Възникването на зелените облигации се обуславя от необходимостта за постигане на добра възвръщаемост от направени инвестиции в проекти за опазване на околната среда и противодействие на изменението на климата. Зелените облигации са инструмент за финансиране на зелени проекти, ориентирани към генериране на екологични ползи и смекчаване на въздействието от изменението на климата. Специфика им е, че насърчават сътрудничеството между инвеститори и емитенти, за увеличаване на зелените инвестиции и реализиране на екологични проекти.

Зелените облигации се отличават от останалите дългови финансови инструменти по предназначението им - постигане на устойчиво финансиране и изпълнението на проекти с ползи за околната среда. Те позволяват финансиране на дейности и проекти, имащи за цел *„смекчаване на изменението на климата, например за производство и раз-*

пределение на енергия, ресурсно ефективни жилища и инфраструктура за нисковъглероден транспорт" (Регламент за европейските екосъобразни облигации, 2021). Зелените облигации са основно пазарно решение за насочване на средства към екологични дейности и проекти. Въпреки че е сравнително нов, пазарът на зелени облигации се развива стабилно (Fatica et al., 2021).

Емитенти на зелени облигации

Световната банка е основен емитент на зелени облигации, като емитира 14,4 милиарда долара зелени облигации в периода от 2008 г. до 2020 г. Тези средства са използвани за подкрепа на 111 проекта, реализирани в световен мащаб, предимно в областта на възобновяемата енергия и ефективност (33%), чистия транспорт (27 %) и селско стопанство и земеползване (15 %) (Segal, 2022). Друг емитент е европейската Next Generation EU, чиято програма на стойност 250 милиарда евро, има за цел да превърне ЕС в най-големият емитент на зелени облигации в света. Първите зелени облигации, които са емитирани са 15-годишни на стойност 12 милиарда евро, което се определя като най-голямата транзакция със зелени облигации в света до момента. Инвеститори могат да бъдат освен държави и международни организации и отделни компании. Ако компания или правителство има желание да финансира зелен проект, те могат да емитират зелени облигации. Инвеститорите купуват облигациите и компанията или правителството ги изплаща с течение на времето с лихва. Индивидуалните инвеститори могат да инвестират в борсово търгувани фондове и взаимни фондове, които включват зелени облигации в своите предложения. Всеки, който реши да инвестира в такива фондове, може индиректно да спечели експозиция към зелени облигации. Самите зелени облигации често са достъпни само за институционални инвеститори, а не за физически лица.

Основни ползи за емитентите на зелени облигации са (Green bonds, OECD, p. 11):

- Увеличаване размера на емисиите на зелени облигации, в следствие на засилено търсене от страна на инвеститорите.
- Подобряване на диверсификацията на инвеститорската база на емитентите на облигации.
- Подобряване на репутацията, поради осъществяване на зелени дейности.
- Постигане на „икономии от мащаба", в следствие на повишено търсене на облигации.

Като недостатъци за емитентите на зелени облигации могат да бъдат посочени извършваните транзакционни разходи, свързани с администриране процеса на проверка и одобряване на проекти на бенефициентите, както и цялостен мониторинг на осъществяваните дейности. При не достатъчно ефективно изпълнение на дейностите по одобрените проекти от страна на бенефициентите, създадената репутация на емитентите е подложена на риск. Според проучване на Climate Bonds Initiative емитирането на зелени облигации възлиза на 297 милиарда долара през 2020 г., което е повече от 246% спрямо 2016 г., като зелените облигации са финансирали различни проекти – от вятърни паркове до проекти за електрически автомобили. Примери за компании, които започват да емитират зелени облигации през последните години, са:

- Apple, която финансира 17 проекта за зелени облигации през 2020 г., имащи за цел да помогнат за предотвратяване на отделянето на 921 000 метрични тона въглеродни емисии всяка година. Проектите включват също развитие на слънчева енергия във Вирджиния и изграждане на вятърен парк близо до Чикаго, който покрива потреблението на електроенергия от Apple в този регион.
- Volkswagen издава зелени облигации през септември 2020 г., които имат за цел подпомагане финансирането на производството на електрически автомобили и инфраструктурата на станции за електрическо зареждане (Benson, 2022).

Възможности за финансиране на общински проекти с използване на зелени облигации

Екстремни метеорологични явления са все по-често регистрирани на територията на страната ни. През последните години се увеличават гръмотевичните бури, както и градушките. България се намира в регион, който е особено уязвим на климатични промени, свързани с повишаване на валежите и температурите. Последният доклад за изменението на климата в страната ни, изготвен от Европейската комисия през 2019 г., показва, че България е сред държавите-членки на ЕС с най-голямо замърсяване, включително свързани смъртни случаи, в следствие замърсяването на въздуха и излагането на градското население на микрочастици. През последните години в страната ни няма и значителен напредък по отношение на пречистването на водите, липсва всеобхватна политика за постигане на кръгова икономика, а управлението на отпадъци продължава да бъде предизвикателство. Страната ни е и една от тези, които *„са от категория емитенти, които не излизат често на европейските облигационни пазари и са ниско задлъжнели. България също би могла да бъде пласира успешно зелени облигации. България има за какво да използва този тип облигации. Дори не на държавно, а на корпоративно ниво."* (Търпанов, 2021). Липсата от емитиране на зелени облигации в страната ни, може да се дължи до голяма степен на липса на тяхното регулиране, което довежда до значителна несигурност сред инвеститорите. За да насърчи използването на зелени облигации в държавите членки, Европейската Комисия предлага Регламент за европейски екосъобразни облигации, който да *„позволи на дружествата и публичните власти по-лесно да набират мащабно финансиране за инвестиции, които са благоприятни за климата и околната среда, като същевременно защитават инвеститорите от заблуждаващите твърдения за екосъобразност"* (Въпроси и отговори, Европейска комисия). Посоченият Регламент все още не е гласуван, поради което несигурността за българските инвеститори остава.

В България изпълнението на дейности по зелени проекти е възпрепятствано за голяма част от българските общини, поради недостиг на достатъчно финансови средства, при което частното финансиране и финансирането на капиталовия пазар е важно за покриване на недостига на инвестиции, свързани с опазване на околната среда и постигане баланс на екосистемите. Инвестициите на местно ниво, приоритетно се финансират от структурните фондове на ЕС, като ограничените собствени приходи и недостатъчните целеви помощи поставят пред невъзможност общините да набавят ликвидни средства за финансиране на зелени проекти. Въпреки предоставяните финансови средства от фондовете на ЕС, следва да се отбележи, че те не обхващат всички общини в страната, като значителни инвестиционни нужди остават без необходимото финансиране. Българските общини, независимо от необходимостта да инвестират в зелени и еко проекти, не използват дългово финансиране поради ниски собствени приходи, значителна зависимост от държавни субсидии и наличие на законодателни ограничения. За да се повиши кредитоспособността на българските общини е необходимо разширяване на приходната им база, което изисква извършване на структурни реформи. Това обаче изисква време, а проблемите с климата изискват незабавни действия (Aleksandrova-Zlatanska, Kalcheva, 2019, pp. 75-76). Развитието на пазара на зелени облигации в световен мащаб, осигурява все повече възможности за използването им за финансиране на общински проекти (Илиева, 2019, с. 78). За да се възползват от възможностите за финансиране със зелени облигации, общините следва да:

- Определят приоритетни зелени проекти – общините следва да дефинират проектите, за които ще изразходват средствата от зелени облигации. Подобно на процеса на рефинансиране, постъпленията от зелена облигация могат да бъдат приложени към съществуващи активи на общината. Например, община може да издаде зелена общинска

облигация за рефинансиране на съществуващ проект за метролиния и да използва средствата за изплащане или увеличаване на съществуващото финансиране за превози с метро. Постъпленията могат също да бъдат разпределени за предстоящи капиталови инвестиции, въпреки че инвеститорите обикновено предпочитат средствата да се използват в рамките на разумен период, за да се постигне екологично въздействие навреме.

• Използване на независима оценка – емитентите на зелени общински облигации е необходимо да използват независима оценка, за да увеличат допълнително доверието на инвеститорите във финансираните проекти. Независимите рецензенти разглеждат екологичната надеждност на предложените инвестиции в зелени общински облигации и процесите, установени за проследяване на средства и за докладване. Независимите рецензенти също могат да помогнат при идентифицирането на зелени проекти и активи и да помогнат за създаването на рамка за зелени облигации за емитента. Общините емитенти могат да ангажират консултант с експертен опит в областта на климата, за да предприеме консултация с втора страна относно отговарящи на условията екологични проекти и да избере дали да направи публично достояние резултатите от консултацията. Общините могат да използват и по-строг подход, който да включва ангажирането на експертен консултант или одитор за проверка на критериите и процесите, които са налице за проследяване на постъпленията, оценка на екологичните резултати и изготвяне на доклади. Последният подход обикновено се провежда в съответствие с професионалните стандарти като Международния стандарт за ангажименти за изразяване на сигурност 3000 (ISAE 3000), за да се гарантира почтеността и независимостта на оценката.

• Издаване на зелена облигация (Green municipal bonds).

• Проследяване и отчитане – изключително важно е емитентите на зелени общински облигации винаги да поддържат пълно предоставяне на информация, във връзка с разпределението на приходите.Общините трябва да въведат процедури за наблюдение, за да се гарантира, че постъпленията от зелени облигации се използват само за изпълнение на дейности по зелени проекти.

Заключение

Зелената облигация е вид инструмент с фиксиран доход, който е специално предназначен за набиране на финансови средства за изпълнение на дейности по проекти в областта на климата и околната среда. Този вид облигации обикновено са свързани с активи и са обезпечени от баланса на емитента, поради което в повечето случаи имат същия кредитен рейтинг като другите дългови задължения на техните емитенти. Зелените облигации финансират проекти, насочени към енергийна ефективност, предотвратяване на замърсяването, устойчиво земеделие, рибарство и горско стопанство, защита на водните и сухоземни екосистеми, чист транспорт, чиста вода и устойчиво управление на водите. Те също така финансират използването на екологични технологии и смекчаването на изменението на климата. Глобалното осъзнаване на рисковете от изменението на климата насочва вниманието към нови инструменти за финансиране на екологосъобразни проекти. В този контекст, зелените облигации се превръщат в жизнеспособен финансов инструмент, като финансиране им се използва изключително само за проекти, които са допустими. Както при всяка друга облигация, емитентът на облигации набира фиксирана сума капитал от инвеститорите за определен период от време (матуритет), изплаща капитала (главницата) и договорения размер на лихвата при настъпване на падежа. Пазарът на зелени облигации се разраства бързо, поради което международните институциии полагат все повече усилия към разработване на стандарти, описание на допустими проекти и начини за изразходване на финансовите ресурси. Ключовата разлика между зелената облигация и обикновената облигация е, че първата е изрично обозначена

като „зелена“ от емитента и се поема ангажимент да се използват постъпленията от зелената облигация изключително за финансиране или рефинансиране на проекти с екологични полза.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова-Златанска, С. (2019). Финансиране на действия срещу изменение на климата. //Членството на България в Европейския съюз: единадесет години по-късно // София, УИ „Стопанство“, с. 59
   Aleksandrova-Zlatanska, S. (2019). Finansirane na deystvia sreshtu izmenenie na klimata. //Chlenstvoto na Bulgaria v Evropeyskia sayuz: edinadeset godini po-kasno // Sofia, UI „Stopanstvo“, s. 59
2. Въпроси и отговори: Регламентът за европейските екосъобразни облигации. //Европейска комисия//
   https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/qanda_21_3406
   Vaprosi i otgovori: Reglamentat za evropeyskite ekosaobrazni obligatsii. //Evropeyska komisia//
   https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/qanda_21_3406
3. Илиева, В. (2019). Иновативни финансови инструменти за финансиране на общински инвестиционни проекти за устойчиво градско развитие. //Икономически и социални алтернативи// Бр. 2, С. 78
   Ilieva, V. (2019). Inovativni finansovi instrumenti za finansirane na obshtinski investitsionni proekti za ustoychivo gradsko razvitie. //Ikonomicheski i sotsialni alternativi// Br. 2, S. 78
4. Регламентът за европейските екосъобразни облигации (2021). Европейска комисия – въпроси и отговори.
   https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/qanda_21_3406
   Reglamentat za evropeyskite ekosaobrazni obligatsii (2021). Evropeyska komisia – vaprosi i otgovori.
   https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/qanda_21_3406
5. Търпанов, М. (2021). България би могла успешно да пласира зелени облигации. https://www.bloombergtv.bg/a/17-v-razvitie/99223-balgariya-bi-mogla-uspeshno-da-plasira-zeleni-obligatsii
   Tarpanov, M. (2021). Bulgaria bi mogla uspeshno da plasira zeleni obligatsii.
   https://www.bloombergtv.bg/a/17-v-razvitie/99223-balgariya-bi-mogla-uspeshno-da-plasira-zeleni-obligatsii
6. Цонкова, В. (2019). Добри практики и иновации на суверенни зелени облигации в Европа и останалия свят //Икономически хоризонти ‘21 – финансово-счетоводни перспективи”//Велико Търново: УИ "Св. св. Кирил и Методий", с. 3. https://www.uni-vt.bg/userinfo/960/pub/28800/v_tsonkova_%20sovereign%20green%20bonds_studia_final.pdf
   Tsonkova, V. (2019). Dobri praktiki i inovatsii na suverenni zeleni obligatsii v Evropa i ostanalia svyat //Ikonomicheski horizonti ‘21 – finansovo-schetovodni perspektivi”//Veliko Tarnovo: UI "Sv. sv. Kiril i Metodiy", s. 3 https://www.uni-vt.bg/userinfo/960/pub/28800/v_tsonkova_%20sovereign%20green%20bonds_studia_final.pdf
7. Aleksandrova-Zlatanska, V. Kalcheva, D. (2019). Alternatives for financing of municipal investments - green bonds. //Review of economic and business studies// Volume 12, Issue 1, p. 75-76. DOI 10.1515/rebs-2019-0082
8. Benson, A. (2022). Green Bonds: What They Are and How to Invest. //Nerdwallet// https://www.nerdwallet.com/article/investing/green-bonds
9. Economic losses from climate-related extremes in Europe. //European Environment

Agency// https://www.eea.europa.eu/ims/economic-losses-from-climate-related
10. Fatica, S. Panzica, R. Rancan, M. (2021). The pricing of green bonds: Are financial institutions special? // Journal of Financial Stability// Volume 54. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1572308921000334
11. Green bonds. Mobilising the debt capital markets for a low-carbon transition. //OECD// P. 11. https://www.oecd.org/environment/cc/Green%20bonds%20PP%20%5Bf3%5D%20%5Blr%5D.pdf
12. Green municipal bonds. https://oneplace.fbk.eu/en/financing-energy-efficiency/financing-energy-efficiency/transnational-methodological-framework/financing-models-for-energy-efficiency/green-municipal-bonds/
13. Segal, T. (2022). Green Bond. //Investopedia// https://www.investopedia.com/terms/g/green-bond.asp

BULGARIAN HOUSEHOLDS' WEALTH DURING THE 2000-2020 PERIOD

Chief Assist. Prof. Petar Peshev, PhD
Economics department, UNWE, Bulgaria

Abstract: *In this conference paper revealed are the results of a study of households' wealth conducted under the University Research Project No. NID NI-16/2020. The net wealth of households at the end of 2020 amounted to EUR 382 billion euros, resp. EUR 92.2 thousand per adult or EUR 55.2 thousand per capita. Similar to the data for the EU and high-income countries, the distribution of wealth is extremely unevenly distributed. The bottom half of the population owns on average below 5% of the overall private net wealth in the country, while the richest decile owns above 67% of the net wealth.*

Keywords*: GINI; Inequality; Wealth; Wealth concentration; Wealth distribution*

JEL code: *D31; E01; G51; D63*

БОГАТСТВО НА ДОМАКИНСТВАТА В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2000 – 2020 Г.[1]

Гл. ас. д-р Петър Пешев
Катедра Икономикс, УНСС, България

Въведение

Богатството може да се определи като една от най-висшите потребности, цели и желания на хората, дори като крайна цел за мнозина, представлявайки възможно отложено кумулативно потребление (вж. Michaillat and Saez, 2018). Deaton (2003) предполага съществуването на силна връзка между богатството и благосъстоянието и продължителността на живота. В друг аспект, концентрацията на богатството и доходите не позволява на обществата да достигнат по-високо цялостно благосъстояние и възпрепятства икономическия растеж (вж. Barro, 2000 и Bagachi и Svejnar, 2013).

Неравенствата са в състояние да влошат социалния статус на големи групи от общество, като бедност и нищета могат да се възпроизвеждат, ако проблемът с неравномерното разпределение на доходи и богатство не бъдат адресирани. Социалното недоволство е в състояние да прерасне в безредици, дори смяна на политическия и икономическия строй, с което ще се влоши благосъстояние и на най-богатите и високодоходни слоеве от обществото. Концентрацията на богатството и доходите застрашават функционирането на съвременните демократични общества според Mankiw (2015) и дневният ред на икономическото и политическото развитие е тясно свързан с най-богатия процентил на богатството (вж. Stiglitz, 2012). Wilkinson and Pickett (2020) откриват положителна връзка между неравенството (богатство и доходи) и зависимостите от употребата на наркотици и алкохол, самоубийствата и психичните заболявания. Patel. и кол (2020) разкриват, че е налице силна връзка между вероятността

[1] Настоящото изследване се финансира по проект за университетско научно изследване № НИД НИ-16/2020

за ментални заболявания в условия на ширеща се нищета, бедност и неравенство.

Темата с измерването и разпределението на богатството е все по-актуална, най-вече заради нарастващата му величина, в парично измерение, и заради нарастващата му концентрация.

Основен проблем и същевременно предизвикателство при анализа на богатството остава липсата на единни регистри и данни за богатството и неготовото разпределение. Малко страни провеждат анкети за размера и разпределението на богатството, или пък събират и разпространяват административни данни.

Темата с анализа на богатството в България е слабо експлоатирана, което до голяма степен се дължи на липсата на анкетни и/или административни данни за размера и разпределението на богатството и неговите елементи. Финансовото богатство в България, представено чрез банковите депозите, се анализира от Peshev (2015) и Peshev et al. (2019).

В настоящия доклад се използват данни от проведено изследване на богатството на домакинствата по проект за Университетско научно изследване № НИД НИ-16/2020. Оценена е стойността на основните финансови и реални активи и финансовите пасиви на домакинствата, като и разпределението им, през периода 2000-2020 г.

Анализ на богатството в България

В настоящия доклад са анализирани публично-достъпни данни, за данни, получени на анкетен принцип или агрегирани административни данни от Национален статистически институт (НСИ); Българска народна банка (БНБ); ЕВРОСТАТ; Европейска централна банка (ЕЦБ).

Богатството е определено като нетно богатство или разликата между богатството на реалните активи-Wr и финансовото богатство-Wf, от една страна, и финансовите задължения на домакинствата, състоящи се главно от банкови и небанкови заеми и задължения по лизинг. Изчислението на нетното богатство следва може да бъде представено чрез следния формализиран запис, представен в уравнение 1.

$$W= Wr+Wf-D \quad (1)$$

Където:
W-Нетно богатство;
Wr-Богатство, съставено от реални активи (жилищни и земеделски имоти);
Wf- Богатство, съставено от финансови активи [депозити, собствен капитал (капитализиран доход на неинкорпорирани и инкорпорирани търговци), животозастрахователни полици и непадежиралаи полици по общо застраховане, вложения в инвестиционни фондове]
D-задължения на домакинствата към търговски банки и компании, специализирани в кредитиране
Освен оценената стойност на богатството и разпределението му в настоящия доклад са представени и някои от по-значимите му компоненти.
For the purpose of calculating the monetary amount of equity owned by individuals, the entrepreneurship income in the economy is capitalized, following the logic of eq.2-5 and results

$$Equity=FV-debt \quad (2);$$

Където:
Equity-стойност на собствения капитал на инкорпорираните и неинкорпорираните фирми;
FV-Стойност на компанията= стойност на капитала на компанията (собствен

капитал+дълг);
Debt-Лихвоносни задължения;

$$FV=\frac{FCFF}{k} \quad (3)$$

Където:
FCFF-свободен паричен поток към фирмата;
k-цена на капитала;

$$FCFF=Sales-COGS-OE+DnA-CAPEX-NWCI + NFCFI+IE*(1-TxR)-Tx \quad (4)$$

Където:
Sales-приходи от продажби (обичайна дейност);
COGS-стойност на продадените стоки;
OE-Оперативни разходи;
DnA-Амортизация и обезценки;
CAPEX-Капиталови разходи (инвестиции);
NWCI-Нетен оборотен капитал;
IE-лихвени разходи;
TxR- Corporate tax rate;
Tx-Корпоративна данъчна норма;

Оценяване на стойността на собствения капитал в икономиката е осъществено чрез капитализиране на агрегирането данни за брутен оперативен излишък (GOS), брутен смесен доход (GMI), коригирани с нетния външен факторен доход, амортизации, инвестициите в капиталово оборудване и нетен оборотен капитал, корпоративни данъци, представени в уравнение.5.

$$FCFF=GOS+GMI-CAPEX-NWCI + NFCFI-Tx \quad (5)$$

Където:
GOS - брутен оперативен излишък;
GMI - брутен смесен доход;
DnA- Амортизация и обезценки;
CAPEX- Капиталови разходи (инвестиции);
NWCI- Нетен оборотен капитал;
NFCFI -Нетен чуждестранен факторен доход;
Tx-корпоративна данъчна норма;

Капитализирането на предприемаческия доход е осъществено чрез цена на капитала, съответстваща на среднопретеглената цена на капитала-WACC, представена в таблица 1, изчислена по метода на оценка на капиталовите активи(МОКА)-CAPM. Където с ERP са представени данни за рисковата премия, с RFR за безрисковата доходност.

Таблица 1

Изчисляване на среднопретеглената цена на капитала- WACC

Година	ERP	RFR	WACC
2000	3.70	6.59	9.42
2001	4.86	6.78	9.66

2002	6.78	6.30	10.83
2003	5.07	5.84	8.76
2004	4.50	5.20	8.31
2005	3.61	3.89	6.92
2006	3.69	4.17	7.54
2007	4.84	4.45	8.48
2008	21.44	7.37	20.28
2009	7.35	6.47	11.20
2010	9.13	5.78	12.11
2011	16.75	5.24	16.39
2012	11.27	3.43	11.45
2013	5.87	3.60	8.34
2014	8.39	3.15	8.99
2015	7.07	2.62	7.46
2016	5.69	1.95	6.08
2017	5.08	1.40	5.29
2018	5.96	0.90	5.17
2019	5.20	0.40	4.31
2020	4.72	0.40	3.85

Източник: Собствени изчисления

В следващата таблица са представени данни за оценената стойност на богатството на домакинствата в България, респ. на агрегирано ниво, на човек от населението и на възрастен, както в евро (в номинално изражение), така и в ППС. Данните предполагат бърз ръст на нетното богатство, както в номинално изражение (в евро) така и с отчитане на ценовата динамика, респ. чрез използване на индекси на паритет на покупателната способност.

Таблица 2

Данни за богатството

Година	Нетно богатство, в млн. ППС	Нетно богатство на възрастен, в ППС	Нетно богатство на човек, в ППС	Нетно богатство, в млн. евро	Нетно богатство на възрастен, в евро	Нетно богатство на човек, в евро
2000	192 056	40 449	23 567	63 487	13 371	7 790
2001	185 148	39 619	23 463	63 826	13 658	8 088
2002	187 302	39 750	23 873	65 454	13 891	8 342
2003	204 041	42 987	26 155	71 390	15 040	9 151
2004	228 638	47 814	29 460	83 135	17 386	10 712
2005	281 373	58 448	36 453	104 800	21 769	13 577
2006	266 521	55 297	34 706	105 996	21 992	13 803

2007	311 725	64 712	40 800	132 516	27 509	17 344
2008	310 653	64 640	40 840	138 733	28 867	18 239
2009	307 441	64 400	40 647	144 323	30 231	19 081
2010	317 934	67 637	42 364	145 401	30 932	19 374
2011	323 397	71 504	44 136	155 516	34 385	21 224
2012	365 904	81 221	50 230	175 459	38 948	24 086
2013	395 128	88 363	54 533	190 431	42 587	26 282
2014	402 535	91 415	55 891	189 940	43 135	26 372
2015	446 433	102 649	62 405	215 509	49 552	30 125
2016	522 750	121 444	73 607	256 624	59 618	36 135
2017	570 156	134 202	80 873	287 100	67 577	40 723
2018	580 568	138 200	82 938	297 675	70 860	42 525
2019	667 200	160 531	95 980	353 288	85 003	50 822
2020	708 434	171 158	102 426	381 768	92 235	55 196

Източник: Собствени изчисления

Реалните активи съставляват по-голям от богатството през по-голяма част от разглеждания период, основно заради силната възходяща динамика в цените на жилищните и земеделските имоти, но възходящата тенденция се пречупва през 2008 г. От 2007 г. се наблюдава отчетлив ръст на финансовите активи, които формират все по-голям дял от нетното богатство, благодарение на възходящата динамика при банковите депозити, но най-вече заради нарастване стойността на капитализирания предприемачески доход, видно от данните на фиг.1.

Фиг. 1. Компоненти на богатството
Източник: Собствени изчисления

Разпределението на богатото, представено в таблица 3, предполага силно изразено неравенство в разпределението на богатството и трайно възходяща тенденция в концентрацията му, видно от данните в таблица.3. По-бедните 50% от населението притежава средно под 5% от нетното частно богатство в страната, докато най-богатият

децил притежава между 59 и 75% от нетното богатство, като тенденцията е възходяща. Коефициентът на Джини децилното отношение P90/P50 също потвърждават възходящата тенденция при разпределението на богатството в България.

Таблица 3

Разпределение и концентрация на богатството

Година	Първа половина	Горен децил	Горни 5 процентила	Горен процентил	P90/P50	Palma отношение	Коеф. на Джини
2000	0.08	0.62	0.38	0.09	8.06	13.12	0.68
2001	0.05	0.64	0.39	0.09	12.64	26.13	0.72
2002	0.08	0.59	0.36	0.09	7.27	11.02	0.67
2003	0.07	0.62	0.37	0.09	8.99	15.87	0.69
2004	0.09	0.65	0.40	0.10	7.43	15.88	0.70
2005	0.07	0.59	0.35	0.09	8.84	19.23	0.69
2006	0.06	0.56	0.33	0.08	9.93	22.87	0.68
2007	0.04	0.64	0.39	0.09	15.38	28.42	0.72
2008	0.02	0.64	0.38	0.09	28.70	167.65	0.76
2009	0.07	0.66	0.41	0.10	8.92	13.12	0.70
2010	0.04	0.72	0.45	0.11	19.56	44.14	0.77
2011	0.03	0.68	0.43	0.11	25.83	73.98	0.76
2012	0.02	0.76	0.47	0.12	37.65	57.39	0.80
2013	0.02	0.74	0.45	0.11	43.18	98.94	0.81
2014	0.03	0.74	0.50	0.13	29.27	59.26	0.78
2015	0.04	0.70	0.49	0.12	17.63	37.62	0.76
2016	0.03	0.73	0.52	0.13	28.42	89.11	0.78
2017	0.01	0.77	0.52	0.13	68.48	-270.76	0.81
2018	0.05	0.68	0.45	0.11	12.59	19.48	0.74
2019	0.05	0.67	0.48	0.13	14.36	44.28	0.73
2020	0.04	0.69	0.54	0.20	17.67	23.70	0.75

Източник: Собствени изчисления

Заключение

Резултатите от проведената оценка на размера и разпределението на богатството разкриват силна възходяща динамика за средното и медианното значение на нетното богатство на възрастен и на човек от населението. Разпределението е асимитрично, с дясно рамо, сигнализирайки за неравенство в разпределението на богатството, като горните децили и процентили са много по-състоятелни от по-долните децили и процентили.. По-отчетлива възходяща тенденция може да се разкрие около и след годините на присъединяването на България към ЕС, но трябва да се отчете, че през 2007 и 2008 г. се въвеждат единни данъчни норми върху доходите на юридическите и физическите лица. В края на периода най-богатият децил и процентил притежава средно 1 183 622 и 3 375 780 евро в ППС и 381 702 евро и 1 088 644 евро в номинално изражение, докато медианното и средно богатство възлизат на 40 645 и 171 158 евро в ППС и 13 108 евро и 55 196 евро в номинално изражение.

През разглеждания период първата половина от населението притежава средно под 5% от нетното богатство, докато най-богатият децил и процентил притежават, съответно средно над 67% и 10,6% от общото нетно богатство. Отчетливо възходяща е динамиката при концентрацията на богатството, като най-богатият децил притежава 69%

от нетното богатство, докато най-богатият процентил притежава 20% от нетното богатство. Коефициентът на Джини варира между 0,68 (достигнат през 2000 г.) и 0,81 (достигнат през 2013 г.) през периода и има значение от 0,75 в края на периода. Съотношението Палма, съотношенията P90/P50 и S80/S20 също подкрепят хипотезата за висока и нарастваща концентрация на богатство.

Богатството с източник-реални активи преобладава над финансовото богатството през по-голяма част от анализирания период, като жилищните имоти имат най-голям дял във формирането на богатството. Собственият капитал, земеделската земя и банковите депозити са сред другите основни фактори, допринасящи за богатството на домакинствата.

Финансиране на изследването

Настоящото изследване се финансира по проект за университетско научно изследване № НИД НИ-16/2020

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Bagchi, S., & Svejnar, J. (2015). Does wealth inequality matter for growth? The effect of billionaire wealth, income distribution, and poverty. Journal of Comparative Economics, 43(3), 505-530.
2. Barro, R. J. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. Journal of economic growth, 5(1), 5-32.
3. Deaton, A. (2003). Health, inequality, and economic development. Journal of economic literature, 41(1), 113-158.
4. Mankiw, N. G. (2015). Yes, r> g. So what?. American Economic Review, 105(5), 43-47.
5. Michaillat, P., & Saez, E. (2018). A new keynesian model with wealth in the utility function. National Bureau of Economic Research.
6. Patel, V., Lund, C., Hatherill, S., Plagerson, S., Corrigall, J., Funk, M., & Flisher, A. J. (2010). Mental disorders: equity and social determinants. Equity, social determinants and public health programmes, 115, 134.
7. Peshev, P. (2015). Analysis of the wealth inequality dynamics in Bulgaria: Different approach. Economic Alternatives Journal, (4), 29-33.
8. Peshev, P., Stefanova, K., Bozhikin, I., Stamenova, R., & Mancheva, I. (2022). Is income inequality in Bulgaria underestimated in survey data?. Economic Thought journal, (3), 301-326.
9. Peshev, P., Stattev, S., Stefanova, K., & Lazarova, M. (2019). Financial Wealth Inequality Drivers in a Small EU Member Country: An Example from Bulgaria during the Period 2005-2017. Economic Studies journal, (2), 41-72.
10. Stiglitz, J. E. (2012). Macroeconomic fluctuations, inequality, and human development. Journal of Human Development and Capabilities, 13(1), 31-58.
11. Wilkinson, R., & Pickett, K. (2020). The inner level: How more equal societies reduce stress, restore sanity and improve everyone's well-being. Penguin Books.

GROSS DOMESTIC PRODUCT AS A MACROECONOMIC MEASURE OF SUSTAINABILITY

Assist. Prof. Sevgi Osman, PhD
Varna Free University, Bulgaria

Abstract: *Migration, demographic changes, globalization and digitization continue to have a significant impact on the economy and society. In addition, environmental pollution, excessive urbanization, ecosystem degradation and severe climate change create risks to financial systems and the economy that require global coordination and harmonized long-term strategies.*
Sustainable development is socio-economic development that emphasizes environmental protection and can be analyzed on a macro- and micro-scale. There is no consensus among researchers regarding sustainable development indicators. The lack of an acceptable and quantifiable measure of sustainable development is a huge obstacle to taking coordinated international action to promote sustainable economic growth.
An area where much less research has been conducted is the potential impact that sustainable practices can have on macroeconomic indicators. Such research is of particular interest to policymakers and central banks, as it is suggested that the promotion and adoption of sustainable practices can support macroeconomic performance. Gross Domestic Product (GDP), which has been used as the sole measure of national well-being, is confronted with the reality of limited natural resources. The shortcomings of GDP as an index to measure socio-economic progress are re-emerging in public debate after years of good-natured neglect. What could be alternative macroeconomic indicators of sustainability?

Keywords*: Indicators; Macroeconomic; Negatives; Sustainability*

JEL code: *Q5*

БРУТНИЯ ВЪТРЕШЕН ПРОДУКТ КАТО МАКРОИКОНИМИЧЕСКИ ИЗМЕРИТЕЛ НА УСТОЙЧИВОСТТА

Ас. д-р Севги Осман
ВСУ „Черноризец Храбър“, България

Въведение

Миграцията, демографските промени, глобализацията и цифровизацията продължават да оказват значително влияние върху икономиката и обществото. Освен това замърсяването на околната среда, прекомерната урбанизация, деградацията на екосистемите и тежките климатични промени създават рискове за финансовите системи и икономиката, които изискват глобална координация и хармонизирани дългосрочни стратегии.

Устойчивото развитие е социално-икономическо развитие, което набляга върху опазването на околната среда и може да се анализира в макро- и микромащаб. Няма консенсус сред изследователите по отношение на показателите за устойчиво развитие. Липсата на приемлива и количествено измерима мярка за устойчиво развитие е огромна пречка за предприемането на координирани международни действия за насърчаване на устойчив икономически растеж.

Област, в която са проведени много по-малко изследвания, е потенциалното

влияние, което могат да окажат устойчивите практики върху макроикономическите показатели. Подобни изследвания са от особен интерес за политиците и централните банки, тъй като се предполага, че насърчаването и възприемането на устойчиви практики може да подпомогне макроикономическите резултати.

БВП, който е използван като единствена мярка за национален благополучие, се сблъсква с реалността на ограничените природни ресурси. Недостатъците на БВП, като индекс за измерване на социално-икономическия прогрес, отново заемат видно място в обществения дебат след години на добродушно пренебрегване. Какви могат да бъдат алтернативните макроикономически показатели за устойчивостта?

Изложение

Пандемията от коронавирус е пример за това как външни фактори на финансовия сектор могат да предизвикат финансова криза и за да се гарантира дългосрочна глобална финансова стабилност и устойчиво развитие, е необходимо както националният, така и международният публичен и частен сектор да си сътрудничат постоянно. Здравната криза предизвика икономическа криза, характеризираща се с ниски лихвени проценти, нарастваща инфлация и големи инвестиционни нужди. За банковия сектор, като финансов посредник и основен канал за финансиране на икономиката, екологичните, социалните и управленските (ESG) рискове са от съществено значение, а тяхното ефективно управление чрез устойчиви бизнес стратегии повишава финансовите резултати.

Всъщност мнозина вярват, че икономическият растеж и опазването на околната среда са противоречиви понятия и че увеличаването на икономическата активност неизбежно предизвиква влошаване на околната среда. В този момент има нужда от ново понятие, което да може да обедини икономическия растеж, социалния просперитет и проблемите на околната среда - концепцията за устойчиво развитие.

През последните години измерването и оценката на компаниите въз основа на екологични, социални и управленски (фактори) става все по-често срещано в целия финансов сектор и извън него. Парижкото споразумение за климата и Целите на ООН за устойчиво развитие (и двете приети през 2015 г.) действат като катализатори за засилено приемане и наблюдение на устойчиви корпоративни практики. Инициативи като Принципите на ООН за отговорно инвестиране (UN PRI), стартирани през 2007 г., повишиха осведомеността сред компаниите да разглеждат политиките и проблемите на ESG като аспект на бизнеса или риск-мениджмънта, различно от общите им усилия за корпоративна социална отговорност (UN PRI, 2018 г.) Голям брой компании днес прилагат вътрешни политики по ключови теми на ESG, като прозрачно разкриване на въздействия и рискове, измерване на въздействието на ESG, събиране на данни и адекватни отчитане, например чрез интегрирани годишни отчети или отделни доклади за устойчивост . Външните усилия за измерване и наблюдение на ефективността на ESG на компаниите се увеличиха, независимо дали чрез работата на агенциите за кредитен рейтинг, представени в ESG рейтинги, или чрез инициативи като Carbon Disclosure Project.

Въздействието на тези видове усилия върху представянето на фирмено ниво е добре документирано. Няколко проучвания са установили, че фирми, които са подобрили своите ESG резултати, например чрез намаляване на своите въглеродни емисии, насърчаване на полово и расово многообразие или активно ангажиране с общностите, в които оперират, в повечето случаи са имали по-висока стойност на фирмата, по-добри кредитни рейтинги, по-високи производителност, по-голяма конкурентоспособност и по-добро финансово представяне като цяло. Освен това многобройни проучвания се опитват да проучат връзките между законодателството в

областта на околната или социалната среда и представянето на фирмено ниво и как макроикономическите фактори влияят на желанието и капацитета на отделните фирми да приемат вътрешни политики, съобразени с ESG. (Zhou,2020)

1. Литературен преглед

Европейската комисия редовно проверява напредъка на ЕС към прилагането на устойчивото развитие. Има ограничен брой научни статии за емпиричното изследване на устойчивото развитие в сравнение с теоретичните.

Tampakoudis, I. (2013) има за цел да проучи връзката между устойчивото развитие и темп на растеж на БВП в еврозоната.[1] Въпреки, че някои показатели се оказват статистически значими в набор от страни от еврозоната, вариацията между коефициентите показва необходимостта от различни политики и инициативи, които трябва да се прилагат на национално ниво.

Област, в която са проведени много по-малко изследвания, обаче е потенциалното влияние, което могат да окажат ESG практики на фирмено (микро) ниво върху ниво държава (макро ниво). Няколко теоретични проучвания доказаха концептуално, че приемането на ESG може да повлияе на макроикономиката въз основа на хипотезата на Портер, че прилагането на ESG на ниво фирма повишава икономическата конкурентоспособност и/или производителност. Разширявайки това понятие, печалбите в производителността и конкурентоспособността се основават на установена икономическа теория, което в крайна сметка води до по-силен нетен икономически растеж. Въпреки това, емпиричните проучвания по тази тема остават изключително оскъдни. След литературния обзор се установява, че само едно друго проучване на Skouloudis (2016) разглежда потенциалните връзки между практиките на КСО и националната конкурентоспособност, но се фокусира само върху европейските страни.

Устойчивото развитие е социално-икономическо развитие, което набляга върху опазването на околната среда. Може да се анализира в макро- и микромащаб. Целите на устойчивото развитие се реализират от отделните ик.субекти, политици, организации и предприятия. Устойчивото развитие на предприятията зависи от няколко фактора, включително макроикономически условия. Babiarz и Misztal (2019) разглеждат влиянието на макроикономическата стабилизация върху устойчивото развитие на производствените предприятия в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Основната хипотеза е формулирана както следва: Макроикономическата стабилизация има статистически значимо влияние върху устойчивото развитие на производствените предприятия в периода от 2008 г. до 2018 г. Резултатите от изследването показват, че във всички анализирани страни има статистически значима връзка между показателя за устойчиво развитие (SISDE) и показателя за макроикономическа стабилизация.

Dedu (2021) подчертава връзката между банковата система на Европейския съюз и набор от представителни фактори — макроикономически, социални и управленски фактори — избрани от гледна точка на устойчивост и благосъстояние. Анализът е извършен за страните членки на ЕС с годишни данни за 2005–2018 г. Изследването отразява факта, че за насърчаването и възприемането на културата на устойчивостта е необходимо тясно сътрудничество между всички сектори на икономиката, както и силна хармонизация между макро- и микрониво.

Zhou (2020) проучва дали разработването и приемането на екологични, социални и управленски (практики) на ниво фирма влияе върху националните макроикономически

[1] Използвани са набор от индикатори за устойчивост според Европейската комисия като „Коефициент на заетост на по-възрастните работници“, „Производителност на ресурсите“, „Реален БВП“, „Потребление на енергия по вид транспорт“, „Газови емисии“ и „Общо нетно производство на електроенергия от възобновяеми източници“ и др.

резултати и дали това се различава между развитите страни и нововъзникващите икономики. Според резултатите от панелните динамични изследвания се оказва, че на ниво фирма социалното представяне в дадена страна е положително свързано с БВП на глава от населението както в развитите, така и в развиващите се страни. Що се отнася до другите два компонента на мерките за ESG на ниво фирма, а именно опазването на околната среда и управлението, се открива, че те влияят върху макроикономическите резултати в нововъзникващите икономики, но ефектите остават незначителни в развитите страни. Въпреки че са необходими допълнителни изследвания, тези резултати може да бъде от особен интерес за политиците и централните банки, тъй като предполагат, че насърчаването на възприемането на ESG практики на ниво фирма може да подпомогне макроикономическите резултати.

Малко концепции са грабнали общественото и политическо внимание повече от „устойчивото развитие“ (Kotosz, 2012). *Недостатъците на БВП*, като индекс за измерване на социално-икономическия прогрес, отново заемат видно място в обществения дебат след години на добродушно пренебрегване. Националните счетоводители многократно са предупреждавали за ограниченията на БВП като индикатор за благосъстоянието.

Връзката между икономическия растеж и неговото въздействие върху околната среда е предмет на редица научни статии през последните години. Ward (2016) смята, че БВП е подвеждаща цел за провеждане на политики. Той изследва дали непрекъснатият растеж на БВП е устойчив и установява, че той е тясно свързан с производството на емисии. Той също така отбелязва, че БВП исторически е лош показател за социално благосъстояние и че никога не е бил предназначен за тази цел. Constanza (2016) твърди, че БВП, който е бил използван като единствена мярка за национален благополучие, трябва да бъдат детронирани. Те отбелязват, че непрекъснатият икономически растеж, измерен чрез БВП, е изчерпал природните ресурси, опустошил е околната среда и може би е допринесъл за изменението на климата. Coscieme (2020) обсъжда синергиите и компромисите, възникващи между показателите, използвани за измерване на напредъка към целите на устойчивото развитие. По-конкретно, ролята на брутния вътрешен продукт (БВП) на глава от населението като показател за цел 8 (достоен труд и икономически растеж) създава дилема, тъй като неограниченият растеж на БВП се сблъсква с реалността на ограничените природни ресурси. Те подчертават как насочването към растеж на БВП води до непостигане на целите като цяло. Това проучване установи, че теснният фокус върху използването на БВП като основен показател за постижения в крайна сметка ще доведе нациите до постигане на неустойчив, краткосрочен просперитет.

Adrangi и Kerr (2022) изследват показателите, които Организацията на обединените нации е определила като Цели за устойчиво развитие и тяхната връзка с брутния вътрешен продукт (БВП) в развиващите се 5 страни от БРИК за периода от 2000 г. до 2017 г., Резултатите им показват, че **използването на БВП** като индикатор може да не доведе до постигане на тези цели.

2. Емпиричен анализ

В настоящия доклад са представени резултатите от анализа на връзката между темпа на нарастването на БВП и т.нар. Global Sustainability Competitive Index (GSCI) за 15 европейски банки (вкл. и България) за последните 10 години (2012-2021г.) Публикуван от 2012 г. GSCI измерва конкурентоспособността на страните въз основа на 131 измерими, количествени индикатора за устойчивостта, получени от надеждни източници, като Световната банка, МВФ и различни агенции на ООН. Списъкът на включените държави, използваните данни и резултатите от проведения регресионен и

корелационен анализ с помощта на Ексел са представени в таблица 1, таблица 2, фигура 1 и фигура 2.

Таблица 1.

Растеж на БВП

Растеж на БВП (%)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Австрия	0,68	0,03	0,66	1,01	1,99	2,26	2,50	1,49	-6,73	4,48
Белгия	0,74	0,46	1,58	2,04	1,27	1,62	1,84	2,11	-5,68	6,24
България	0,75	-0,56	0,97	3,43	3,04	2,76	2,68	4,04	-4,39	4,18
Франция	0,31	0,58	0,96	1,11	1,10	2,29	1,87	1,84	-7,86	6,96
Германия	0,42	0,44	2,21	1,49	2,23	2,68	1,09	1,06	-4,57	2,89
Унгария	-1,26	1,81	4,22	3,70	2,19	4,27	5,36	4,55	-4,46	7,10
Италия	-2,98	-1,84	0,00	0,78	1,29	1,67	0,93	0,50	-9,03	6,64
Норвегия	2,70	1,03	1,97	1,97	1,07	2,32	1,12	0,75	-0,72	3,92
Полша	1,32	1,13	3,38	4,24	3,14	4,83	5,35	4,74	-2,54	5,73
Португалия	-4,06	-0,92	0,79	1,79	2,02	3,51	2,85	2,68	-8,44	4,88
Русия	4,02	1,76	0,74	-1,97	0,19	1,83	2,81	2,20	-2,68	4,82
Испания	-2,96	-1,44	1,38	3,84	3,03	2,97	2,29	2,09	-10,82	5,13
Швейцария	1,22	1,82	2,45	1,66	2,05	1,58	2,92	1,21	-2,39	3,69
Украйна	0,15	0,05	-10,08	-9,77	2,44	2,36	3,49	3,20	-3,75	3,40
Великобритания	1,47	1,89	2,99	2,62	2,26	2,13	1,65	1,67	-9,27	7,44

Източник: World Bank Data, https://data.worldbank.org/

Таблица 2.

Растеж на GSCI

Растеж на GSCI (%)	2013	2014	2015	2016	2017	2019	2020	2021
Австрия	0,03	0,66	1,01	1,99	2,26	1,49	-6,73	4,48
Белгия	0,46	1,58	2,04	1,27	1,62	2,11	-5,68	6,24
България	-0,56	0,97	3,43	3,04	2,76	4,04	-4,39	4,18
Франция	0,58	0,96	1,11	1,10	2,29	1,84	-7,86	6,96
Германия	0,44	2,21	1,49	2,23	2,68	1,06	-4,57	2,89
Унгария	1,81	4,22	3,70	2,19	4,27	4,55	-4,46	7,10
Италия	-1,84	0,00	0,78	1,29	1,67	0,50	-9,03	6,64
Норвегия	1,03	1,97	1,97	1,07	2,32	0,75	-0,72	3,92
Полша	1,13	3,38	4,24	3,14	4,83	4,74	-2,54	5,73

Португалия	-0,92	0,79	1,79	2,02	3,51	2,68	-8,44	4,88
Русия	1,76	0,74	-1,97	0,19	1,83	2,20	-2,68	4,82
Испания	-1,44	1,38	3,84	3,03	2,97	2,09	-10,82	5,13
Швейцария	1,82	2,45	1,66	2,05	1,58	1,21	-2,39	3,69
Украйна	0,05	-10,08	-9,77	2,44	2,36	3,20	-3,75	3,40
Великобритания	1,89	2,99	2,62	2,26	2,13	1,67	-9,27	7,44

Източник: Global Sustainability Competitiveness Index,
https://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/downloads

Regression Statistics								
Multiple R	0,401347							
R Square	0,161079							
Adjusted R Squar	0,145495							
Standard Error	3,447962							
Observations	120							
ANOVA								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*gnificance F*			
Regression	2	269,3557	134,6778	11,32847	3,18E-05			
Residual	118	1402,836	11,88844					
Total	120	1672,192						
	Coefficients	*andard Err*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*	*Upper 95%*	*ower 95,0%*	*pper 95,0%*
Intercept	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
year	0,000646	0,000159	4,073238	8,43E-05	0,000332	0,00096	0,000332	0,00096
GSCI	-0,16106	0,051277	-3,14089	0,002129	-0,2626	-0,05951	-0,2626	-0,05951

Фиг. 1. Резултати от регресионен анализ

	GSCI	*GDP*
GSCI	1	
GDP	-0,27768	1

Фиг. 2. Резултат от корелационен анализ

От получените резултати става видно, че темпа на нарастване на БВП зависи от използвания индекс. Връзката между тях е статистически значима (F = 11,32, p-value = 0,002 < 0,005). Резултатът от корелационния анализ потвърждава слабата и отрицателна връзка (-0,28) между изменението на БВП и GSCI.

Този кратък емпиричен анализ не претендира за изчерпателност се базира на редица допускания, които обаче могат да се вземат под внимание при следващи разработки по темата. Те са в съответствие с изводите на Kotosz (2012),Ward (2016), Constanza (2016), Coscieme (2020), Adrangi и Kerr (2022), според които БВП може да се окаже посвеждащ измерител за напредъка по пътя към устойчивото развитие и е необходимо разработването на по-комплексни и съвременни макроиндикатори.

Заключение

Ясно е, че няма консенсус сред изследователите по отношение на показателите за устойчиво развитие. Може би липсата на приемлива и количествено измерима мярка за устойчиво развитие е била пречка за предприемането на координирани международни действия за насърчаване на устойчив икономически растеж. Въпреки това, с популярните медии и научната общност, които бият тревога относно климатичните, екологичните и социалните бедствия на неустойчивото развитие, необходимостта от ясни насоки е по-спешна от всякога.

Целите за устойчиво развитие (ЦУР), приети от Общото събрание на ООН през 2015 г., представляват нов глобален консенсус за прекратяване на бедността, защита на планетата и осигуряване на просперитет за всички. Тъй като БВП не обхваща тези по-широки цели, Системата от национални сметки (SNA) въвежда таблицата, която обхваща широк спектър от показатели и е достатъчно гъвкава, за да обхване социалните и екологични проблеми и да подкрепи свързаните с тях политически цели.

БВП не измерва деградацията на околната среда или други промени в запасите. Основната му роля е да предостави обобщение на продукцията на икономиката, което може да бъде представено като приходи и разходи. Има обширна литература за силните страни и ограниченията на БВП, но широкият консенсус е, че БВП остава значим, популярен и широко използван икономически показател. SNA предоставя рамка, която може да побере по-широк набор от индикатори, вкл. БВП и може да допринесе значително за измерването на напредъка в постигането на ЦУР. Свързването на SNA с индикаторите за устойчиво развитие може да бъде мощен инструмент за анализ на политиките за устойчивостта. С развитието на данните системата може да бъде разширена и анализаторите могат да решат по пътя как да отчитат различните индикатори.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Adrangi, B. and Kerr, L., 2022. Sustainable Development Indicators and Their Relationship to GDP: Evidence from Emerging Economies. *Sustainability*, *14*(2), p.658.
2. Alexander, M.T.F., Galeza, T. and Dziobek, M.C.H., 2018. *Sustainable Development Goals (SDGs) and GDP: What National Accounts Bring to the Table* (No. 2018/041). International Monetary Fund.
3. Coscieme, L., Mortensen, L.F., Anderson, S., Ward, J., Donohue, I. and Sutton, P.C., 2020. Going beyond Gross Domestic Product as an indicator to bring coherence to the Sustainable Development Goals. *Journal of Cleaner Production*, *248*, p.119232.
4. Costanza, R., Daly, L., Fioramonti, L., Giovannini, E., Kubiszewski, I., Mortensen, L.F., Pickett, K.E., Ragnarsdottir, K.V., De Vogli, R. and Wilkinson, R., 2016. Modelling and measuring sustainable wellbeing in connection with the UN Sustainable Development Goals. *Ecological Economics*, *130*, pp.350-355.
5. Dedu, V., Nițescu, D.C. and Cristea, M.A., 2021. The Impact of Macroeconomic, Social and Governance Factors on the Sustainability and Well-Being of the Economic Environment and the Robustness of the Banking System. *Sustainability*, *13*(10), p.5713.
6. Kotosz, B., 2012. Sustainable development macro indicators. *Review on Agriculture and Rural Development*, *1*(1. suppl.), pp.328-332.
7. Pieloch-Babiarz, A., Misztal, A. and Kowalska, M., 2021. An impact of macroeconomic stabilization on the sustainable development of manufacturing enterprises: the case of Central and Eastern European Countries. *Environment, Development and Sustainability*, *23*(6), pp.8669-8698.
8. Skouloudis, A., Isaac, D. and Evaggelinos, K., 2016. Revisiting the national corporate social responsibility index. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*,

23(1), pp.61-70.
9. Tampakoudis, I., 2013. Examining the Linkages between GDP Growth and Sustainable Development in the Eurozone'. *Aristidis Bitzenis Vasileios A. Vlachos*, (37).
10. Ward, J.D., Sutton, P.C., Werner, A.D., Costanza, R., Mohr, S.H. and Simmons, C.T., 2016. Is decoupling GDP growth from environmental impact possible?. *PloS one*, *11*(10), p.e0164733.
11. Zhou, X., Caldecott, B., Harnett, E. and Schumacher, K., 2020. The effect of Firm-Level ESG practices on macroeconomic performance. *University of Oxford| Working Paper*, (20-03).

FROM GREEN TO BLUE ECONOMY

Silviya Petranova, PhD Student
D. A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov, Bulgaria

Abstract: *In terms of dwindling resources and a growing population and the need for environmental constraints on the planet, the current green economy model, requires the introduction of new alternative economic models, which adequately meet its contemporary problems. This is exactly what the blue economy is like with its holistic and innovative approach. The concept of blue economy lies in the understanding that waste is a resource and solutions for a sustainable, social and ecological economy are inspired by nature's design.*

Keywords: *Blue economy, Green model, Sustainable*

JEL code: *F6; F01; Q5; E2; O1*

ОТ ЗЕЛЕНА КЪМ СИНЯ ИКОНОМИКА

Докторант Силвия Петранова
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов, България

Въведение

Един от основните проблеми на съвремието е свръх потреблението, следствие от нарастващото население и повишавене стандарта на живот. Ключови въпроси с повишена актуалност относно устойчивото развитие и икономическия напредък са задоволяването на на високите изисквания на обществото в условията на ограничени и невъзпроизведими ресурси и опазването на природата за бъдещите поколения, налагайки значителни екологични ограничения, които да не намаляват нейната ефективност.

Затова всички икономически концепции се движат от идеята за непрекъснат и безкраен разтеж на фона на намаляващите се и изчерпаеми природни ресурси. След 29.07.2019 г., а именно т.нар. „денят на надхърлянето“ (the overshoot day), стана ясно, че са ни нужни няколко планети Земя, за да поддържаме развитието си. Големият въпрос, пред който се изправи човечеството е не дали, а до кога природата ще издържи на цивилизационния ни разтеж.

На фона на всичко това идеята за „чиста“ икономика, наречена още зелена икономика, целяща намаляване на вредното влияние на човека върху природата и ефективното използване на ресурсите, насърчавайки внедряването на алтернативни източници на енергия, на нови производствени технологии и превръщането на отпадъчните продукти в алтернативен производствен ресурс се оказва недостатъчна спрямо цивилизационните темпове на разтеж.

Необходимо е прилагане на нови икономически похвати, които да разширят периметъра на зелената идея, подсилвайки я с натурална иновативност. Холистичен и иновативен метод, който черпи вдъхновение от самата природа и нейният съвършен дизайн, увеличавайки собствената й ефективност, така че тежестта от свръхпроизводството и свръхпотреблението да стимулира нейната продуктивност. И тук идва идеята за синя икономика, която възниква и се развива от белгийския икономист Гюнтер Паули, според който, ако за зелената икономика се изисква компаниите да инвестират повече, а потребителите да плащат по - скъпо, за да постигнат резултат по съхранието на околната среда, то при синята икономика насоката е осигуряването на устойчивост, която надхвърля простото опазване и съхранение. Необходимо е само да подръжаваме на естествените

екосистеми, за да бъдем ефективни в производстовото на стоки и услуги, променяйки начина, по който мислим за околната среда, подчертавайки кръга на устойчивото развитие на планетата, предлагайки начин за препроектиране на целия ни начин на живот и провеждането му по подобие на природата.

Изложение

1. Същност на синята икономика според Д-р Паули

„Представете си един свят, в който нищо не се изхвърля и нищо не се губи; вещества и енергия се завъртат в безкраен кръговрат и отпадъците на един процес са суровина за друг.“ (Паули Г., 2012, корица). Така белгийския икономист Гюнтер Паули представя своята книга „Синята икономика, 10 години, 100 новости, 100 милиона работни места“, в която разгръща идеята за синя икономика. В нея той обръща внимание на проблемите свързани с околната среда по един съвсем нов начин.

Основната цел пред синята икономика е налагането на един нов бизнес модел, който ще поведе обществото от живеещо в недостиг на елементарни необходимости, към живеещо в изобилие, просто ако се научим да използваме „това, което имаме“. Цялата концепция според автора лежи не върху прилагането на традиционни практики и натрупани знания, а върху елементарните процеси в екосистемата. Основната идея върху която е изградена холистичаната концепция на синята икономика е, че трябва да се използва работна система имитираща природата. Де се използват ресурсите от най- близката ни среда, които захранват местната икономика като по този начин намаляме разходите за транспорт и опазваме околната среда без да допринасяме за допълнителното й замърсяване. А отпадъците от едно производство да се превръщат в ресурс за друго, образувайки стойностна, социално ангажирана верига с уважение към природата.

Според теорията на Паули, една стабилна платформа за предприемачество може да възпроизведе успеха на екосистемите, елеминирайки отпадъците и постигайки пълна заетост и използването на производствения капацитет. Естествените екосистеми са снабдени с изумителни системи на действие за ефикасно производство и потребление. Именно те със своето огромно разнообразие в световен мащаб са тези, които показват надеждни начини за посрещане нуждите на всички с наличните суровини. Това е основен принцип на синята икономика, който е точно противоположен на развитието на икономиката в миналото ни, когато сме създали система, основана на това, което нямаме (Паули Г., 2012, стр.35).

2. Принципи на синята икономика

Синята икономика се основава на няколко основни принципа, които я определят като холистичен и иновативен метод, който се отличава с различен поглед и позиция по отношение на бизнеса, устойчивото предприемачество, използването на ресурсите и създаването на добавената стойоност. Ето и няколко от тях:

• Решенията се базират на основните закони на физиката. Решаващите фактори са налягането и температурата.

• В природата хранителните вещества, енергия или материали винаги се използват отново. Отпадъци не съществуват. Всеки продукт може да бъде в основата на нов продукт.

• Природата е успяла да еволюира от няколко вида до богато биоразнообразие. Богатството наистина означава разнообразие. Индустриалните стандарти са обратното.

• Природата създава предприемачи, които създават повече с по-малко. Природата се противопоставя на способността за монополизация.

• Природата е ориентирана към основните нужди и след това преминава от просто задоволяване към свръхпроизводство. Настоящия икономически модел се основава на недостига като отправна точка за производство и потребление.

• Естествените системи не се развиват в линейни процеси.

• В природата всичко е свързано и развито по симбиотичен начин.

• В природата въздухът, водата и почвата са общи блага, свободно достъпни и налични в изобилие.

• В природата един процес има множество приложения.

• Естествените системи крият рискове. Всеки риск е мотиватор за иновации.

• Природата е много ефективна. Следователно устойчивата икономика използва максимално наличните материали и енергия, произвеждайки ниска цена за потребителя.

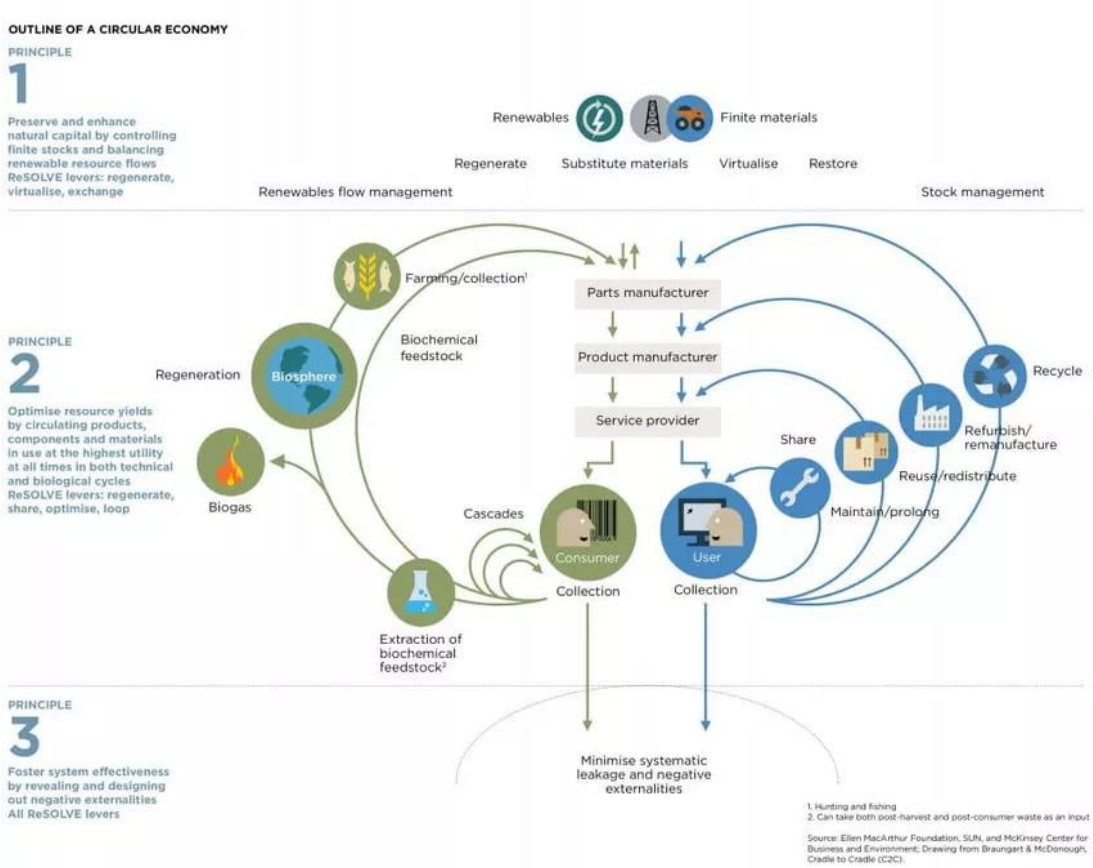
• В природата недостатъците се превръщат в предимства. Проблемите във възможности.

• Природата преследва предимствата на диверсификацията. Естествената иновация предоставя множество ползи за всеки.

3. Кръгова синя икономика

Концепцията за синя икономика теоретично се допълва с представата за кръгова икономика. Кръговата икономика представлява усъвършенствана алтернатива на досега използвания икономически модел в производството и потреблението, а именно линейния метод. Принципа на линейната икономика е: извличане на природни ресурси, преработването им до крайни продукти и консумирането на продуктите, и завършва с изхвърлането им. Неефективността от използването на този метод можем да очертаем в два аспекта: първо налице е неравномерност в консумирането на ресурсите – основната част от тях се потребяват във високоразвиващите се страни за сметка на развиващите се, и второ, налице е натрупването на огромни количества отпадъци, които не се използват след като бъдат изхвърлени. Именно тези два основни дефекта на линейния модел се стреми да разреши моделът на кръговата икономика. Идеята за кръговата икономика черпи вдъхновение от начина, по който функционира природата и по – конкретно от отделните биосистеми. На тази идея се оповава и теорията на Паули. В концепцията за кръговата синя икономика стои използването на ресурсите в т.нар. каскадни системи. При каскадните системи, според Паули, отпадъците от един продукт се превръщат в източник на паричен поток, с помощта на който се създава друг продукт (Ненкова, Л. и др. 2022, стр.6).

Графиката изготвена от фондация Елън Макартър илюстрира концепцията на кръговата икономика.



Фиг. 1. Контур на кръговата икономика
Източник: Фондация „Елън Макартър“

Очертани са трите принципа на кръговата икономика. Първият принцип е описан като запазване и подобряване на природния капитал чрез контрол на органичните запаси и балансиране на потоци от възобновяеми ресурси.

Втория принцип е свързан с оптимизирането на добива на ресурси, при който оптимизацията се получава чрез циркулация на отделните компоненти на продуктите и материалите, които са с най- голяма полезност за производството, които следва да се влагат по всяко време и в двата цикъла – технически и биологичен.

И последния трети принцип е във връзка с насърчаване ефективността на системата чрез разкриване и проектиране на отрицателни външни ефекти.

Ако изоставим линейното мислене и разгърнем този цикличен, самовъзтановяващ се модел, ясно можем да видим как различните процеси са водени от естествените природни цикли в тяхната последователност. Именно този стремеж за копиране на природата е в основата на концепцията за синя икономика и по – конкретно за кръговата синя икономика. Сини идеи, основани на начина, по който природата използва физиката и биохимията, за да изгради хармонични системи на изобилие и преобразуване в един ефикасен затворен кръг, в който няма отпадъци и загуба на енергия (Паули Г., 2012, стр.36).

4. Зелена срещу синя икиномика

По време на конференцията на ООН „Рио + 20“, проведена в Рио Де Жанейро през юни 2012 г., тихоокеанските малки островни развиващи се държави заявяват, че за тях „зелената икономика“ всъщност е „синя икономика“ (WWF,2015).

С този интересен факт поставяме основите на концепцията „Синя икономика“ ,

която се разглежда като логично продължение на теоретичните постановки за така наречената „Зелена икономика“. Но дали действително е така?

Зелената икономика се определя като икономика, имаща за цел да намали рисковете за околната среда и екологичния недостиг, търсейки постигането на устойчиво екологично развитие (UNEP, 2011).

Теорията за „Зелена иконимика“ включва както идеите за ефективност на ресурсите, така и за възобновяемите енергийни източници. Основна нейна цел е зелен разтеж чрез екологосъобразни политики при взаимодействието на природата и инвестициите, опазването на природания капитал врез силно социално изражение. В най- общи линии се свежда до направленията за възобновяема енергия, „зелен строителство“, устойчив транспорт, управление на отпадъците и управление на земните площи.

Зелената икономика въплъщава идеята за възстановяване, опазване и устойчиво управление на природния капитал чрез иновации при формулирането на политики и създаването на технологии, които съвместно да спомогнат в действията за адаптиране към климатичните промени.

Зелената икономика е стратегическия метод, предложен от Програмата на ООН за околната среда (UNEP) в нейния доклад „Към зелена икономика – пътища към устойчиво развитие и изкореняване на бедността“ (2011), който определя дневния ред в „Рио + 20“. Зелената икономика цели да пренасочи държавите от вредни начини на производство и потребление, т.нар. „кафява икономика“, към устойчиви практики, които да доведат до „повишено благосъстояние на хората и социална справедливост, като същевременно намалят рисковете за околната среда и екологичните дефицити“ (UNEP, 2011). Това ще се случи чрез „подобрения в оценките на околната среда и анализа на политиките ..., за да гарантира, че пазарът и политиките включват всички разходи и ползи от влиянията върху природата“ (UNEP, 2011). Зелени услуги, които обаче преди взимахме за даденост като безплатни, сега ще бъдат оценявани с подхода на разходите и ползите и ще бъдат търгувани на новосъздадените пазари.

В същия този доклад от 2011г. се отбелязва, че за да бъде една икономика зелена, е необходимо да бъде не само ефективна, но и справедлива. Справедливостта предполага дългосрочна визия на зелената икономика на глобално и на национално ниво особено при осигуряване на справедлив преход към икономика с ниски въглеродни емисии, ресурсна ефективност и социално приобщаване, на фона на усточиво развитие и дългосрочна рентабилност. От друга страна обаче, би следвало зелената икономика да е социално справедлива, като създава достъп до ресурсите на всички хора, да повишава човешкото благосъстояние на всички слоеве на обществото и осигуряване на личностно и социално развитие.

След повече от десет години тези думи, поместени в доклада на ООН, целящи заявяване на позиции за развиване и усъвършенстване устойчиви форми на развитие, критиците на концепцията за зелена икономика, нескрито открояват нейни съществени слабости, противопоставяйки я на т.нар. „Син подход“ за „Синя икономика“.

Таблицата по – долу показва основните различия между концепциите на синята и зелената икономика.

Таблица 1

Различия между концепциите на синята и зелената икономика

Синя икономика	Зелена икономика
Лесна за споделяне	Стриктни условия за споделяне
Иновации при ниски разходи	Високи разходи за производство
Имитиране на природата	Бутиково търсене на продукта
Ценово достъпни местни продукти	Високи цени на „зелените продукти"
Значими възможности за смарт решения	Сравнително ограничено поле за смарт решения
Кръгова икономика	Проблемно постигане на ефективност
Устойчиво производство и ефективно управление на отпадъците	Проблемно управление на отпадъците
Отпадъците като ресурси	Косвени замърсявания, изчерпване на ресурси и увреждания
Устойчиви работни места	

Източник: Сборник доклади - Черноморски туристически форум, 2020

Един от основните критици на зелената икономикаи подръжник на синия преход е именно Гюнтер Паули, който вярва, че зелената икономика включва значителни разходи за компаниите, тъй като последните трябва да положат големи финансови усилия, за да гарантират, че техните продукти са уважителни към околната среда.

Според Паули: „За сравнение, моделът на Зелената икономика изисква компаниите да инвестират повече, а потребителите да плащат по – скъпо, за да бъде постигнат същия резултат, като се съхрани околната среда. И доката това си беше истинско предизвикателство дори и когато икономиката процъфтяваше, днес, когато тя е в криза, този модел няма почти никакъв шанс за успех. Зелената икономика, въпреки цялото добро желание и положени усилия, все още не е постигнала силно желаната жизнеспособност. Ако преместим гледната точка, ще видим, че Синята икономика се занимава с въпроси на устойчивостта, които надхвърлят простото опазване и съхранение. Синята икономика включва възстановяване." (Паули Г.,2012, стр.23).

Друга съществена критика относно слабостите на зелената икономика са във връзка с допускането, че икономическото остойностяване гарантира опазването на природата, но дали не гарантира първенство на природата над околната среда?

Според McCauley: „ Да направим екосистемните услуги основа на стратегиите ни за опазване на околната среда означава просто да предположим – нарочно или не, че си струва да пазим природата само тогава, когато това води или може да доведе до печалба. Рискът да защитаваме подобна позиция е, че може да бъде взета съвсем буквално. Тогава, ако настъпи „обезценяване" на природата ... какво ще кажем на местните стопани, инвестирали в идеологията ни, и как ще бъдем в състояние да я опазим от ликвидиране?" (McCauley, 2006).

Заключение

Предизвикателствата пред изграждането на „Синя икономика“ се свързват с възможностите за нейното лесно споделяне; прилагане на иновации при ниски разходи; използването на работна система, имитираща съзидателната функция на природата; създаване изцяло на местни продукти в кръгов режим; възприемане на отпадъците като ресурси и тяхното ефективно управление във веригата на стойността. Не на последно място, като съществена „синя“ икономическа цел се отнася и създаването на устойчиви работни места, предимно в полза на местната общност.

С други думи, всичко, което не може да се осъществи посредством „Зеления подход“ се явява като основна задача пред реализирането на „Синята икономика“ – от неефективност към развитие, от недостик към изобилие, от бедност към богатство.

В тази насока инициативата за реализиране на „синята идея“ се възлага повече на частните предприемачи и в по - малка степен на държавните институции. „Синия икономически подход“ обхваща предимно предприемачески дейности както в морската среда, така и на сушата, чрез които се произваждета стоки и услуги, свързани с морската икономика (Ненкова, Л и др. 2022, стр.214).

Към днешна дата можем да заключим, че „Синята икономика“ се смята за ключова при решаване на редица съвременни социални и икономически проблеми в глобален план. Тя заема приоритетно място в дневния ред на редица европейски и световни организации.

През 2019 г. на среща в Гозо, Малта на Членовете на комисията по природни ресурси (NAT) на Европейския комитет на регионите, председателя на комисията на NAT Оси Мартикайнен, откривайки конференцията „Устойчиво развитие на синята икономика“, със следните думи: „Синята икономика е един от приоритетите на Комисията по природни ресурси на Европейския комитет на регионите“ Тя има голям потенциал да окаже социално – икономическо въздействие не само върху крайбрежните и морските региони, но и върху целия Европейски съюз.Ние вярваме, че за всички сектори – от традиционните като морския транспорт до по- иновативните като биотехнологиите и получаването на енергия от океана, една съвместна европейска програма е от ключово значение за разкриване на пълния потенциал на синята икономика и трансформирането на този потенциал в разтеж и заетост, които да са устойчи от икономическа, социална и екологична гледна точка.“ (Европейски комитет на регионите, 2022).

Почти две години по – късно Европейската комисия приема Европейски зелен пакт: Развитие на устойчива синя икономика в ЕС, в който комисията предлага нов подход за устойчива синя икономика в ЕС, който е насочен към секторите, свързани с океаните, моретата и крайбрежните райони. Основната водеща идея е постигането на устойчива синя икономика, която е от съществено значение за постигането на целите на Европейския зелен пакт и за осигуряване на екологосъобразно и приобщаващо възстановяване след пандемията.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Европейски комитет на регионите, *Синята икономика в европейските региони: ключ към устойчивия разтеж и устойчивата заетост*. Публ. на 29 март 2019: https://cor.europa.eu/bg/news/Pages/blue-economy-in-european-regions-a-gateway-to-sustainable-growth-and-jobs.aspx
   Evropeyski komitet na regionite, Sinyata ikonomika v evropeyskite regioni: klyuch kam ustoychivia raztezh i ustoychivata zaetost. Publ. na 29 mart 2019: https://cor.europa.eu/bg/news/Pages/blue-economy-in-european-regions-a-gateway-to-sustainable-growth-and-jobs.aspx

2. Ненкова, Л. и др. (2022) *Кадрите в туризма предизвикателства и перспективи*. Петнадесети черноморски туристически форум Варна, 2022, Изд. Фил, стр.6, стр.18, стр.213 – 214.
   Nenkova, L. i dr. (2022) Kadrite v turizma predizvikatelstva i perspektivi. Petnadeseti chernomorski turisticheski forum Varna, 2022, Izd. Fil, str.6, str.18, str.213 – 214.
3. Паули, Г., (2012). *Синята икономика 10 години, 100 новости, 100 милиона работни места*. Изд. Хрикер
   Pauli, G., (2012). Sinyata ikonomika 10 godini, 100 novosti, 100 miliona rabotni mesta. Izd. Hriker
4. McCauley, Douglas J. (2006) *Selling out on nature.* Nature, 443, pp.27–28.
5. United Nations Environment Programme, (2011) *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*, Available at: http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/ger_final_dec_2011/Green%20EconomyReport_Final_Dec2011.pdf.
6. World Wide Fund For Nature, *What a blue economy really is*, Posted on 10 July 2015, Available at: https://wwf.panda.org/wwf_news/?249111/What-a-blue-economy-really-is.

COMPARATIVE ANALYSIS OF DOMESTIC AND FOREIGN-OWNED FIRMS IN THE BULGARIAN ECONOMY

Chief Assist. Prof. Svilena Mihaylova, PhD
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *Given the importance of foreign direct investment, the paper compares the performance of domestic and foreign-owned firms in the various sectors of the Bulgarian economy. First, a brief literature review about the impact of foreign ownership on firm's performance is conducted. Second, based on Eurostat data for the period 2009-2019, the paper outlines the importance of foreign-owned firms for the turnover, value added, employment and investment activity in the different sectors of the economy. Third, domestic and foreign-owned firms are compared in terms of their average personnel costs, labour productivity and gross operating rate.*

Keywords: *Firm performance; Foreign direct investment; Multinational enterprises*

JEL code: *L25; F21; F23*

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА МЕСТНИТЕ ФИРМИ И ПРЕДПРИЯТИЯТА ПОД ЧУЖДЕСТРАНЕН КОНТРОЛ В БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Гл. ас. д-р Свилена Михайлова
Икономически университет - Варна, България

Въведение

В икономическата литература е утвърдено разбирането за значимата роля на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) поради техния потенциал да генерират редица позитивни ефекти за приемащите страни – създаване на заетост, технологичен трансфер, повишаване на производителността, стимулиране на растежа и т.н. Подобни аргументи са в основата на предприетите след 1990 г. в България политики за отваряне на националната икономика за чужди инвеститори. Въпреки съществения спад във входящия поток на ПЧИ в резултат на глобалната финансова и икономическа криза, запасът на ПЧИ е значителен и по данни на УНКТАД през 2021 г. възлиза на 72 % от БВП. Това е индикатор за осезаемото присъствие на транснационални компании (ТНК) в българската икономика и техния потенциал да ѝ оказват значимо въздействие. С оглед на това, цел на настоящия доклад е да направи сравнителен анализ на местните фирми и предприятията под чуждестранен контрол в зависимост от отрасъла, в който оперират. За целта са разгледани ключови показатели за фирмената дейност като брой предприятия, оборот, добавена стойност, брутни инвестиции в дълготрайни материални активи (ДМА), заети лица, разходи за персонал, производителност на труда и норма на печалба, като е използвана статистическата информация на Евростат относно чуждестранните филиали за перода 2009-2019 г. Чрез сравнителелния анализ на тези данни се прави опит за открояване на значението на чуждестранния контрол в различните отрасли на икономиката.

1. Значение на чуждестранния контрол за фирмената дейност според научните изследвания

Според теорията за ТНК износът на ПЧИ в голяма степен е мотивиран от желанието за използване на специфично за фирмата предимство зад граница (Dunning, 1988). Тези т. нар. предимства от собственост включват управленски и организационни умения, търговски марки и патенти, уникални продукти и производствени процеси, възвръщаемост от мащаба и др. Именно тези предимства обикновено се използват за обяснение от теоретична гледна точка на по-високата производителност на филиалите на ТНК в сравнение с местните фирми. Тази тенденция се потвърждава и от голям брой емпирични изследвания. В изследване върху преработващата промишленост във Великобритания, Davies и Lyons (1991) установяват, че предприятията под чуждестранен контрол са средно с 48,6% по-производителни от местните фирми. Oulton (1998) изследва сектора на услугите във Великобритания и стига до извода, че производителността на филиалите на ТНК е с една трета по-висока. До подобни резултати достигат Griffith и Simpson (2004) в анализ на преработващата промишленост във Великобритания. Известен недостатък на тези и други изследвания е липсата на разграничение между местните фирми, които са ТНК и тези, които оперират само на вътрешния пазар. Отчитайки това в изследване върху преработващата промишленост и сектора на услугите в Германия, Temouri, Driffield и Higón (2008) установяват, че филиалите на ТНК действително имат по-висока производителност отколкото немските фирми, които не са ТНК, но същевременно не намират разлика между фирмите под чуждестранен контрол и немските ТНК. Друг важен извод от анализа е, че производителността варира в зависимост от региона, в който оперират фирмите.

По-високата производителност на филиалите на ТНК е едно от основните обяснения за по-високото равнище на работните заплати в тях в сравнение с местните фирми (Dunning и Lundan, 2008). Друг аргумент е, че чуждестранните филиали обикновено са по-големи и изискванията им по отношение на работната сила са по-високи отколкото на местните фирми. Друга причина за по-високите възнаграждания във филиалите на ТНК е свързана със стремежа им да привлекат и задържат квалифицирани кадри, които понякога са с ограничено предлагане, особено в развиващите се страни. Тази тенденция по отношение на възнагражденията в предприятията под чуждестранен контрол се обяснява и с факта, че работните места в ТНК понякога се възприемат като относително по-несигурни, което предполага плащане на по-високи заплати (Dunning и Lundan, 2008). Теоретичните предположения за по-високите възнаграждения във филиалите на ТНК в сравнение с местните фирми се потвърждават от множество емпирични изследвания. Примери в тази посока са Feliciano и Lipsey (1999) за САЩ; Girma и Gorg (2007) – за Великобритания, Lipsey и Sjöholm (2006) за Индонезия и др. Някои изследвания обаче поставят под въпрос тези резултати. Например, Heyman et al. (2007) и Andrews et al. (2010) включват в анализа си специфични за работника и фирмата характеристики и установяват, че ефектът на чуждестранния контрол върху заплащането намалява, а в някои случаи дори изчезва. Това се обяснява с факта, че филиалите на ТНК подбират кадрите си на база на тяхната квалификация, т.е. работещите в тях биха получавали по-високи възнаграждения дори и да работят в местни фирми.

За разлика от изследванията относно ролята на чуждестранния контрол за производителността и работните заплати, тези относно ефекта върху заетостта в приемащата страна са по-противоречиви и оскъдни. От теоретична гледна точка съществуват няколко възможности за влияние на ПЧИ върху заетостта. Първо, ПЧИ могат директно да повишат заетостта чрез създаването на нови работни места в задгранични филиали. Този ефект е най-силно изразен при инвестициите на зелено, докато при сливанията и придобиванията първоначалният ефект незначителен, а в

дългосрочен план може да е дори негативен (Dunning и Lundan, 2008). Второ, възможно е чуждестранните филиали да създават по-малко заетост от местните фирми поради по-високата си производителност (Jude и Silaghi, 2016). Трето, филиалите на ТНК могат да имат и косвен ефект върху заетостта чрез влиянието, което оказват върху търсенето на труд от страна на местните фирми (например чрез използването на местни фирми за доставяне на междинни стоки, което може да има позитивен ефект върху заетостта). Емпиричните изследвания относно ефекта на ПЧИ върху заетостта също предоставят противоречиви резултати: една част от тях установяват позитивен ефект (Radosevic et al., 2003; Bandick и Karpaty, 2011), други стигат до извода за негативен ефект (Girma, 2005; Jenkins, 2006), а някои не намират значимо въздействие върху заетостта (Onaran, 2008).

Друг въпрос, който привлича научно-изследователски интерес е доколко чуждестранните филиали се отличават не само с по-висока производителност, но и с по-висока норма на печалба в сравнение с местните фирми в приемащата страна. Въпреки че от теоретична гледна точка често се предполага, че поради по-големия си размер и възможност за икономии от мащаба, филиалите на ТНК имат по-добро финансово представяне от местните фирми, резултатите от емпиричните изследвания в тази област са протиречиви. Някои автори установяват, че финансовото представяне на чуждестранните филиали спрямо местните фирми е по-добро (Kimura и Kiyota, 2007), други – че е по-слабо (Emmanuel и Oyelere, 2002), а също така съществуват изследвания, които показват липса на значима разлика в представянето на двата типа фирми (Basti, Bayyurt и Akin, 2011). Особеност при този тип анализ е, че е важно да се отчита значението и на други фактори, които обясняват разликите във финансовото представяне на фирмите, като например трансферното ценообразуване на ТНК, различия в счетоводните практики и др. (Dunning и Lundan, 2008).

На база на краткия преглед на изследванията относно значението на чуждестранния контрол за фирмената дейност, може да се обобщи, че според повечето автори чуждестранните филиали се отличават с по-високо ниво на производителност и работни заплати, но по отношение на заетостта и финансовото представяне резултатите са по-скоро противоречиви. Предвид оскъдността на подобни изследвания за България, интерес представлява сравнението на предприятията под чуждестранен контрол и местните фирми в различните отрасли на националната икономика.

2. Местни фирми и предприятия под чуждестранен контрол в българската икономика: отраслови различия

За целите на сравнителния анализ на представянето на местните фирми и чуждестранните филиали в националната икономика са разгледани следните ключови показатели за фирмената дейност: брой предприятия, оборот, добавена стойност по факторни разходи, брутни инвестиции в ДМА, заети лица, средни разходи за персонала, производителност на труда и норма на печалба. За източник на данни е използвана статистическата информация на Евростат относно чуждестранните филиали в перода 2009-2019 г.

Обобщена информация за значението на предприятията под чуждестранен контрол в отделните отрасли на икономиката е представена в Таблица 1. За всеки отрасъл е изчислен средният относителен дял на съответния показател за предприятията под чуждестранен контрол в стойността на показателя общо за всички предприятия в отрасъла в периода 2009-2019 г. Поради липса на достатъчно данни от анализа са изключени следните икономически дейности: „Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване“, „Финансови и застрахователни дейности“ и „Ремонт на компютърна техника, на лични и домакински вещи“. Както показва таблица 1, за икономиката като цяло предприятията под чуждестранен контрол

представляват 4 % от всички предприятия, но същевременно генерират около една трета от оборота, добавената стойност по факторни разходи и брутните инвестиции в ДМА в страната. Също така средно за разглеждания период, във филиалите на ТНК работят 15 % от всички заети в икономиката.

Таблица 1

Значение на предприятията под чуждестранен контрол (средно за периода 2009-2019 г.)

Икономическа дейност	**Брой предприя-тия (%)**	**Оборот (%)**	**Добавена стойност по факторни разходи (%)**	**Брутни инвестиции в ДМА (%)**	**Заети лица (%)**
Добивна промишленост	11%	39%	41%	39%	20%
Преработваща промишленост	4%	50%	38%	46%	24%
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	16%	37%	45%	41%	30%
Строителство	3%	12%	9%	13%	4%
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	2%	28%	24%	26%	11%
Транспорт и складиране	6%	20%	14%	11%	9%
Хотелиерство и ресторантьорство	2%	12%	14%	21%	7%
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	8%	54%	58%	46%	39%
Операции с недвижими имоти	11%	33%	38%	33%	11%
Професионални дейности и научни изследвания	4%	30%	31%	24%	14%
Административни и спомагателни дейности	5%	21%	25%	27%	14%
Общо за икономиката	**4%**	**33%**	**32%**	**33%**	**15%**

Източник: собствени изчисления по данни на Евростат

Данните на отраслово ниво показват, че всички отрасли са доминирани от местни фирми. Присъствието на предприятия под чуждестранен контрол все пак е най-силно изразено при производството и разпределението на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива, като тези предприятия представляват 16 % от всички фирми в отрасъла средно за периода. На следващо място са добивната промишленост (11%) и операциите с недвидими имоти (11%). Най-слабо е чуждестранното участие в хотелиерството и ресторантьорството, както и в търговията, където филиалите на ТНК

представляват по 2 % от всички фирми в съответния отрасъл. Прави впечатление, че въпреки по-слабото чуждестранно присъствие от гледна точка на брой предприятия, някои отрасли се отличават със значителен принос на филиалите на ТНК по отношение на генерирания оборот, добавената стойност, заетостта и инвестиционната активност. Например повече от половината (54%) от оборота на сектор „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ се дължи на предприятията под чуждестранен контрол. Те имат също така най-висок дял на добавената стойност по факторни разходи (58%), брутните инвестиции в ДМА (46%), както и на заетите лица (39%) в сектора. На второ място по отношение на дела на оборота на чуждестранните филиали в секторния оборот е преработващата промишленост (50%). На чуждестранното участие в преработващата промишленост се дължи и 38 % от добавената стойност по факторни разходи, 46 % от брутните инвестиции в ДМА и 24% от заетостта в сектора. На трето място по отношение на оборота на предприятията под чуждестранен контрол в секторния оборот е добивната промишленост (39%). Опериращите в нея филиали на ТНК генерират 41% от добавената стойност по факторни разходи, 39% от брутните инвестиции в ДМА, както и 20% от заетостта в сектора. На следващо място по дял на оборота на чуждестранните филиали в секторния оборот е производството и разпределението на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива (37%). На филиалите на ТНК в този сектор също така се дължат 45% от добавената стойност по факторни разходи, 30% от заетостта, както и 41% от брутните инвестиции в ДМА на сектора. С най-ниски стойности по всички показатели са строителството, хотелиерството и ресторантьорството, както и дейностите по транспорт и складиране.

Данни за представянето на местните фирми и предприятията под чуждестранен контрол от гледна точка на средни разходи за персонал, производителност на труда и норма на печалба, са изложени в Таблица 2. За всеки отрасъл е изчислена средната стойност на съответния показател за периода 2009-2019 г. отделно за чуждестранните филиали (ЧФ) и местните фирми (МФ), както и отношението между тях.

Таблица 2

Показатели за дейността на местните фирми и предприятията под чуждестранен контрол (средно за периода 2009-2019 г.)

Икономическа дейност	**Средни разходи за персонала (хил. евро)**			**Производителност на труда (хил. евро)**			**Норма на печалба (%)**		
	МФ	ЧФ	ЧФ/ МФ	МФ	ЧФ	ЧФ/ МФ	МФ	ЧФ	ЧФ/ МФ
Добивна промишленост	10,9	13,0	1,2	20,4	59,7	2,9	22,9	42,4	1,9
Преработваща промишленост	4,9	7,8	1,6	8,7	17,5	2,0	11,6	8,5	0,7
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	15,2	13,5	0,9	38,7	72,9	1,9	10,6	19,7	1,9
Строителство	5,2	12,1	2,3	9,5	19,3	2,0	10,5	6,7	0,6
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	4,7	10,7	2,3	7,7	21,1	2,7	4,9	3,8	0,8

Транспорт и складиране	6,2	8,5	1,4	11,2	18,0	1,6	16,1	11,9	0,7
Хотелиерство и ресторантьорство	3,4	5,7	1,7	4,6	9,8	2,1	12,4	16,3	1,3
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	11,0	19,2	1,7	17,7	37,0	2,1	21,5	26,0	1,2
Операции с недвижими имоти	6,4	11,5	1,8	11,5	63,6	5,5	28,2	40,8	1,4
Професионални дейности и научни изследвания	7,4	19,2	2,6	10,4	27,6	2,6	21,8	14,1	0,6
Административни и спомагателни дейности	4,0	9,5	2,4	5,6	12,5	2,3	14,6	16,0	1,1
Общо за икономиката	**5,4**	**10,7**	**2,0**	**9,2**	**23,5**	**2,6**	**9,5**	**9,9**	**1,0**

Източник: собствени изчисления по данни на Евростат

Както показва таблица 2, средно за разглеждания период в икономиката като цяло чуждестранните филиали се открояват с 2 пъти по-високи разходи за персонал на един зает, както и с 2,6 пъти по-висока производителност на труда, изчислена като брутна добавена стойност на един зает. Същевременно обаче не се наблюдава значителна разлика между нормата на печалба, изчислена като съотношение между брутния оперирацщ излишък и оборота, на предприятията под чуждестранен контрол и на местните фирми. Средно за периода при първия тип фирми показателят има стойност 9,9%, а при втория – 9,5%.

Данните на отраслово равнище показват, че средно за разглеждания период във всички отрасли чуждестранните филиали имат по-високи разходи за персонал на един зает в сравнение с местните фирми с изключение на сектор „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“, при който съотношението между двата показателя е по-малко от 1, по-конкретно 0,9. Това показва, че средно за периода разходите за персонал на един зает в местните фирми са с около 11 % по-високи от тези на чуждестранните филиали. Всъщност това е и секторът, който е на първо място по средни разходи за персонал сред местните фирми, следван от сектор „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ и „Добивна промишленост“. Сред предприятията под чуждестранен контрол най-високи средни разходи за персонал се наблюдават в сектор „Професионални дейности и научни изследвания“ (19,2 хил. евро средно за периода). Това не е изненадващо предвид факта, че тези дейности предполагат използването на висококвалифициран труд. Това е също така и секторът, в който разликата между средните разходи за персонал на чуждестранните филиали и на местните фирми е най-голяма (2,6 пъти). Много близки по стойност са средните разходи за персонал сред чуждестранните филиали в сектор „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“, следван от „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“. И при двата типа фирми най-ниски са средните разходи за персонал в хотелиерството и ресторантьорството.

По отношение на производителността на труда прави впечатление, че средно за разглеждания период тя е по-висока в чуждестранните филиали в сравнение с местните фирми във всички отрасли на икономиката, тъй като съотношението между показателя за двата типа фирми е по-високо от 1. И при филиалите на ТНК, и при местните фирми секторът с най-висока брутна добавена стойност на един зает е „Производство и

разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“, като чуждите фирми са 1,9 пъти по-производителни от местните. Сред предприятията под чуждестранен контрол на второ място по производителност на труда е сектор „Операции с недвижими имоти“, следван от добивната промишленост. При местните фирми секторът, който е на второ място по производителност на труда, е добивната промишленост, а на трето – „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“. При предприятията под чуждестранен контрол, както и при местните фирми с най-ниска производителност на труда се отличава хотелиерството и ресторантьорството, което е очаквано предвид очертаните тенденции в предходния анализ. По отношение на този показател най-значителна разлика между двата типа фирми се наблюдава при операциите с недвижими имоти, а най-малка – при транспорт и складиране, като съотношението между стойностите на показателя за чуждестранните филиали и местните фирми в двата сектора е съответно 5,5 и 1,6.

За разлика от предходните два показателя, при които чуждестранните филиали като цяло доминират на отраслово равнище, по отношение на нормата на печалба предприятията под чуждестранен контрол имат по-добро представяне от местните фирми само в около половината отрасли. Това са тези икономическите дейности, при които съотношението между нормата на печалба за чуждите и местните фирми е по-голямо от 1. При чуждестранните филиали с най-висока норма на печалба средно за разглеждания период е добивната промишленост (42,2%), следвана от „Операции с недвижими имоти“ (40,8%) и „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ (26%). Сходна е тенденцията и при местните фирми. Те имат най-добро финансово представяне при „Операции с недвижими имоти“, добивната промишленост и сектор „Професионални дейности и научни изследвания“ със средна норма на печалба за периода съответно 28,2%, 22,9% и 21,8%. И при филиалите на ТНК, и при местните фирми финансовото представяне е най-слабо в областта на търговията. По отношение на различията в нормата на печалба, измерена като съотношение между стойностите на този показател за чуждестранните филиали и за местните фирми, данните показват, че те са най-съществени при сектор „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“ и добивната промишленост (около 1,9), а най-малки – при сектор „Професионални дейности и научни изследвания“ и строителството (около 0,6). Освен последните два сектора, други икономически дейности, при които местните фирми имат по-добро финансово представяне от чуждестранните филиали средно за периода, включват „Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети“, „Транспорт и складиране“ и „Преработваща промишленост“.

Заключение

Сравнителният анализ на дейността на местните фирми и предприятията под чуждестранен контрол в българската икономика в периода 2009-2019 г. дава възможност да се направят следните изводи. Първо, въпреки че представляват малка част от всички фирми, филиалите на ТНК генерират около една трета от оборота, добавената стойност и брутните инвестиции в ДМА, както и около 15 % от заетостта в страната. Това показва важното значение и потенциал на предприятията под чуждестранен контрол да допринасят за нациналното икономическо развитие. Второ, подобно на предишни изследвания, резултатите от анализа показват, че чуждестранните филиали се отличават с по-висока производителност на труда и средни разходи за персонал от местните фирми, но същевременно не се наблюдава значителна разлика между финансовото представяне на двата типа фирми за икономиката като цяло. Трето, анализът на отраслово равнище показва, че чуждестранните филиали имат най-голям принос за секторния оборот, добавената стойност, заетостта и инвестиционната активност в сектор „Създаване и

разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“. По отношение на производителността на труда чуждестранните филиали имат най-добро представяне в сектор „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“, а по отношение на нормата на печалба – в добивната промишленост. Предвид важната роля на предприятията под чуждестранен контрол за развитието на икономиката, налице е необходимост изследванията в тази област да продължават чрез използване на по-сложни иконометрични техники в допълнение към сравнителния анализ.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ANDREWS, M. et al. (2010) The takeover and selection effects of foreign ownership in Germany: an analysis using linked worker-firm data. *Review of World Economics*. 145(2). p. 293–317.
2. BANDICK, R. & KARPATY, P. (2011) Employment effects of foreign acquisition. *International Review of Economics & Finance*. 20(2). p. 211-224.
3. BASTI, E., BAYYURT, N. and AKIN, A. (2011) A comparative performance analysis of foreign and domestic manufacturing companies in Turkey. *European Journal of Economic and Political Studies*. 2. p.134-135.
4. DAVIES, S. W. & B. R. LYONS (1991) Characterising Relative Performance: The Productivity Advantage of Foreign Owned Firms in the UK. *Oxford Economic Papers.* 43(4). p. 584-595.
5. DUNNING, J. (1988) The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*. 19(1). p. 1-31.
6. DUNNING, J. AND LUNDAN, S. (2008) Multinational Enterprises and the Global Economy. 2nd Ed., Edward Elgar Publishing.
7. EMMANUEL, C. R. & OYELERE, P. B. (2002) Differences in the reported performances of foreign-controlled and domestically controlled firms: Some UK evidence. *Journal of International Accounting, Accounting & Taxation*. 11. pp.1-17.
8. FELICIANO, Z. & LIPSEY, R. (1999) Foreign Ownership and Wages in the United States, 1987-1992. NBER Working Papers 6923, National Bureau of Economic Research.
9. GIRMA, S. (2005) Safeguarding Jobs? Acquisition FDI and Employment Dynamics in UK Manufacturing. *Review of World Economics.* 141(1). p. 165-178.
10. GIRMA, S. & GORG, H. (2007) Evaluating the foreign ownership wage premium using a difference-in-differences matching approach. *Journal of International Economics*. 72(1). p. 97-112.
11. GRIFFITH, R., & SIMPSON, H. (2004) Characteristics of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing. In D. Card, R. Blundell, and R. Freeman (eds.), Seeking a Premier Economy: The Economic Effects of British Economic Reforms, 1980-2000. Chicago: University of Chicago Press.
12. HEYMAN, F., SJOHOLM, F. and TINGVALL, P. (2007) Is there really a foreign ownership wage premium? Evidence from matched employer-employee data. *Journal of International Economics*. 73(2). p. 355-376.
13. JENKINS R. (2006) Globalization, FDI and employment in Vietnam. *Transnational Corporations*. 15(1). p. 115–42.
14. JUDE, C. & SILAGHI, M (2016) Employment Effects of Foreign Direct Investment: New evidence from Central and Eastern European Countries. *International Economics*. 145(C). p. 32-49.
15. KIMURA, F. & KIYOTA, K. (2007) Foreign-Owned versus Domestically- Owned Firms: Economic Performance in Japan. *Review of Development Economics*. 11(1). p. 31-48.

16. LIPSEY, R. & SJÖHOLM, F. (2006) Foreign firms and Indonesian manufacturing wages: analysis with panel data. *Economic Development and Cultural Change*. 55(1). p. 201–221.
17. ONARAN, O. (2008) Jobless Growth in the Central and East European Countries: A Country-Specific Panel Data Analysis of the Manufacturing Industry. *Eastern European Economics*. 46(4). p. 90-115.
18. OULTON, N. (1998) Labour Productivity and Foreign Ownership. NIESR Discus- sion Paper 143. National Institute of Economic and Social Research, London.
19. RADOSEVIC, S., VARBLANE, U. and MICKIEWICZ, T. (2003) Foreign direct investment and its effect on employment in Central Europe. *Transnational Corporations*. 12(1). p. 53–90.
20. TEMOURI, Y., DRIFFIELD, N. and HIGÓN, D. (2008) Analysis of Productivity Differences among Foreign and Domestic Firms: Evidence from Germany. *Review of World Economics*. 144(1). p. 32-54.

MANAGEMENT OF THE DIGITALIZATION PROCESS IN THE ORGANIZATION - CHALLENGES AND GOOD PRACTICES

Assoc. Prof. Teodora Lazarova, PhD
VUZF Sofia, Bulgaria

Abstract: *The report examines the challenges facing modern organizations related to the process of digitization and automation of their business operations. The development of the technology, as well as the dynamics of business, requires companies to respond effectively to the new requirements of the environment. Often, this process goes through different stages, including digital transformation and acquisition of new skills by employees. The report analyzes the potential risks of integrating different software, as well as examines global best practices for managing digital transformation.*

Keywords*: Automatization; Digitalization; Information technology; Innovation*

JEL code: *L86, O32, O33*

УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЦЕСА НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯТА – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ДОБРИ ПРАКТИКИ

Доц. д-р Теодора Лазарова
ВУЗФ София, България

Въведение

Съвременната икономическата реалност се променя изключително динамично. Промени настъпват във всички аспекти на обкръжаващата ни среда – икономически, социални и екологични. За да успеят да оцелеят през тази нова дигитална промяна, организациите следва да бъдат подготвени и да бъдат активна част от нея. Дигитализирането и автоматизирането на работния процес отправя огромно предизвикателство пред готовността на компаниите да отговорят и да успеят да управляват промените. Някои от настъпващите технологии променят радикално целия бизнес свят, особено след като се променя начинът, по който хората живеят и взаимодействат помежду си.

Изложение

Организационната промяна е движението на една организация от едно състояние в друго (Lumen, 2021). Промяната в средата често изисква промяна в рамките на организацията, функционираща в тази среда. Организационните промени са тези, които имат значително въздействие върху компанията. Големите промени в структурата, броя и демографията на служителите, целите на компанията, предлагането на услуги и ефективносттна на организацията, се считат за форми на организационни промени. Промяната в почти всеки аспект от дейността на компанията може да бъде посрещната със съпротива и различните култури могат да имат различни реакции както към самия процес на промяна, така и към средствата и методите за насърчаване на промяната.

Макар и невъзможно да бъде прогнозирана, **организационната промяна е неизбежна и следва да бъде планирана**. Именно този възглед върху същността на промяната помага на лидерите в организацията да идентифицират необходимите промени и да ги

планират като възможности. Организационните промени са бизнес необходимост. Служителите напускат и се наемат нови служители, създават се нови екипи и отдели с разрастването на компанията, а организациите адаптират нови технологии, за да останат конкурентноспособни. Ключът към успешната, продуктивна организационна промяна е начинът, по който се управлява. От жизненоважно значение е служителите да бъдат запознати и да разберат какви са промените и как ще бъдат засегнати техните интереси.

За да се осъществят необходимите промени, могат да се предприемат няколко стъпки**, които намаляват тревожността на служителите** и облекчават процеса на трансформация. Често простият акт на включване на служители в различните етапи на процеса на промяна може драстично да намали противопоставянето на новия модел. В някои организации това ниво на включване не е възможно и вместо това организациите могат да наемат малък брой ключови лидери, за да популяризират ползите от предстоящите промени.

Организационните промени могат да приемат много форми. Това може да включва промяна в структурата, стратегията, политиките, процедурите, технологиите или културата на компанията. Промяната може да бъде планирана години по-рано или да бъде наложена на организация поради промяна в околната среда. Организационната промяна може да бъде радикална и бързо да промени начина, по който организацията функционира, или може да бъде постепенна и бавна. Във всеки случай, независимо от вида, промяната включва освобождаване от старите начини, по които се извършва работата, и приспособяване към нови модели. Следователно, по същество това е процес, който включва ефективно управление на хората.

Технологиите са предназначени да улеснят живота, но спецификата на различните софтуери, както и продължителният период на обучение за работа с тези технологични инструменти могат да **направят промените, свързани с технологиите, трудни за изпълнение.** Служителите обикновено предпочитат да се придържат към това, което знаят. Когато се въвежда нова технология, организационните лидери следва да имат задълбочен план за прехода. Често служителите искат да знаят защо технологията е необходима, какво я прави по-добра от предишните решения и как ще бъдат подкрепени по време на прехода.

Иновацията бихме могли да определим като успешната реализация на нов продукт, процес или услуга. Това е комбинация от знания, материали и процеси и трансформирането им в оригинални, нови продукти или услуги. Иновацията е успешното реализиране на творчески идеи в определен контекст (Rixhon, P., 2008). Индивидуалното или колективното творчество е отправна точка за иновации. Творческото и иновативно мислене може да бъде демонстрирано от различни личности, но иновацията – създаването на протитип се осъществява в специфична среда. Иновациите изискват специфични инструменти, методи и лидерски умения.

Например, при преминаването от един софтуер към друг, е важно да оправдаем значимостта на промяната. Вероятно новият софтуер ще позволи на екипа да управлява потенциални нови клиенти, като същевременно ще подобри обслужването на настоящите. Лидерите на организацията следва да изградят доверие в промяната, като подпомогнат прехода с различни инструменти за управление на промените, които предлагат възможности като обучение в приложението, седмични отчети, както и постоянен достъп и възможност за задаване на въпроси.

Лидерите влияят пряко върху възможността отделните служители и екипи да **генерират иновативни идеи.** Те управляват стратегическо направление, влияят върху културата и пряко и косвено и контролират всички организационни практики. Иновациите се случват рядко и със сигурност не могат да бъдат поддържани без активния ангажимент и участие на всеки член на лидерския екип. Лидерите, в иновативен тип

организации, разбират много добре необходимостта да играят важна роля в създаването на култура, подкрепяща иновативния тип мислене. **Културата** се определя като имплицитни правила, норми и поведение на организацията (Schein, 1990). При създаването на организация, която иновира систематично, е важно да се обръща особено внимание към практиките, процедурите и политиките на организацията. Това е така, защото тези практики могат да подкопаят всички усилия за иновации. Организационните практики са резултат от кумулативно решение, взето от много лидери в продължение на много години. Организацията трябва да развива практики, които улесняват иновациите. В повечето случаи това изисква налагане на специфични процеси и правила (Weiss, David and Claude Legrand, 2011).

Как организациите посрещат и отговарят на тази нужда от иновация и ползване на съвременни технологии? На първо място, прилагането на различни иновативни решения е неизбежно. Екипът по управление на човешките ресурси е един от екипите, който следва да води организацията към дигитално бъдеще. Той трябва да открие начин за употреба на технологиите, за да подкрепи представянето на хората и да преоформи културата. Много ефективни проекти могат да бъдат осъществени съвместно с екипа по управление на информационните технологии.

Изкуственият интелект, под ролята на т.нар. **чатботи,** често намира приложение в сферата на човешките ресурси и подпомага екипа в изпълнение на неговите задължения. Употребата на този софтуер помага на мениджърите на екипи да идентифицират най-подходящите кандидати за работа и кои техни качества ще бъдат ключови за успеха на организацията. Този софтуер, чрез анализ на база данни от кандидати, които вече са част от компанията, би могъл да предложи въпроси, които да бъдат зададени на интервюто с новия кандидат. Интеграцията на изкуствения интелект, заедно с различните инструменти за предоставяне на услуги, ще улеснят по-ефективната оценка на работата на всеки служител.

Иновациите в софтуера за подбор на персонал се основават на внедряване **на AI и оптимизиране на процесите.** Софтуерът предполага кои кандидати ще бъдат успешни или неуспешни въз основа на представянето на кандидата, продължителността или процента на текучество. В същото време този, софтуер има достъп до публични източници и лесно може да се интегрира със съществуващия софтуер на компанията.

Машинното самообучение включва изучаването на определени модели на разпознаване и алгортими, които могат да учат и да правят прогнози чрез анализ на определени бази данни. Днешните съществуващи употреби на подобен род програмиране са филтрирането на електронна поща, идентифицирането на мрежови дразнители или вируси, самоуправляващи се коли, както и софтуери за разпознаване на гласа. В света на управлението на човешките ресурси, машинното самообучение се използва, за да се предвиди процентът на задържане и текучество на служителите. Самообучаващите се машини използват прогностичен анализ, чрез определени отговори на въпросите на служителите, свързани с удовлетвореността и анализа на спадовете в ефективността им, за да насочат вниманието към служителите, които биха напуснали.

Други ключови програми и приложения в програмирането са свързани с проследяване и **оценка на индивидуалните качества на служителите**, като се използват бази данни, за да се отговори на въпроса за оптималния размер и структура на даден екип в организацията. Тези софтуери ще помогнат на организациите да намалят количеството на повтаряемата и отегчителна работа, която служителите трябва да вършат.

Бизнес лидерите се сблъскват с необходимостта да управляват ефективно **организационните промени.** Често процесът на планиране разкрива необходимостта от нова или подобрена стратегия, която след това се отразява в промени в стратегическите

и оперативните планове. Създаването на нов организационен дизайн (организационната функция) или промяната на съществуващия дизайн води до промени, които могат да засегнат както всеки служител, така и цялата организация. Не на последно място, всички актуализации на софтуерните системи и процеси потенциално ще включват промени във възложените задачи на служителите и оценка на ефективността.

Глобализацията е друга заплаха и възможност за организациите, в зависимост от способността им да се адаптират към нея. Често тя поражда необходимостта от организационна промяна. Като се имат предвид тези предизвикателства, се променя и разбирането как да се управлява глобална работна сила. Много компании осъзнават, че аутсорсингът ги принуждава да работят в институционална среда, коренно различна от това, с което са свикнали у дома. Справянето със стреса на служителите в резултат на преместването на работни места в чужбина, преквалификацията на работната сила и необходимостта да се конкурират с глобална работна сила в световен мащаб са промени, с които компаниите се опитват да се справят.

Техноструктурните интервенции се отнасят до програми за промяна, насочени към технологията и структурата на организацията. Те са част от успешните техники за осъществяване на процеса на дигитализация в организацията. Те стават все по-подходящи за съвременния динамичен технологичен пейзаж, характеризиращ се с бързо променящите се пазари.

- **Организационен (структурен) дизайн.** Функционалната структура на организацията е ключова за това как тя ще функционира. Класическата йерархична организационна схема се нарича **функционална структура**. Други структури са дивизионни, матрични, процесни, ориентирани към клиента и мрежови. Ключови дейности в организационния дизайн са реинженеринг и съкращаване. Това включва преосмисляне на начина, по който се извършва работата, подготовка на организацията и нейното преструктуриране около новите бизнес процеси.
- **Цялостно управление на качеството (TQM).** Цялостното управление на качеството е известно още като непрекъснато подобряване на процесите, Lean process и Six Sigma модел. Тези подходи се появяват, провокирани от производствения акцент върху контрола на качеството. Тези методи поставят удовлетворението на клиентите като централно място за дългосрочния успех на една организация. За да се постигне това, има силен фокус върху пълното участие на служителите в непрекъснатото подобряване на продуктите, процесите и културата на работното място. Компании като производителя на автомобили Toyota и производителя на телефони Motorola използват тази интервенция.
- **Дизайн на работа**. Задачите трябва да се изпълнят, за да се постигнат резултати. Тези резултати варират в различните организации. Работният процес може да бъде проектиран така, че да постигне резултат възможно най-бързо. Или може да се наблегне на удовлетвореността на служителите (което може да доведе до по-високо качество на резултата). В зависимост от подхода, който избере организацията, необходимите умения ще се различават. Проектирането на работа по начин, който води до оптимална производителност, се нарича проектиране на работа.
- **Обогатяване на работата.** Обогатяването на работата е част от дизайна на работата. Целта е да се създаде работа, която да е интересна и предизвикателна за човека, който я върши. Примери за фактори, които трябва да се вземат предвид, са разнообразие от умения, идентичност на задачите, автономност и обратна връзка (Gardner, 2015).

Несъмнено, компаниите, които въвеждат процесите **на дигитална трансформация**, се радват на увеличен пазарен дял и ангажираност на клиентите, по-висок морал на служителите и увеличени приходи от клиенти, според Altimeter Group (2022). В същото

време, голяма част от организациите се сблъскват и с бариерите пред цифровата трансформация. Някои от основните са свързани с човешкия фактор в организацията.

Разработването на мисия и стратегия е важно да бъде осъществено с помощта на служителите. Целта на тази стъпка е да се изгради ясна визия за инициативата на компанията и да се планират ефективни стратегии, които да помогнат на екипа да я постигне. Лидерът насърчава членовете на екипа в техните усилия, като представя реална картина за това как ще изглежда успехът в крайна сметка. Визията за една компания е това, което мотивира и ръководи действията на нейния екип. Той трябва да предоставя реалистични цели, които са постижими, за да помогне за измерване на успеха, което ще се хареса и на заинтересованите страни в компанията. За да се създаде ясна и привлекателна визия, следва да:

- Тя да бъде в съответствие с основните ценности на организацията и инициативата за промяна
- Да се създаде визия, вземаща под внимание предложенията на служителите
- Убеденост, че може лесно да се съобщи и да се разбере напълно от всички.
- Включване на данни като прогнози, пазарни проучвания и фирмени тенденции.
- След като екипът е съставен, лидерът трябва да се съсредоточи върху установяване на ясни цели и култивиране на култура на доверие и ангажираност на всички нива в компанията. Екипът трябва**:**
- Да има споделено разбиране защо е необходима промяната
- Има споделено разбиране за мисията и целта на екипа, както и за целите и задачите, които той се стреми да постигне
- Има ясно разбиране за ролите и отговорностите на другия, както и за показателите за ефективност
- Разбира рисковете и предизвикателствата на проекта за промяна, както и факторите за успех
- Има ясни системи и процеси за проследяване на напредъка, вземане на решения, наблюдение на проблеми и разрешаване на несъгласия.
- Има ясни комуникационни канали.

Има различни стратегии за справяне, чрез които хората се справят с **обстоятелствата и промените.** Вероятно най-често срещаният начин, по който се отнасяме към промяната, **е да й се съпротивляваме**. Хората харесват рутината—тя кара личността да се чувства комфортно. Нарича се зона на комфорт. Нещата могат лесно да започнат да изглеждат мрачни, когато навиците се променят и несигурността навлезе в живота. Преживяването на цифрова трансформация е олицетворение на дискомфорт—така че може да накара служителите да се почувстват застрашени. Важно е да се отбележи, че промяната е изискване, за да може организацията да е в крак с времето, защото липсата на промяна е много по-рискована. Дигиталната трансформация е жизненоважна за всяка компания (Ravasi, Davide; Schultz, Majken, 2006). Ключово за ефективността на процеса на трансформация е последователността и прозрачността.

Да се съпротивляваш означава да се заеме позиция и да отстоява вярването, че нещата не са такива, каквито трябва да бъдат. Съпротивата може да бъде явна или скрита, служителите могат да се съпротивляват, като се съгласят с някого и след това да разпространяват слухове, когато човекът не е наоколо. Работещите могат да отлагат, да спорят, да рационализират или дори да саботират инициатива за промяна, като просто я игнорират и изчакват следващата промяна. Всички форми на съпротива са „контраиновативни“. Всички усилия, изразходвани в противопоставяне, отлагат във времето възможността за промяна. В повечето случаи, съпротивата се корени в миналото и се основава на претърпян вече негатив (Flamholtz, Eric G.; Randle, Yvonne, 2011).

Справянето може да се разглежда като положителна алтернатива на съпротивата,

тъй като служителят, който се справя, работи в рамките на обстоятелствата ефективно. Разходът на енергия в съпротива се пренасочва към разрешаване на проблеми и проектиране на начини за преодоляване на бариерите пред постигането на целите. Иновативното лидерство в този контекст често е улеснено и ориентирано към разумни очаквания и интерпретации на това какво е възможно и не. За да се отговори на очакванията, е необходимо различно отношение към обстоятелствата, при които се счита, че обстоятелствата са подчинени на действието на индивидът. Лидерите, които са по-скоро отзивчиви, отколкото реактивни, са загрижени за своите служители, но организират действията си въз основа на други съображения. Те са не се опитват да „поправят“ очакванията на служителите или просто да решават проблеми, а да управляват предвидените резултати или цели, за които работят (Audretsch, D., 2012).

Заключение

Когато се прилага процес на промяна в цялата организация, често възникват пречки. Неадекватните процеси, съпротивата на служителите срещу промяната, обезвластяването на ръководството, организационните правила и структура и т.н. са само някои от примерите, които могат да представляват сериозна пречка. Лидерският екип трябва да се концентрира върху премахването на всички пречки, които забавят напредъка на организацията към нейната цел за промяна. За да може промяната да е успешна, следва да се разберат вътрешните пречки пред промяната, които пречат на нейното прилагане. Откритата комуникация със служителите и заинтересованите страни може да помогне при диагностицирането на пречките.

Лидерският екип следва да се увери, че новата визия за промяна е отразена във всички организационни процеси, структури, политики и системи за възнаграждение. Служителите, които работят усилено за прилагане на промяна трябва да бъдат поощрени. На служителите следва да бъде осигурено обучение и наставничество, от което се нуждаят, за да постигнат най-доброто от себе си и да се справят успешно с препятствията. Дигитализацията и автоматизацията на процеси налага усвояването на нови технически умения сред съвременните служители и лидери. Всички тези иновации отправят огромно предизвикателство към пазара на труда. Естеството на работа е изключително динамично и бързо променящо се и в този смисъл ефективното управление на талантите в организацията са ключови за съвременната динамична среда.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Audretsch, D. (2012) "Entrepreneurship research", Management Decision, Vol. 50 No. 5, pp. 755-764. https://doi.org/10.1108/00251741211227384
2. Errida A, Lotfi B. The determinants of organizational change management success: Literature review and case study. International Journal of Engineering Business Management. January 2021. doi:10.1177/18479790211016273
3. Flamholtz, Eric G.; Randle, Yvonne (2011) Corporate Culture: The Ultimate Strategic Asset. Stanford Business Books. Stanford, California: Stanford University Press. p. 6. ISBN 9780804777544. Retrieved 20th March 2022
4. Gardner, B (2015) Implementing Your Business Model With the Galbraith Star Model, Online available here: < https://www.strategyzer.com/blog/posts/2015/2/03/implementing-your-business-model-with-the-galbraith-star-model>, Retrieved 15th July 2022
5. Lumen (2021) Organizational change, online available here :< https://courses.lumenlearning.com/principlesmanagement/chapter/7-4-organizational-change/>, retrieved 1st April 2021

6. Prophet (2022) Altimeter Group The 2021 State of Digital Transformation, Report, Online available here:< https://www.prophet.com/thinking/altimeter/>, Retrieved 15th May 2022
7. Ravasi, Davide; Schultz, Majken (June 2006). "Responding to Organizational Identity Threats: Exploring the Role of Organizational Culture". Academy of Management Journal. 49 (3): 433–458. doi:10.5465/amj.2006.21794663. ISSN 0001-4273.
8. Rixhon, P. (2008) Innovation leadership: Best practices from theatre creators. In: Becker, L./Ehrhardt, J./Gora, W. (eds.) (2008): Führung, Innovation und Wandel. Düsseldorf: Symposion, pp. 197-216.
9. Schein, Edgar H. (1990) "Organizational culture". American Psychologist. 45 (2): 109–119. doi:10.1037/0003-066X.45.2.109
10. Weiss, David and Claude Legrand (2011) Innovative Intelligence: The Art and Practice of Leading Sustainable Innovation in Your Organization. John Wiley & Sons. 2011. ISBN 978-0-470-67767-4

COMPETITION PROTECTION AND MARKET EFFICIENCY

Assoc. Prof. Eduard Marinov, PhD
New Bulgarian University and Economic Research Institute
at the Bulgarian Academy of Sciences, Bulgaria

Abstract: *Today, the role of government in a free market economy is being reviewed from both a theoretical and a practical perspective. It is widely believed that direct state intervention in the markets has serious limitations. On the other hand, there are concerns about the vitality and competitiveness of developed economies and their continued ability to provide a high and increasing standard of living. In this context, there is a renewed interest in the role of government in creating conditions for promoting national competitiveness and prosperity. Thus there is also increased interest in competition policy and its effects on economic restructuring. The aim of the study is to assess the role of competition policy for the efficiency of markets based on a review of economic theory. The paper discusses the relationship between competition policy and broader economic policy objectives affecting industrial restructuring, international competitiveness, and microeconomic theory in general.*

Keywords*: Competition policy; Government intervention; Market efficiency; National competitiveness*

JEL code: *D40; L10; L40*

ЗАЩИТА НА КОНКУРЕНЦИЯТА И ЕФЕКТИВНОСТ НА ПАЗАРИТЕ

Доц. д-р Едуард Маринов
Нов български университет и Институт за икономически изследвания
при Българска академия на науките, България

Въведение

В днешно време ролята на правителството в свободната пазарна икономика се преразглежда както от теоретичен, така и от практически аспект.

От една страна, широкоразпространено е мнението, че пряката държавна намеса на пазарите има сериозни ограничения. Тази гледна точка е застъпена най-осезателно в бившите социалистически страни в Източна Европа (в т.ч. и в България), Общността на независимите държави и части от Източна и Югоизточна Азия, където през последните десетилетия се наблюдава непрекъснато преминаване от държавна собственост и контрол към прилагане на механизмите на пазарната икономика. През този период и особено след глобалната финансова криза подобна тенденция става очевидна и на Запад, където икономическата политика на големите индустриализирани страни се обръща към приватизацията и дерегулацията като ключови средства за постигане на по-ефективно разпределение на икономическите ресурси (OECD, 1992).

От друга страна, се появяват опасения относно жизнеността и конкурентоспособността на развитите икономики и тяхната продължаваща способност да предоставят висок и нарастващ стандарт на живот на своите граждани. Последиците от глобализацията и технологичните промени са постоянен източник на безпокойство. Интензивната глобална конкуренция за стоки и услуги, както и специализацията на трудовите умения водят до голяма безработица сред по-нискоквалифицираните работници и до задълбочаване на различията в доходите в развитите икономики (Reich, 1991, pp. 208-224). Всъщност неравенството както на доходите, така и на богатството в развитите индустриални страни като Съединените щати се е повишило до нива, невиждани отпреди Втората световна война (Krugman, 1991, pp. 19-22). Дори за квалифицираните работници технологичните промени и свързаните с тях тенденции създават несигурност по отношение на предишната стабилна кариера и семейни доходи.

В този контекст в наши дни е подновено вниманието към ролята на правителството за създаване на условия за насърчаване на националната конкурентоспособност и просперитет. Наблюдава се и повишен интерес към политиката за защита на конкуренцията и нейните ефекти по отношение на икономическото преструктуриране. Изследването на Портър относно конкурентното предимство на нациите например твърди, че политиката за защита на конкуренцията има изключително голямо значение за насърчаването на иновациите и модернизирането на продуктите и производствените процеси (Porter, 1990), докато според други автори тя може да представлява пречка за ефективното индустриално преструктуриране (Thurow, 1992). Широко признато е обаче, че политиката за защита на конкуренцията се е превърнала в ключов елемент от националната и международната икономическа политика и следователно тя ще играе съществена роля в разпределението на икономическите ресурси в световната икономика (OECD, 2020).

В по-широк план интересът към политиката за защита на конкуренцията отразява нарастващото признаване на значението на законите, политиките и институциите на бизнес средата като определяща движеща сила за националния икономически просперитет и напредък (Dima et al., 2018). В икономическата теория се очертава консенсус, че институциите и рамковите политики са ключов, а може би дори най-важният фактор за икономическия растеж на националните стопанства (Olsen, 1984). Рамковите политики имат пряко влияние върху стимулите за ефективно натрупване на капитал, за технологична дифузия и модернизиране на продуктите, производствените процеси и маркетинговите стратегии на фирмите. Те оформят (и отразяват) също и еволюцията на обществата по други, по-фини, начини, като въздействат върху отношението към иновациите и върху приспособяването към промяната. Ролята на рамковите политики не се ограничава до развитите индустриални икономики. Все повече се признава например, че приемането на пазарноориентирани рамкови политики (за разлика от по-натрапчивите форми на правителствена намеса) е от решаващо значение за бързия растеж на Южна Корея и другите „тигри“ от Югоизточна Азия през 80-те години на миналия век (WB, 1993, p. 10).

Целта на изследването е на база на преглед на икономическата теория да бъде оценена ролята на политиката за защита на конкуренцията за ефективността на пазарите. В статията ще разгледаме връзката между политиката за защита на конкуренцията и по-широките цели на икономическата политика, засягащи индустриалното преструктуриране, международната конкурентоспособност и по-общо – с микроикономическата теория.

Политиката за защита на конкуренцията в микроикономическа перспектива

Аргументи за важността и ролята на конкуренцията в микроикономическата теория могат да бъдат открити още в „Богатството на народите“ на Адам Смит (1776 г.), а по-късно, през XIX век неговите идеите са доразвити от Дейвид Рикардо в „Принципите на политическата икономия и данъчно облагане“ (1817 г.) и от Алфред Маршал в „Принципи икономиката“ (1890 г.).

Конкуренцията е икономическа концепция, която постулира, че икономическите ресурси ще бъдат използвани най-ефективно, когато даден продуктов пазар се оспорва от конкуренти – колкото по-голям е техният брой, толкова по-ефективно ще бъде разпределението на ресурсите. Заплахата от загуба на потенциални печалби за сметка на конкурентите от своя страна ще доведе до повишаване на ефективността на отделните фирми. Обществото също извлича полза, тъй като фирмите ще предложат нови продукти на пазара, разчитайки, че техните иновации ще бъдат възнаградени с по-голям пазарен дял и с по-високи печалби. Печелят и потребителите – от наличието на избор (Case, Fair, Oster, 2019). Следователно класическата икономическа теория допуска, че колкото по-близо е една икономика до състояние на съвършена конкуренция, толкова по-вероятно е да бъде постигнат оптималният резултат – ефективни разходи, по-ниски цени и по-голям избор (Ракарова и Спасова, 2017).

Въпреки че тази микроикономическа теория звучи добре, може да се очаква, че в повечето случаи рационалният собственик на бизнес ще се стреми да избягва конкуренцията, когато е възможно, тъй като тя е рискована за отделната компания. Ако дадена фирма е успешна, тя ще има голям пазарен дял и високи печалби. За да играе на сигурно, рационалният бизнес ще се стреми да намали риска, като се договори със своите конкуренти и чрез картелни споразумения за фиксиране на цените и/или за разпределяне на пазари да потисне конкуренцията.

Друга стратегия за насърчаване на стабилността и рентабилността е сливането с конкурентни фирми, за да се формира по-голяма единица, в която да се концентрира пазарната сила на фирмата, а това в крайна сметка може да доведе до пълен монопол. И накрая, бизнесът може чрез органичен растеж, в резултат на превъзхождащ продукт или бизнес умения да получи доминираща позиция чрез собствените си заслуги. Но това може да стане причина за злоупотреби от страна на господстващата фирма с цел възпрепятстване на развитието на конкуренти или унищожаването им чрез използването на пазарна сила, преди те да могат да предизвикат утвърдения оператор на пазара, където той е доминиращ, или на съседен пазар, където се стреми да навлезе.

Всичко казано дотук обуславя важната роля на правителствата чрез политиката в областта на конкуренцията да търсят баланс между стимулите на фирмите за антиконкурентно поведение и ползите от свободната конкуренция за потребителите и за обществото.

Конкурентни пазари, ефективност и роля на политиката за защита на конкуренцията

Ролята на политиката за защита на конкуренцията в съвременните капиталистически икономики се основава пряко на разбирането на икономистите за оптимизиращите свойства на конкурентните пазари, разгледани в предишната част. По-конкретно, конкуренцията гарантира, че цените, плащани от потребителите, са еквивалентни на пределните разходи за производството на отделни стоки и услуги (Wiese, 2021). Това улеснява ефективното разпределение на ресурсите в цялата икономика (ефективност на разпределението) (Scherer, 1980, p. 13-14). Обикновено се смята, че конкуренцията насърчава фирмите да намаляват разходите си, избирайки и въвеждайки най-добрите налични технологии и организационни форми. Някои автои наричат това "Х-ефективност" (вж. Например Leibenstein, 1966; Burke et al., 2018). От тази гледна точка ролята на политиката за защита на конкуренцията е да възпира или да коригира бизнес транзакции и практики, които подкопават ефективността, като възпрепятстват конкурентния процес (Burke et al., 2018).

Въпреки че ползите от конкурентните пазари срещат масово разбиране, в мина-

лото е имало сериозен дебат относно необходимостта от политиката за защита на конкуренцията, за да се гарантират нейното продължително съществуване и ефективни резултати. Аргументите на критиците са няколко. Според някои от тях всяка заплаха от монополизация или картелизация вероятно би била преходна и следователно ползите от конкурентните пазари не зависят от продължаващата правителствена намеса (Armentano, 1984). Същевременно те тълкуват ролята на конкуренцията или антитръстовото законодателство, като се опират на идеологически основания (т.е. като ограничение на "естествените" права на частна собственост и свободата на договаряне). На друго ниво теоретиците от Чикагската школа, водени от Робърт Борк, твърдят, че в миналото антитръстовата политика (особено в Съединените щати) се е намесвала ненужно в предполагаеми ефективни бизнес практики, особено в областта на вертикалните договорни отношения (Bork, 1978; Easterbrook, 1984). Въпреки критичното си отношение обаче тези автори подкрепят основната роля на правото и политиката в областта на конкуренцията при работа с междуфирмени споразумения и сливания, които ограничават конкуренцията (Bork, 1978, p. 263).

В специфичната област на политиката за сливания има анализатори, поставящи под въпрос фундаменталната хипотеза, че сливанията или свързаните с тях антиконкурентни практики създават пазарна сила, основавайки се предимно на емпиричен анализ на ефектите от сливания върху цените на акциите на конкурентни фирми. На тази база според някои автори антитръстовата регулация на сливанията не трябва да бъде прилагана (Eckbo and Weir, 1985).

Въпреки че научният дебат около резултатите от антитръстовите политики несъмнено ще продължи, последните изследвания върху индустриалната организация ефективно оспорват предпоставката, че правителствената намеса за противодействие на упражняването на пазарна сила е излишна. Същевременно сливанията и междуфирмените споразумения наистина могат да причинят значителни загуби по отношение на общото благосъстояние, а проучвания на отрасли с голяма пазарна концентрация потвърждават, че злоупотребата с господстващо положение се дължи до голяма степен на антиконкурентно поведение (Case, Fair, Oster, 2019).

Множество изследвания доказват, че активната политика за защита на конкуренцията може да допринесе значително за успеха и жизнеността на фирмите, както и да защити потребителите от упражняването на пазарна сила. Това е ключов извод от изследването на Майкъл Портър относно конкурентното предимство на нациите. Според него вътрешното съперничество допринася пряко за международната конкурентоспособност на фирмите на една нация: „Сред най-силните емпирични констатации от нашето изследване е връзката между енергичното вътрешно съперничество и създаването и запазването на конкурентно предимство в една индустрия... Вътрешното съперничество не само създава натиск за иновации, но и за иновации по начини, които подобряват конкурентните предимства на фирмите на една нация" (Porter, 1992, p. 117). По-нататък Портър посочва, че „силната антитръстова политика... е от съществено значение за скоростта на подобряване на икономиката" (пак там, с. 663). Той поставя особен акцент върху активното прилагане на нормативната база за защита на конкуренцията в областта на хоризонталните сливания, тайното обединяване на фирми (фиксиране на цени и споделяне на пазара) и стратегическите съюзи.

Възгледът на Портър за ролята на вътрешното съперничество и специфичния принос на политиката в областта на конкуренцията за насърчаване на конкурентното предимство е критикуван на различни основания. Според някои автори бързият растеж на японската и на германската икономика след Втората световна война е постигнат без активното прилагане на политиката за защита на конкуренцията и затова причинно-следствената връзка може да е в посока от национално конкурентно предимство към силно вътрешно съперничество, а не в обратната, както твърди Портър (McFetridge, 1992, pp.

6-7). В това отношение трябва да се отбележи, че въпреки че през последните десетилетия правоприлагащите мерки на японските органи в областта на конкуренцията могат да бъдат характеризирани като слаби, следвоенното разширяване е предшествано от мащабни действия за структурна деконцентрация, включващи систематично отчуждаване на предишни силно концентрирани предприятия. Тези мерки имат специфичната цел да създадат конкурентна индустриална структура. Освен това през периода на висок растеж много водещи сектори на японската икономика (напр. автомобилният) са силно конкурентни в структурно отношение (Porter, 1992, pp. 384-389). Така японският опит не противоречи непременно на фундаменталното твърдение на Портър относно връзката между вътрешното съперничество и динамичната ефективност, макар да предполага, че необходимата степен на съперничество може да бъде постигната чрез средства, различни от конвенционалното антитръстово правоприлагане.

Конкуренцията в насърчаването на подобряването на производителността може да се реализира и по канали, различни от идентифицираните от Портър. Някои по-нови изследвания подчертават нейната роля като специфичен фактор за увеличаване на скоростта, с която мултинационалните предприятия прехвърлят технологии в приемащи страни. По-специално, конкуренцията гарантира непрекъснат приток на най-добрата налична технология в рамките на отделните предприятия, като им позволява да вървят в крак с конкурентите. Това от своя страна засилва положителните технологични преливания на пазара на приемащата страна, създавайки „добродетелен кръг“ на технологичния напредък и растеж на производителността. Конкуренцията може да насърчи производителността и като стимулира бързото приемане на подобрени управленски практики (OECD, 2020).

Допълнително потвърждение, че политиката в областта на конкуренцията има важно значение за повишаването на производителността и конкурентоспособността, се предоставя от опита на онези страни, които в миналото не са успели да поддържат ефективна нормативна база в тази сфера. Например икономическо проучване на ОИСР за Швейцария, публикувано през 2012 г., определя сериозните ограничения върху конкуренцията в индустриите на търгуеми и нетъргуеми стоки и услуги и липсата на модерно законодателство за конкуренцията като ключови пречки за подобряване на производителността и постигане на икономически растеж. Проучването призовава за „радикално” укрепване на политиката в областта на конкуренцията, за да се отстрани този недостатък и да се улесни адаптирането на Швейцария към продължаващия процес на европейска икономическа интеграция (OECD, 2012).

Разсъждавайки върху ролята на политиката в областта на конкуренцията в съвременната пазарна икономика, е важно да не се отрича, че при някои обстоятелства ефективността като обща цел може да оправдае договорености, които до известна степен ограничават конкуренцията. Споразумения като сливания и съвместни предприятия, които понякога редуцират конкуренцията, могат все пак да подобрят общото икономическо благосъстояние, ако водят до компенсиращи намаления на разходите чрез икономии от мащаба, синергии или по друг начин. Аналитично това се признава в рамките на т.нар. компромис на Уилямсън между конкуренция и ефективност при оценките на сливания (Williamson, 1996).

Подходът към политиката в областта на конкуренцията, който взема предвид възможното спестяване на разходи за производителите, както и промените в потребителския излишък, произтичащи от бизнес транзакции, се нарича подход на „общо благосъстояние“. Обратно на него, при подхода на „потребителския излишък“ не се придава особена тежест на спестяванията на разходите за производителите, които не се прехвърлят към потребителите чрез цената на продукта (Case, Fair, Oster, 2019). Подходът за общо бла-

госъстояние е особено подходящ в малки икономики, където нерядко са необходими значителни по размер пазарни дялове и високи нива на концентрация за постигане на икономии от мащаба и специализация, но не е толкова приложим при големи икономики, където съответната техническа ефективност може да бъде постигната при по-ниски нива на концентрация (Khemani, 1991, p. 208).

В допълнение към нейните икономически функции, в някои случаи политиката за защита на конкуренцията може да служи за постигането на по-широки, политико-икономически цели – например, като улеснява достъпа до пазара, при определени обстоятелства тя би могла да стимулира растежа на малките и средните предприятия, както и да улесни навлизането на чуждестранни фирми.

На последно място, чрез предоставянето на набор от основни „правила на играта“ политиката за защита на конкуренцията насърчава общественото доверие в конкурентната пазарна система. Това от своя страна помага да се избегнат други, по-натрапчиви форми на държавна намеса (напр. специфичен за даден отрасъл регулаторен контрол), които могат да подкопаят ефективното функциониране на пазара (Green, 1991).

Глобализация, чуждестранна конкуренция и прилагането на политиката за защита на конкуренцията

Глобализацията и нарастващата чуждестранна конкуренция в много отрасли повдигат някои важни въпроси относно политиката за защита на конкуренцията. Някои анализатори отдавна предполагат, че разпространението на глобалната конкуренция може да намали необходимостта от активна вътрешна политика за защита на конкуренцията в много отрасли (Dirlam and Kahn, 1954; Usher, 1981). Глобалната конкуренция поражда интерес и към нови форми на бизнес договорености, които според някои автори са необходими за конкуренция в глобална среда (Green, 1991). Те включват стратегически съюзи, индустриални клъстери и други по-ограничени споразумения за сътрудничество, например консорциуми за научноизследователска и развойна дейност и производствени съвместни предприятия (Каракашева, 2012).

Няма съмнение, че там, където е налице, чуждестранната конкуренция помага да се дисциплинира упражняването на пазарната сила от местните фирми. Това е ключов фактор, взет предвид от антитръстовите органи при оценката на бизнес транзакциите и практиките. Още в интервю от 1989 г., в което обсъжда последиците от интернационализацията за антитръстовата политика, Чарлз Ф. Рул, тогава помощник-главен прокурор на САЩ, отбеляза: „Ефективната чуждестранна конкуренция служи като по-целенасочена и ефикасна проверка на конкурентните злоупотреби от страна на местни фирми, отколкото американските антитръстови правоприлагащи органи някога могат да се надяват“ (ABA, 1989, с. 382).

Важно е да се посочи обаче, че в най-добрия случай този аргумент се прилага само за действително търгуеми стоки, които не са обект на ограничения за внос. По-специално, ефективността на чуждестранната конкуренция при ограничаване на упражняването на пазарна сила по отношение на отделните продуктови и географски пазари може да бъде намалена от тарифни или нетарифни бариери пред търговията или от други фактори като транспортни разходи и асиметрия в информацията, свързана с пазарните възможности за чуждестранни конкуренти (Каракашева, 2012). Такива фактори могат да възпрепятстват бързото разширяване на вноса в отговор на нарастването на цените на вътрешния пазар – условие, което е необходимо, ако с вноса се цели предотвратяване на упражняването на пазарна сила. В други случаи вносът може да не удовлетвори специфичните изисквания на местните потребители по отношение на качеството на продукта, навременността на доставката и т.н. Вносът може да бъде неблагоприятно засегнат и ако

каналите за дистрибуция се контролират от местни дистрибутори и се използват за постигането на изключителни цели. Следователно глобалната конкуренция в общ смисъл не е достатъчна, за да осигури силна конкуренция на всички пазари за стоки и услуги в дадена страна.

В много случаи чуждестранната конкуренция не е достатъчно ефективна за дисциплиниране на упражняването на пазарната сила на вътрешния пазар. Например, ако чуждестранните доставчици имат пазарна сила, а предлагането на внос не е изцяло еластично, е малко вероятно намаляването на митата да бъде напълно съчетано с понижаване на вътрешната цена (Hazledine, 1991, p. 48). Въздействието на по-свободната международна търговия върху вътрешните цени може да бъде отслабено също и от стратегическото поведение на местни олигополисти. Намаляването на митата може дори да доведе до повишаване на вътрешните цени, ако конкуренцията между местните доставчици е несъвършена и това намаление прави неосъществимо възпирането на вноса чрез ниски цени. Тези констатации предполагат, че либерализацията на търговията и глобализацията като цяло не трябва да се разглеждат като задоволителен заместител на ефективна политика в областта на конкуренцията при ограничаване на упражняването на пазарната сила на вътрешния пазар.

Основаната на глобализацията критика на ролята на политиката в областта на конкуренцията също може да се квалифицира в светлината на изследването на Майкъл Портър за конкурентното предимство на нациите. Както беше отбелязано, неговият труд в известен смисъл е препотвърждение на възгледа за X-ефективността, а именно че конкурентното съперничество осигурява необходим стимул за фирмите да минимизират разходите, като същевременно максимизират стойността на продукцията си. Това от своя страна повишава тяхната конкурентоспособност на международните пазари.

Новите форми на бизнес споразумения и по-специално стратегическите съюзи по принцип също могат да служат за важни цели, свързани с ефективността. Те представляват междинно ниво на интеграция, което може да постигне синергии или други печалби, като същевременно запазва по-висока степен на гъвкавост в сравнение с други форми на интеграция за участващите фирми (Каракашева, 2012).

Процесът на глобализация несъмнено повдига важни въпроси относно ролята и прилагането на политиката в областта на конкуренцията през последните десетилетия. В случаите, когато чуждестранната конкуренция действително дисциплинира упражняването на пазарна сила на вътрешните пазари за стоки и услуги, това несъмнено трябва да се вземе предвид от органите в областта на конкуренцията при оценка на конкретни корпоративни сделки. Глобализацията стимулира и прилагането на нови форми на бизнес споразумения като стратегическите съюзи. Въпреки че подобни договорености едва ли са панацея, политиката в областта на конкуренцията не бива да пречи на новите бизнес отношения, когато те са явно проконкурентни.

Заключение

Каквато и да е теоретичната позиция, реалността е, че съвършени пазари съществуват рядко, ако изобщо ги има в нашия несъвършен свят. Следователно, ако съвършената конкуренция е недостижима, каква тогава трябва да бъде целта на правителството, стремящо се да максимизира ползите, които могат да бъдат получени от пазарната система? Отговорът е да се опитва да постигне позиция, при която пазарите са състезателни, т.е. да се гарантира, че фирмите могат да влязат или да напуснат всеки даден пазар, така че да имат възможността да се конкурират с утвърдените пазарни оператори. Основната цел на политиката в областта на конкуренцията на повечето държави е да запази механизма на конкуренция, а не да защити отделните участници, въпреки че конкурентите или потребителите могат да се възползват от прилагането на политика за конкуренция,

която поддържа конкурентния механизъм.

При все това в нито една държава политиката за защита на конкуренцията не се основава изцяло на поддържането на конкуренция на всяка цена. Всички системи позволяват по-важни причини от обществения интерес да надделеят над политиката на съвършената конкуренция и допускат установяването на монополи, картели или споразумения, които могат да застрашат или да ограничат конкуренцията. Такива изключения от общия принцип могат да бъдат например разработването на нови продукти чрез съвместно предприятие, ефективното използване на публични активи или възнаграждението за иновативно поведение чрез предоставяне на изключителност на патент или авторско право за определен срок (Case, Fair, Oster, 2019).

Трябва да се отбележи обаче, че различните правителства преследват много различни политически, икономически и социални цели под прикритието на законодателството в областта на конкуренцията. Тя дори може да бъде изкривена, за да изпълнява протекционистична функция за местните индустрии с привидното основание за прилагане на правилата за „лоялна“ конкуренция, какъвто е случаят и с други търговски средства за защита, например антидъмпинговите мита. В днешно време разликите в целите на политиката в областта на конкуренцията са по-малко очевидни в двете най-важни юрисдикции в областта на конкуренцията – Съединените щати и Европейския съюз, а повечето наблюдатели са съгласни с Познер, че основната цел на политиката в тази сфера е да насърчава икономическото благосъстояние (Posener, 2001, с. ix).

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. КАРАКАШЕВА, Л. (2012). *Международен маркетинг.* София: ИК Призма. KARAKASHEVA, L. (2012). *Mezhdunaroden marketing*. Sofia: IK Prizma.
2. РАКАРОВА, С., СПАСОВА, Е. (2017). *Икономика: Уводен курс*. София: Нов български университет. RAKAROVA, S., SPASOVA, E. (2017). *Ikonomika: Uvoden kurs.* Sofia: Nov bylgarski universitet.
3. РИКАРДО, Д. (2015). *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*. София: Рата. RIKARDO, D. (2015). *Za printsipite na politicheskata ikonomiya i danychnoto oblagane.* Sofiya: Rata.
4. СМИТ, А. (2010). *Богатството на народите*. София: Рата. SMIT, A. (2010) *Bogatstvoto na narodite.* Sofiya: Rata.
5. ABA. (1989). 60 Minutes With Charles F. Rule, Proceedings of the American Bar Association, Section of Antitrust Law, Reprinted in *Antitrust Law Journal*, vol. 58/1989, pp. 377-397.
6. ARMENTANO, D. (1984). *Antitrust and Monopoly: Anatomy of A Policy Failure*. New York: John Wiley and Sons.
7. BORK, R. (1978). *The Antitrust Paradox*. New York: Basic Books.
8. BURKE, T., GENN-BASH, A., & HAINES, B. (2018). *Competition in Theory and Practice: Revised and updated*. Routledge.
9. CASE, K., FAIR, R. AND OSTER, SH. (2019). *Principles of Economics*. Global Edition, 13th Edition. Pearson UK.
10. DIMA, A. M., CANTARAGIU, R., & ISTUDOR, L. G. (2018). The Relationship Between Competition Policy and Innovation in the European Business Environment. In: *Doing Business in Europe*. Springer, Cham, pp. 105-124.
11. EASTERBROOK, F. (1984). Vertical Arrangements and the Rule of Reason. *Antitrust Law Journal*, Vol. 5.3, Issue 1, pp. 135-173.

12. ECKBO, B.E. AND WEIR, P. (1985). Antimerger Policy under the Hart-Scott-Rodino Act: A Re-examination of the Market Power Hypothesis. *Journal of Law and Economic*s, Vol. 28/1985, pp. 119-149.
13. GREEN, C. (1987). Industrial Organization Paradigms, Empirical Evidence and the Economic Case for Competition Policy. *Canadian Journal of Economics*, Vol. XX, No. 3, August pp. 482-505.
14. HAZLEDINE, T. (1991). Trade Policy as Competition Policy. In: *Khemani, R. and Stanbury, W. (eds.). Canadian Competition Law and Policy at the Centenary*, Institute for Research on Public Policy, pp. 45-60.
15. KHEMANI, R. (1991). Merger Policy in Small vs Large Economies. In: *Khemani, R. and Stanbury, W. (eds.). Canadian Competition Law and Policy at the Centenary*, chapter 9pp. 205-223. The Institute for Research on Public Policy.
16. KRUGMAN, P. (1991). *The Age of Diminished Expectations.* MIT Press.
17. LEIBENSTEIN, H. (1966). Allocative Efficiency vs. X- Efficiency, *American Economic Review*, vol. 56, June 1966, p. 392-415.
18. MARSHALL, A. (1997). *Principles of Economics*. Prometheus; Revised edition.
19. MCFETRIDGE, D. (1992). Globalization and Competition Policy. *Bell Canada Papers on Economic and Public Policy*, September 1992.
20. OECD. (2012). *Economic Surveys: Switzerland*.
21. OECD. (2020). *The Role of Competition Policy in Promoting Economic Recovery – Background Note*. DAF/COMP(2020)6.
22. OLSEN, M. (1984). *The Rise and Decline of Nations: Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
23. PORTER, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
24. POSNER, R. (2001). *Anti-Trust*, Second Edition. University of Chicago Press.
25. REICH, R. (1991). *The Work of Nations.* New York: Knopf.
26. SCHERER, F.M. (1980). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin, second edition.
27. THUROW, L. C. (1992). *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America.* New York: William Morrow.
28. USHER, D. (1981). *The Economic Prerequisite to Democracy*. Oxford: Basil Blackwell.
29. WIESE, H. (2021). Introduction to competition policy and regulation. In: *Advanced Microeconomics*. Springer Gabler, Wiesbaden, pp. 547-564.
30. WILLIAMSON, O. (1996). *Industrial Organization*. Edward Elgar Publishing.
31. WORLD BANK (WB). (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, New York: Oxford University Press For the World Bank.

DEPENDENCE BETWEEN CONSUMER EXPENDITURE AND LIFE QUALITY IN THE EU-27

Assist. Prof. Maya Tsoklinova, PhD
University of World and National Economy, Bulgaria

***Abstract**: This report is based on the hypothesis that there is a relationship between the life quality and the amount of consumer expenditure. Its verification is carried out in the following sequence: first, based on a literature study, 13 named values characterizing the life quality are substantiated; secondly, by transforming them into unnamed values and linear ordering in the multidimensional space, complex quantitative assessments of the life quality in 27 EU member states during the period 2016-2020 were obtained; thirdly, through the correlation coefficient, it was found that the degree of dependence between the amount of consumer expenditure and the complex quantitative assessment of the quality of life in each of the studied years is high, which confirms the research thesis.*

***Keywords:** Consumer Expenditure, Dependence, Indicators, Life Quality.*

***JEL**: E20, E21.*

ЗАВИСИМОСТ МЕЖДУ ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ РАЗХОДИ И КАЧЕСТВОТО НА ЖИВОТ В ЕС-27

Ас. д-р Мая Цоклинова
Университет за национално и световно стопанство, България

Въведение

Проблематиката, касаеща оценката и равнището на качество на живота е широко застъпена във всяка икономическа програма. Подобряването на качеството на живот от една страна свидетелства за повишаване равнището на общественото благосъстояние, от друга страна е индикатор за цялостното усещане на обществото спрямо средата, в която се развива. С други думи, обществото асоциира качеството и удовлетвореността от живота с постигането на добър материален стандарт и социална стабилност, което до голяма степен се свързва с икономическия растеж, измерен чрез БВП. Въпреки това, комплексното изследване на качеството на живот предполага присъствието на показатели, характеризиращи икономическото, социалното, ресурсното, екологичното, образователното, здравното и развлекателното равнище на отделните индивиди в страната.

Теоретична рамка на изследването

Потребителските разходи са важен компонент на БВП и имат отношение спрямо формирането на икономическия растеж. Потребителските разходи са с най-голям относителен дял спрямо общите разходи, генерирани в националното стопанство. Така например, в САЩ техният относителен дял е 70% от крайните разходи, формиращи БВП; в Германия 60%, във Великобритания 66%. (Luigi, 2015, p. 2). Ето защо, може да се каже, че икономическият аспект на качеството на живот и икономическото благосъстояние пряко зависят от размера на потребителските разходи. Растящото потребление на стоки и услуги се счита за индикатор за повишаване на жизнения стандарт на населението (OECD, 2013. pp. 101-117). По-голямият размер на потреблението свидетелства за по-големи доходи. Всъщност, корелацията между доходи и потребление стои в основата на

определяне на икономическия аспект на понятието качество на живот. Логично е качеството на живот да зависи до голяма степен от икономическото благосъстояние на индивидите, което в повечето случаи се измерва с равнището на доходите и потреблението. Изследването на потребителските разходи се съсредоточава в две основни направления: изследване на потребителските разходи за краткосрочно потребление и изследване на потребителските разходи за дългосрочно потребление (OECD, 2013, pp. 101-117). Независимо от това, в какво направление се изследват потребителските разходи, те винаги показват актуалното състояние на икономическата система и са важен елемент на икономическото благосъстояние (Varlamovaa, 2015, Kazan, pp. 727-733).

Потребителските разходи са олицетворение на завършения цикъл на осъзнато, реализирано и платежоспособно търсене. В същото време, те са резултат от действието на различни фактори, сред които са потребителските предпочитания, начинът на живот на домакинствата, доходното равнище и др. (Noll and Weick, 2015, p. 20). В тази връзка, съществуват редица изследвания, свързани с анализ на връзката между потребителските разходи и общественото благосъстояние, щастието и развлеченията, жизненият стандарт на населението, както и качеството на живот (Noll and Weick, 2015, p. 20; Zhu1 et al., 2020, pp. 26; Kisiely, 2018, pp. 10-11; Noll, 2007, pp 22; Dumludag, Gokdemir and Veenhoven, 2021, pp. 37-48; Banerjee, 2016, pp. 198-204; Mihăilescu, 2021, pp. 50–53).

Прегледът на наличната литература показва различни авторови виждания за характеризиране на понятието „качеството на живот". Качеството на живот като концепция е разработена от К. Е. Ферауc и М. Пауърс през 1984 г. с цел измерване на удовлетвореността от живота (Banerjee, 2016, pp. 198-204). В речта на американския президент Линдън Джонсън се откроява необходимостта да се въведат социални показатели за оценка на качество на живот (Tsoklinova and Kolev, 2021. pp. 53-66; Стоенчев, 2016, с. 122). Цв. Цанова (2021) изказва мнение, че слабост в дефиницията на Световната здравна организация (СЗО) е липсата на икономически фактори наред със здравните и социални условия на живот на индивидите (Цанова, 2021, с. 54). И. Зарева (2016) подчертава, че качеството на живот е едно от измеренията на социалното неравенство, редом с дохода, благосъстоянието, достъпа и участието до трудовия пазар и др. (Zareva, 2016. pp. 21-44,; Tsoklinova and Kolev, 2021. pp. 53-66).

Качеството на живот обхваща съвкупното обществено благосъстояние и показва степента на лична или обществена удовлетвореност от живота. Много често качеството на живот се асоциира с термина „жизнен стандарт", дотолкова доколкото в този случай се вземат в предвид единствено икономически показатели. Съвкупната удовлетвореност от живота, наречена „качество на живот" обединява в едно различни аспекти от човешкото съществуване, което предполага измерването на качеството на живот да обхваща не само икономически показатели, но и такива, свързани със социалното благополучие, качеството на природната среда, образователния и здравния статус на обществото, психическата устойчивост на индивидите и др. Подобни са разбиранията на автори като: Зарева (2016), Тилкинджиев, (2006), Ивков, Попиванов и Драганов (2017), К. Джордж и Б. Байрон (1980) и др. (Тилкиджиев, 2006, с. 122-144; Zareva, 2016. pp. 21-44; Ivkov, Popivanov and Draganov, 2017, pp. 8-29; George and Bearon, 1980, p. 238).

Обогатяването на концепцията за качеството на живот е свързано с включване на икономически показатели, измерващи щастието и удовлетвореността от живота. Така например, Кларк и Освалд (1994) и Луизов и Съботинова (2019) доказват, че върху степента на щастие влияят чисто икономически фактори и по-специално безработицата (Clark and Oswald, 1994, pp. 648-659; Луизов и Съботинова, 2019, с. 63-83). Авторите установяват, че по-високите равнища на безработица намаляват щастието в по-голяма степен, отколкото развода (Clark and Oswald, 1994, pp. 648-659; Луизов и Съботинова, 2019,

с. 63-83). До подобни резултати достигат Ю. Гердтхам и М. Йохансон (2001), които откриват, че съществува права зависимост между щастието и икономическите условия на живот. Последното предполага, че щастието се увеличава с нарастването на доходите и обратно намалява с влошаване на икономическите условия на живот (Gerdtham and Johannesson, 2001. pp. 553–557; Луизов и Съботинова, 2019, с. 63-83). Необходимо е да бъде отбелязан и един от основните фактори за подобряване на икономическото състояние, а именно конкурентоспособността, която от своя страна зависи пряко от иновационната активност на отделната страна (Шотаров, 2018, стр. 53).

От друга страна, налични са изследвания за качеството на живота, които лансират съществуването на обратна зависимост между доходното равнище на населението и качеството на живот. Така например, изследване на М. Шнайдер (1975) доказва, че делът на населението в категорията „много щастливо“ непрекъснато намалява, като намаляването е най-значимо сред групата с високи доходи (Schneider, 1975. pp. 495-509). В допълнение на гореизложеното, изследването на Б. Ивков и колектив (2017) набляга на факта, че ако качеството на живот се измерва единствено с показатели, измерващи материалното благосъстояние на индивидите се ограничава техните възможности да инвестират в различни активи (Ivkov, Popivanov and Draganov, 2017, pp. 8-29). Мурдвее и Тейхман (2014) изследват връзката между равнището на общия доход, представен като БВП на глава от населението и щастието на нацията, чрез инструментариума WHOQOL-100 (Murdvee and Teichmann, 2014). Получените данни показват, че по-високото доходно равнище е свързано с отрицателно въздействие върху удовлетвореността от живота. Оповестените резултати показват, че тенденцията към увеличаване на дохода е свързана с подобряване на качеството на живот, но до определена граница. Съответно над тази граница, по-високото доходно равнище започва негативно да влияе върху качеството на живот, тъй като тази ситуация е свързана с отделяне на повече време за работа и по-малко свободно време (Murdvee and Teichmann, 2014). Именно подобни изследвания засилиха изследователския интерес на автора на доклада да изследва зависимостта между размера на потребителските разходи и качеството на живот на страните членки на ЕС.

Подобряването на качеството на живот е важна цел в правителствените политики в световен мащаб. Последното предполага непрекъснато да се проучват теоретичните основи на понятието и да се обогатяват факторите, чрез които се измерва качеството на живот. В тази връзка, Рахман и колектив (2003) разсъждават относно проблемните области, свързани с качеството на живот, понятие залегнало в националните стратегии за развитие на страните в международен план (Rahman, Mittelhammer and Wandschneider, 2003, pp.1-46).

Базирайки се на прегледа на литературата по темата и наличните изследвания, изследователският интерес е съсредоточен върху измерване на зависимостта между потребителските разходи и качеството на живот на индивидите в страните членки на ЕС. За тази цел се използва група от количествени показатели, характеризиращи понятието качество на живот. Чрез тези показатели се генерира комплексна количествена оценка на качеството на живот на всяка страна членка на ЕС. Чрез коефициента на корелация (r) се измерва зависимостта между размера на потребителските разходи и получената комплексна количествена оценка на качеството на живот на ЕС-27. Използваните методи са многомерни статистически методи и корелационен анализ. На основата на проучената литература и съпоставимостта на показателите, характеризиращи качеството на живот в световен план, за целите на настоящото изследване се използват следните показатели: *Показател 1. Изплатени надници и заплати*; *Показател 2: Среден нетен доход на член на домакинството; Показател 3: Коефициент на заетост*; *Показател 4: Коефициент на безработица*; *Показател 5: Степен на участие в образование и обучение*; *Показател*

6: Ранно отпаднали от училище; Показател 7: Разходи за научноизследователска и развойна дейност (R&D); Показател 8: Коефициент на риск от бедност (Праг на бедност); *Показател 9: Относителен дял на енергията от възобновими източници*; *Показател 10: Емисии на въглероден диоксид*; *Показател 11: Средна продължителност на живота*; *Показател 12: Публични разходи за здравеопазване*; *Показател 13: Публични разходи за образование* (Tsoklinova and Kolev, 2021, pp. 53-66).

Линейно подреждане в многомерното пространство

Линейно подреждане по отношение на многомерния признак качество на живот се извършва чрез построяване на точка-еталон в пространство и установяване на положението на 27-те страни членки на ЕС спрямо нея. За целта се използват стандартизираните значения на разгледаните по-горе показатели и се определят координатите на точката-еталон в многомерното пространство. За такива се приемат екстремалните стойности на стандартизираните индикатори. Местоположението на 27-единици от изучавана съвкупност спрямо точката-еталон се определя чрез евклидови разстояния (Tsoklinova and Kolev, 2021, pp. 53-66; Стоенчев, 2016, с. 122):

$$k_{ie} = \sqrt{\sum(z_{ij} - z_{ej})^2} \qquad (1)$$

където k_{ie} е евклидовото разстояние между качеството на живот за i-та страна членка на ЕС и точката еталон;

z_{ij} – стандартизираното значение на j-ия индикатор на качеството на живот на i-та страна членка на ЕС;

z_{ej} – стандартизираното значение на j-ия показател при точката-еталон.

Количествената оценка (многомерния показател) за равнището на качеството на живот на i-та страна членка на ЕС се определя чрез формула (2) (Tsoklinova and Kolev, 2021, pp. 53-66; Стоенчев, 2016, с. 122):

$$I_{lq_i} = 1 - \frac{k_{ie}}{k_e} \qquad (2)$$

където I_{lqi} е многомерният показател (индекс на качеството на живот) за равнището на качеството на живота на i-та страна членка на ЕС;

k_e – сума от средната аритметична на 27-те евклидови разстояния, определени чрез формула (1) и удвоеното им стандартно отклонение.

Таблица 1

Комплексна количествена оценка на качеството на живот на страни членки на ЕС за периода 2016 г. – 2020 г.

Комплексна количествена оценка на качеството на живот по страни за 2016 г.		Комплексна количествена оценка на качеството на живот по страни за 2017 г.		Комплексна количествена оценка на качеството на живот по страни за 2018 г.		Комплексна количествена оценка на качеството на живот по страни за 2019 г.		Комплексна количествена оценка на качеството на живот по страни за 2020 г.	
Франция	0,5158	**Франция**	0,5044	**Франция**	0,4889	**Франция**	0,4815	**Франция**	0,4825
Германия	0,4460	**Германия**	0,4476	**Германия**	0,4418	**Германия**	0,4452	**Германия**	0,4488
Швеция	0,4046	**Швеция**	0,4006	**Швеция**	0,3867	**Швеция**	0,3742	**Швеция**	0,3767
Дания	0,3618	**Дания**	0,3533	**Дания**	0,3373	**Дания**	0,3356	**Холандия**	0,3494
Австрия	0,3406	**Холандия**	0,3375	**Холандия**	0,3311	**Холандия**	0,3311	**Дания**	0,3263

Холандия	0,3367	**Австрия**	0,3341	**Австрия**	0,3258	**Австрия**	0,3197	**Финландия**	0,3191
Финландия	0,3226	**Финландия**	0,3200	**Финландия**	0,3128	**Финландия**	0,3141	**Австрия**	0,3179
Италия	0,3012	**Италия**	0,2842	**Италия**	0,2636	**Италия**	0,2599	**Белгия**	0,2698
Белгия	0,2653	**Белгия**	0,2630	**Белгия**	0,2580	**Белгия**	0,2586	**Италия**	0,2631
Словения	0,2387	**Словения**	0,2367	**Ирландия**	0,2330	**Ирландия**	0,2371	**Ирландия**	0,2444
Люксембург	0,2322	**Ирландия**	0,2281	**Словения**	0,2288	**Словения**	0,2265	**Португалия**	0,2281
Ирландия	0,2134	**Люксембург**	0,2271	**Люксембург**	0,2232	**Португалия**	0,2146	**Словения**	0,2270
Португалия	0,2056	**Португалия**	0,2125	**Португалия**	0,2144	**Люксембург**	0,2060	**Люксембург**	0,2164
Чехия	0,1930	**Чехия**	0,1905	**Полша**	0,1910	**Полша**	0,1837	**Полша**	0,1826
Испания	0,1861	**Испания**	0,1900	**Чехия**	0,1859	**Испания**	0,1829	**Испания**	0,1819
Полша	0,1833	**Полша**	0,1845	**Испания**	0,1842	**Чехия**	0,1749	**Чехия**	0,1715
Кипър	0,1692	**Естония**	0,1735	**Кипър**	0,1714	**Естония**	0,1637	**Хърватска**	0,1665
Естония	0,1684	**Кипър**	0,1634	**Естония**	0,1635	**Кипър**	0,1631	**Кипър**	0,1665
Хърватска	0,1595	**Малта**	0,1572	**Хърватска**	0,1547	**Хърватска**	0,1613	**Естония**	0,1602
Литва	0,1539	**Хърватска**	0,1492	**Малта**	0,1504	**Литва**	0,1483	**Малта**	0,1506
Латвия	0,1516	**Литва**	0,1478	**Литва**	0,1407	**Малта**	0,1447	**Латвия Latvia**	0,1440
Малта	0,1492	**Латвия**	0,1461	**Латвия**	0,1312	**Латвия**	0,1364	**Литва**	0,1440
Словакия	0,1241	**Унгария**	0,1119	**Словакия**	0,1050	**Словакия**	0,1131	**Словакия**	0,1123
Унгария	0,1180	**Словакия**	0,1107	**Унгария**	0,1009	**Унгария**	0,1007	**Гърция**	0,1024
Гърция	0,0890	**Гърция**	0,0886	**Гърция**	0,0888	**Гърция**	0,0893	**Унгария**	0,0972
България	0,0670	**Румъния**	0,0652	**Румъния**	0,0635	**Румъния**	0,0631	**Румъния**	0,0589
Румъния	0,0601	**България**	0,0620	**България**	0,0586	**България**	0,0489	**България**	0,0409

Източник: Изчисления на автора по данни на Евростат

В таблица 1 са представени комплексните количествени оценки на качеството на живот на страните членки на ЕС за разглеждания период. Видимо от таблицата е, че Франция е страната с най-висока комплексна количествена оценка на качество на живот и за четирите години - 2016 г. (0,5158), 2017 г. (0,5044), 2018 г. (0,4889), 2019 г. (0,4815) и 2020 г. (0,4825) Въпреки първото място, което заема, комплексната оценка на качеството на живот на Франция намалява всяка следваща години от разглеждания период. Подобен е случаят с Германия, която се нарежда на второ място през анализирания период, като нейната комплексна количествена оценка на качеството на живот през последните две години бележи тенденция на увеличаване, съответно – 2019 г. (0,4452) и 2020 г. (0,4488). На трето място се подрежда Швеция, която запазва позициите си по отношение на комплексната количествена оценка на качеството на живот, но с тенденция на намаляване през всяка следваща година от анализирания период – 2016 г. (0,4046), 2017 г. (0,4006), 2018 г. (0,3867), 2019 г. (0,3742) и 2020 г. (0,3767). От таблица се вижда, че Дания отстъпва четвъртата позиция на Холандия през 2020 г. в дъното на класацията по комплексна количествена оценка са България и Румъния. Единствено през 2016 г. България е на пред последно място с комплексна количествена оценка на качеството на живот (0,0670) и изпреварва Румъния (0,0601), докато през следващите три години България е на последно място, съответно за 2017 г. (0,0620), 2018 г. (0,0586), 2019 г. (0,0489) и 2020 г. (0,0409). Видимо е от получените резултати, че последните години комплексната количествена оценка на качеството на живот на България е с тенденция към намаляване.

През четири годишния анализиран период Румъния също отчита намаляване на комплексната количествена оценка на качеството на живот.

Таблица 2

Зависимост между потребителските разходи и качеството на живот през периода 2016 г. – 2020 г.

Година	Коефициент на корелация (r)	Степен на зависимост
2016	0,7563	голяма
2017	0,7489	голяма
2018	0,7476	голяма
2019	0,7509	голяма
2020	0,7516	голяма

Източник: Изчисления на автора по данни на Евростат

В таблица 2 е показана зависимостта между потребителските разходи и качеството на живот. Както се вижда, през анализирания четири годишен период коефициентът на корелация (r) отбелязва голяма степен на зависимост, съответно 2016 г. коефициентът на корелация (r) е 0,7563; 2017 г. коефициентът на корелация (r) е 0,7489; 2018 г. коефициентът на корелация (r) е 0,7476; 2019 г. коефициентът на корелация (r) е 0,7509 и 2020 г. коефициентът на корелация (r) е 0,7516.

Заключение

Въз основа на проведеното изследване на зависимостта между потребителските разходи и получената комплексна количествена оценка на качеството на живот на страните членки на ЕС могат да се направят следните изводи:

- С най-висока комплексна количествена оценка на качеството на живот през анализирания четири годишен период е Франция – 2016 г. (0,5158), 2017 г. (0,5044), 2018 г. (0,4889), 2019 г. (0,4815) и 2020 г. (0,4825), следвана от Германия - 2019 г. (0,4452) и 2020 г. (0,4488) и Швеция - 2016 г. (0,4046), 2017 г. (0,4006), 2018 г. (0,3867), 2019 г. (0,3742) и 2020 г. (0,3767).
- В началото на анализирания период почти всички страни членки на ЕС са с по-големи комплексни количествени оценки на качеството на живот, в сравнение с края на периода.
- С най-ниска количествена оценка на качеството на живот през анализирания четиригодишен период са България, съответно през 2016 г. (0,0670); 2017 г. (0,0620); 2018 г. (0,0586); 2019 г. (0,0489) и 2020 г. (0,0409) и Румъния – през 2016 г. (0,0601); 2017 г. (0,0652); 2018 г. (0,0635); 2019 г. (0,0631) и 2020 г. (0,0589).
- През анализирания четиригодишен период коефициентът на корелация (r) отбелязва голяма степен на зависимост, съответно през 2016 г. (r) е 0,7563; 2017 г. (r) е 0,7489; 2018 г. (r) е 0,7476; 2019 г. (r) е 0,7509 и 2020 г. (r) е 0,7516, което потвърждава хипотезата, че съществува голяма зависимост между размера на потребителските разходи и качеството на живот.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ШОТАРОВ, А. (2018). Създаване на общоевропейски хъб за подкрепа на иновационната активност в общността, издателство Минерва, стр. 53.
   SHOTAROV, A. (2018). Sazdavane na obshtoevropeyski hab za podkrepa na inovatsionnata aktivnost v obshtnostta, izdatelstvo "Minerva", s. 53.
2. ЛУИЗОВ, АТ., СЪБОТИНОВА, Д. (2019). Индекс на брутното национално щастие: методика и анализ на резултати от емпирично изследване, сп. „*Бизнес посоки*", с. 63-83.
   Luizov, AT, SABOTINOVA, D. (2019). Index na brutnoto natsionalno shtastie: metodika I analiz na rezultati ot empirichno izsledvane, sp. "*Biznes posoki*", s. 63-83.
3. СТОЕНЧЕВ, Н. (2016). *Качество на живот и специализация на територията по икономически дейности в България (статистически аспекти),* София, с. 122.
   STOENCHEV, N. (2016). *Kachestvoto na zhivot i spetsializatsiya na teritotiyata po ikonomicheski deynosti v Balgariya (statisticheski aspekti),* Sofiya, s. 122.
4. ТИЛКИДЖИЕВ, Н. (2006). Качество на живот и щастие: европейски ренесанс на една традиция. В: Отвъд дисциплинарните (само) ограничения, София, *Университетско издателство „Св. Климент Охридски*", с. 122-144.
   TILKINDZHIEV, N. (2006). Kachestvo na zhivot i shtastie: evropeyski renesans na edna traditsiya. V: Otvad distsiplinarnite (samo) ogranicheniya, Sofiya, *Universitetsko izdatelstvo "Sv. Kliment Ohridski"*, s. 122-144.
5. ЦАНОВА, ЦВ. (2021). Теоретико-методологични основи на понятието „качество на живот" и развитието му като икономическа и социална категория, сп. „*Диалог", 2*, с. 54.
   TSANOVA. TSV. (2021). Teoretiko-metodologichni osnovi na ponyatieto "kachestvo na zhivot" i razvitieto mu kato ikonomicheska i sotsialna kategoriya, sp. "*Dialog", 2*, s. 54.
6. BANERJEE, D. (2016). Impact of economic development on quality of life and human happiness of urban socio economic classes: a study of suburban Mumbai, *The Business and Management Review*, Volume 7 Number 5, pp. 198-204.
7. DUMLUDAG, D. GOKDEMIR, O. VEENHOVEN, R. (2021). Does Spending Make Us Happy? The Role of Consumption on Life Satisfaction, *International Journal of Business and Applied Social Science*, Vol. 7, Issue 10, pp. 37-48.
8. IVKOV, B., POPIVANOV, PL., DRAGANOV, DR. (2017). Health related quality of life. Methodology and research methods. A synopsis study, ISSN 2367-5721, issue 32. pp. 8-29.
9. GEORGE, L. K., BEARON, L. B. (1980). Quality of life in older persons: meaning and measurement. New York: *Human Sciences Press*, p. 238.
10. CLARK, A.E. AND OSWALD, A.J. (1994). Unhappiness and unemployment, *Economic Journal*, 104, pp. 648-659.
11. GERDTHAM, U., JOHANNESSON, M. (2001). The relationship between happiness, health, and socio-economic factors: Results based on Swedish microdata. *The Journal of Socio-Economics*, 30(6), pp. 553–557.
12. KISIELY, U. (2018). Analysis of the Consumption Expenditure of the European Union Member with Regard to the Quality of Life, Social Transformations in Contemporary Society, ISSN 2424-5631 (online). pp. 10-11.
13. KOLEV, K. (2016). Methodology For Estimation of Forestry Enterprises Competitiveness, *3rd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and art SGEM*, Albena, pp. 439-449.
14. LUIGI, P. (2015) Household Consumption: Research Question, Measurement Issues and Data Collection Strategies, Stanford University, p. 2.
15. MIHĂILESCU, A. (2021). Expenditure on services indicator of quality of life assessment, *Sociology International Journal*, 5(1), pp. 50–53.

16. MURDVEE. M., TEICHMANN, M. (2014). Quality of Life and Income, *28th International Congress of Applied Psychology*, ICAP 2014At: Paris, France.
17. NOLL, H., ST. WEICK, (2015). Consumption Expenditures and Subjective Well-being – Empirical Evidence from Germany, *International Review of Economics*, p. 20, DOI: 10.1007/s12232-014-0219-3.
18. SAMBANDAM, R. (2003). Cluster Analysis Gets Complicated. Collinearity is a Natural Problem in Clustering. So How Can Researchers Get Around it. *Marketing Research*, Vol. 15(1), pp. 16-21.
19. SARSTEDT, M., MOOI, E. (2019). A Concise Guide to Market Research. The process, Data, and Methods Using IBM SPSS Statistics. *Springer*-Verlag Berlin Heidelberg, p. 396.
20. SCHNEIDER, M. (1975). The quality of life in large American cities: Objective and subjective social indicators. *Social Indicators Research*, 1, pp. 495-509.
21. OECD. (2013). Framework for Statistics on the Distribution of Household Income, Consumption and Wealth, Chapter 5, Household consumption, pp. 101-117.
22. OECD. (2008). Joint Research Centre in Ispra. Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and User Guide, France, p. 158.
23. RAHMAN, T., MITTELHAMMER, R. C., WANDSCHNEIDER, PH. (2003). Measuring the Quality of Life Across Countries: A Sensitivity Analysis of Well-Being, *WIDER International conference on Inequality, Poverty and Human Well-Being*, Finland, pp. 1-46.
24. TSOKLINOVA, M., KOLEV, K., (2021). Estimation of Life Quality in EU Member States, *Journal of Balkan Ecology*, Volume 24, No 1, ISSN 1311-0527, pp. 53-66.
25. ZAREVA, I. (2016). Social inequalities and migration. The case of Bulgaria. *Economic studies*, 5/2016, с. 21-44. ISSN 0205-3292
26. ZHU1, Z., W. MA, CH., LENG, P. NIE, (2020). The Relationship Between Happiness and Consumption Expenditure: Evidence from Rural China, *Applied Research in Quality of Life*, p. 26.
27. VARLAMOVA, J., N. LARIONOVA. (2015). Macroeconomic and demographic determinants of household expenditures in OECD countries, *International Conference on Applied Economics, ICOAE*, 2015, Kazan, Russia, pp. 727-733.
28. https://ec.europa.eu/eurostat/data/database, посетено на 30.08.2022 г.

THOUGHTS ABOUT ASSESSMENT AS A SCIENCE IN BULGARIA

Prof. Nadya Kostova, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The study examines the concept for the assessment of economic resources and the enterprise valuation based on its development in Bulgaria as an independent science. The reasons for this are that it has both a social and an economic nature, it is subject to normative regulation and it is applicable in practice. Assessment as an economic science is defined by three aspects: substantive, methodical and targeted. A system of principles of evaluation theory is derived: identification, quantification and interpretation, as well as the approaches to assessment are presented with an emphasis on the temporal orientation of assessments.*

Keywords: *assessment; assessment of economic resources; enterprise valuation.*

JEL code: *M41, A12, D04*

РАЗМИСЛИ ВЪРХУ ОЦЕНЯВАНЕТО КАТО НАУКА В БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Надя Костова
Икономически университет – Варна, България

Въведение

Оценителската професия възникна като необходимост и като присъщ елемент на бизнес практиката. За нейното развитие са важни нивото на теорията за оценяване, на законодателството в областта на оценяването и на приложимата практика. Към настоящия момент в България, развитието на оценяването на икономическите ресурси и на цяло предприятие като наука се характеризира с липса на всеобхватност, на подреденост и на логическа последователност на елементите й. Затова целта на настоящия доклад е да бъдат представени някои от аспектите на оценяването като значима част от теорията на оценяването, тъй като идеята за развитието на оценяването като самостоятелна наука е да се сложи ред и да се придаде единство на елементите му без поставяне на ясни граници с други науки.

Изложение

Оценяването в България присъства предимно като практическа дейност, извършвана от правоспособни лица според изискванията на Закона за независимите оценители. Налице са някои научни разработки в областта на оценяването, но те стоят някак неподредено в научното пространство. Във връзка с това би се задал въпроса: доколко оценяването може да се развива като самостоятелна наука? Отговорът би бил възможен, опирайки се на изходните положения, че ако една дейност: може да се определи като социална, ако е достатъчно обширна, ако е обект на правно регулиране и ако има практическа реализация, то тя би могла да бъде обект на наука. Подобно мнение изразява френският учен Жак Ришар (Ришар, 2000). Предвид това, че оценяването има и социална и икономическа природа, подвластно е на нормативно регулиране и е приложимо в практиката, то би следвало да бъде утвърдено като самостоятелно развиваща се наука. Може да се каже, че оценяването е обособена част от икономическата наука, но е удачно да се постави въпроса за неговата самостоятелност. Оценяването като теория предполага да бъде знание в систематизирана и логически обоснована форма за концептуалната му рамка. Дори и да не се постигне съгласие в научната колегия за съдържанието и структурата на

това научно знание, значима част от неговите условно обособени единици биха били утвърдени с консенсус.

Прокарването на идеята за развитието на оценяването като самостоятелна наука не означава, че по този начин се прокарват изкуствени граници между науките (например: оценяване и счетоводство; оценяване и финанси; оценяване и икономикс и др.). На база хиперболизиране на мнението на Анри Поанкаре (Поанкаре, 1994, стр.50) за разделянето на геометрията и механиката се очертава заключението, че изкуственото деление на науките една от друга ги осакатява. Поанкаре обобщава, че дадена наука има стойност, когато свързвайки отдавна познати, но до момента разпръснати и изглежащи взаимно чужди елементи, въвежда ред там, където е царувала привидността на безпорядъка (Поанкаре, 1994, стр.53).

Изследвайки теорията на оценяването, трябва да се постави проблема за нейното разбиране не просто като техника на извършване на определи процедури от оценителя, а като комплекс включващ важни елементи, които предстоят детайлно да бъдат разработени и/или логически подредени в нашата научна литература. Това според нас включва знания за: предмета на оценяване; обекта на оценяване; потребителите на оценката; принципите, предпоставките и условията на оценката; подходите и методите на оценяване; оценителското мнение и нормативната рамка. Концепцията на оценяването като наука изисква обследване на всеки един от тези елементи.

При дефиниране на оценяването като наука, трябва да се изясни **нейният предмет.** Според проф. Динев (Динев, 2011, стр.61-62), всяка наука трябва да съдържа четири вида обосновани знания: философско научно знание за закономерностите на общественото развитие, теоретични знания, емпирични знания и практически знания, свързани с използването на инструментариум от съвременни подходи и методи. В резултат на това, дефинирането на предмета на оценяване може да бъде съпроводено от много определения. Едва ли би могло да се постигне единно мнение по въпроса за оценяването като наука, защото акцентът би могъл да се поставя върху различни аспекти (Соколов, 2000, стр.11-12): съдържателни, методически и целеви.

Съдържателният аспект утвърждава предмета на оценяването като измерване, оценяване и представяне в парично изражение на различни обекти. Философското определение за обекта е, че той е фокуса към който субекта насочва своите изследвания. На тази база предметът на оценяването е изследване на значимостта, полезността и стойността на обекта на оценяване, променящи се в резултат на условията на средата. От това дефиниране може да се заключи, че оценяването предполага определени процедури, но при съдържателния аспект, акцентът не се поставя върху тях, а върху обекта на оценяване и целта – да се определи оценъчната (индикативната) му стойност към даден момент.

За разлика от този подход, **методическият аспект** на оценяването набляга на подходите за оценка, което означава, че оценяването е наука за подходите и свързаните с тях конкретни методи за оценка на отделни обекти. Тук акцентът е не върху самия обект на оценяване, а върху използваните подходи и методи.

Поради обстоятелството, че оценката е предназначена за различни потребители, респективно за различни цели би могъл да се приложи и **целевия аспект** при дефиниране на оценяването като научна дисциплина. В резултат на приложимостта на редица изходни положения, хипотези, ограничения и допускания, най-вече на икономиката и правото, и при използването на различни изчислителни процедури се определя индикативна стойност на обекта на оценяване, предназначена за конкретен потребител с конкретна цел.

Разглеждането на оценяването като наука от трите аспекта навежда на мисълта,

че при дефинирането му не може да се дава превес на единия или другия. И трите отправни точки: обектите на оценяване, подходите на оценяване, целта и ползвателите на информацията от оценките са еднакво важни за разбирането на оценяването като наука. Без да се омаловажава значението на някоя от тях, би могло да се каже, че оценяването има за предмет извеждане на индикативна стойност в пари на даден икономически ресурс (актив) или на дадено предприятие като цяло към даден момент, като се прилагат различни подходи и методи в зависимост от конкретните потребители, цели и условия. Оценяването е преценка на икономическата полезност от определена гледна точка, която обектът би имал за своя ползвател. Оценката винаги е в пари, извършена е към точна дата и е насочена към бъдещето от гледна точка на вземане на икономически решения (Hitchner, 2003, p.7).

Изходните положения на оценяването биха могли да се конструират по различен начин, но те задължително изискват извеждане на принципи. Според проф. Соколов (Соколов, 2000, стр.31), принципите представляват "алфата и омегата" на всяка наука, следователно и на оценяването. Обичайна практика е за дадена наука, всеки изследовател да конструира своя система от принципи. Без претенции за изчерпателност, но с увереност, че дискутирането на принципите може да допринесе полза за оценителската теория би могла да се изведе система от принципи в оценяването, включваща три основни аспекта: принцип на идентифициране (Нидлз, 1997, стр.31-32), принцип на квантифициране и принцип на интерпретиране.

Принципът на идентифициране на обекта на оценката предполага обследване на самия обект, събиране на достатъчна и уместна информация за него, а така също уточняване на целта, предназначението и потребителите на оценката. Това са и изходните положения за да се приложи правилния подход и метод на оценяване.

Идентифицираният обект подлежи на **квантифициране.** По това оценяването се различава от много други дейности, чийто обект са само качествени показатели. Проф. Соколов (Соколов, 2000, стр.37) счита, че квантификацията предполага отговори винаги на шест въпроса: как, защо, кой, какво, кога, къде? Отнесени към оценяването означават изясняване на: предназначението и целта на оценката; потребителите на резултата от оценката; характеристиката и особеностите на обекта на оценяване; инструментариума на оценяване; датата, към която е направена оценката, датата на изразеното оценителско мнение; формата на оценката и съдържателните й елементи. От гледна точка на квантифицирането, решаващо значение има отговора на въпроса затова как ще се извърши оценяването, т.е. какви подходи, методи и методики ще се приложат.

Принципът на интерпретирането предполага информацията, фиксирана в определен формат на оценителски доклад да бъде правилновъзприета, анализирана и изтълкувана така, че да е възможно въз основа на оценката, потребителят да вземе разумно икономическо решение.

Оценяването е силно подвластно на приложимите **подходи и методи.** При определянето им следва да се вземат предвид общонаучните методи, свойствени на всяко научно изследване: наблюдение, описание, класифициране, индукция, дедукция, синтез и анализ. Независимо от тези общонаучни методи, философските вижданията за метода си остават различни. Методът отразява закономерностите, при условията на които се генерират новости както в познанието, така и в практиката. При изследването на методите на всяка научна дисциплина, респективно на оценяването, традиционно се извършва класифициране на обекта според различни класификационни критерии: обекти на оценяване, цели, условия на икономическата среда в която се извършват оценките, ползватели и др. Най-често срещаният вариант на представяне е чрез групиране на методите в подходи. Изключителен интерес има към: икономическия, юридическия, структурния, фискалния, етическия, поведенческия и комуникационния подход (Соколов, 2000, стр.70-74).

Те са препоръчителни за всички икономически науки, но не могат да бъдат точно дефинирани, поради което се пречупват през погледа на изследователите и предполагат субективни преценки според обектите, субектите, целите, условията и пр.

Икономическият подход предполага извеждане на обосновано заключение за обекта на оценяване според икономическата му същност и функция, базирайки се на достатъчна, уместна и надеждна информация за него.

Юридическият подход включва разбирането за обекта от една страна като съвкупност от права върху него, а от друга, прилагането на конкретни правни норми при извършването на оценките.

Структурният подход към оценяването има принос за изследване на обекта в логическа последователност на отделните оценъчни процедури. В зависимост от това в каква логическа последователност се извършват, се създава възможност за по-ясно възприемане на техните значения, относими към конкретния обект.

Фискалният подход изисква от оценителя да извърши оценката при съобразяване с фискални норми и правила. От гледна точка на този подход е особено актуално оценяването за целите на т. нар. "отклонение от данъчно облагане" и трансферно ценообразуване, удовлетворяващо интересите на фиска.

Етическият подход изисква независимост на оценителя в поведението и в мнението за оценката на обследвания обект. Това е особено актуално днес, когато доверието към пазарите, към бизнеса, към финансовите отчети, към мениджмънта, към одиторите и към оценителите е силно разклатено.

Поведенческият подход има за фокус психологическите и социалните аспекти на поведение на оценителя в хода на оценяването. Този подход предполага изследването на тези аспекти, както и на възприятията на ползвателите на оценките за безпристрасността на оценителя и за обективността на мнението му.

Комуникационният подход има за обект информационното обезпечаване и задоволяване на изискването за обективна информираност. Оценяването подобно на отчетността е информирана и информираща система. Информираността предполага наличие на достатъчно надеждна информация на която да се базира оценката. От друга страна оценяването е информиращо защото отговаря на потребностите на ползвателите на оценъчните заключения. Според проф. Динев (Динев, 2011, стр.72-73) "този подход съобразява всички други подходи, за да се постигне достатъчно приемливо решение в сложните условия на глобалните икономически връзки".

Цитираните подходи всъщност са само възможност за възприемане на оценяването като теория и като практика. Основателно се говори, че изходните положения на теорията се доказват в практиката за да може теорията да издържи проверката на времето.

Важно за оценките е обстоятелството касаещо времевата им ориентация. Специфичното е, че оценката се прави винаги в настоящ момент, но не винаги е отнесена към настоящето. В голяма част от случаите на оценяване е така, но оценки могат да се изготвят към минали или към бъдещи моменти. И в двата случая, когато оценката е ориентирана или към миналото, или към бъдещето, са налице затруднения при прилагане на оценъчна методология и получаване на максимално достоверна оценка. Причините за това са различни. Основната от тях е, че в настоящето често съществува по-оскъдна информация за обекта към даден минал момент, а бъдещето е свързано с твърде много несигурности, които водят до предположения основани на тях. Възможно е при тези предположения да не се направи най-точната преценка и това да повлияе върху резултата на оценяването, т. е, времевата ориентация на оценките влияе върху тяхната достоверност. Достоверността, а от там и надеждността на оценките на индивидуални активи и на

предприятие като цяло се свързва с редица моменти, които се свеждат основно до: основанията за определяне на оценката – реален или хипотетичен стопански факт; наличието на документална обоснованост на информационната база на оценяването, т.е източниците за определяне на оценката и възможността за еднозначно или вариативно определяне на оценката.

Според §55 от Рамката на Международните стандарти за оценяване (МСО), за да се достигне до оценка по подходяща база на стойността могат да се използват един или повече подходи за оценяване (Илиев, 2011, стр.82). На основата на теоретични изследвания, при определяне на индикативна стойност на обекта, използваните подходи могат да бъдат: на база потребители; въз основа на използваната оценъчна база и на база конкретния елемент от имуществото на предприятието. Независимо от различията между отделните класификации на авторите (Damodaran, 2002, p.11; Валдайцев, 2002, стр.105-298; Уест, 2003, стр.115-332; Гуевски, 2001, стр.78), многообразието от подходи и методи за оценка на икономическите ресурси и на предприятие като цяло, несъмнено може да се сведе до три основни подхода на оценка с техните присъщи методи: подход на база на активите (разходен подход); подход на база на доходите (доходен подход) и подход на пазарните сравнения (пазарен подход). Изборът на най-подходящ подход или метод за изготвяне на оценката зависи от редица съображения: приетата база на стойността, определена от целта на оценката; наличието на изходни данни и сведения за оценката и подходите или методите, използвани от участниците на съответния пазар.

Заключение

Оценяването е обособена част от икономическата наука, но се поставя проблема за самостоятелност в неговото развитие в България на база изводите, че то има и социална и икономическа природа, подлежи на нормативно регулиране и е приложимо в практиката. Трудно би могло да се постигне единно мнение по въпроса за оценяването като наука, тъй като акцентът би могъл да се поставя върху различни аспекти. В настоящото изложение не е поставено като цел пълното и всеобхватно разглеждане на проблемите пред оценяването като наука. Написаното е свързано преди всичко с намерението да се работи преди всичко върху развитието на науката за оценяване.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ВАЛДАЙЦЕВ, С. (2002) *Оценка бизнеса*. Юнити. Москва.
   VALDAICEV, S. (2002) *Ocenka biznesa*. Uniti. Moskva.
2. ГУЕВСКИ, И. (2001) *Програма и методика за оценка на цели предприятия*. София.
   GUEVSKI, I. (2001) *Programa i metodika za ocenka na celi predpriatia*. Sofia.
3. ДИНЕВ, М., ЗЛАТАРЕВА, К. (2011) *Теоретични основи на счетоводството*. Изд. на ВУЗФ. София.
   DINEV, M., ZLATAREVA, K. (2011) *Teoretichni osnovi na schetovodstvoto*. Izd. na VUZF. Sofia.
4. *Закон за независимите оценители*. Обн. ДВ, бр. 98 от 14.11.2008 г., посл. изм. и доп. ДВ, бр. 19 от 08.03.2011 г.
   Zakon za nezavisimite oceniteli. Obn. DV, br. 98 ot 14.11.2008 g., posl. izm. i dop. DV, br. 19 ot 08.03.2011 g.
5. ИЛИЕВ, П. (2011) *Международните стандарти за оценяване и тяхната приложимост в България*. Сп. Известия. Издание на Икономически университет – Варна, бр. 2.
   ILIEV, P. (2011) *Mejdunarodnite standarti za oceniavane i tiahnata prilojimost v Balgaria*. Sp. Izvestia. Izdanie na Ikonomicheski universitet – Varna, br. 2.

6. НИДЛЗ, Б., АНДЕРСОН, Х., КОЛДУЕЛЛ, Д. (1997) *Принципы бухгалтерского учета*. Финансы и статистика. Москва.
   NIDLZ, B., ANDERSON, H., KOLDUELL, D. (1997*) Principi buhgalterskogo ucheta*. Finansi i statistika. Moskva.
7. ПОАНКАРЕ, А. (1994) *Наука и хипотеза*. Сборник Научно познание. Изд. Просвета. София.
   POANKARE, A. (1994) *Nauka i hipoteza*. Sbornik Nauchno poznanie. Izd. Prosveta. Sofia.
8. РИШАР, Ж. (2000) *Бухгалтерский учет: теория и практика*. Финансы и статистика. Москва.
   RISHAR, J. (2000) *Buhgalterskii uchet: teoria i praktika*. Finansi i statistika. Moskva.
9. СОКОЛОВ, В. (2000) *Основы теории бухгалтерского учета*. Финансы и статистика. Москва.
   SOKOLOV, V. (2000) *Osnovi teorii buhgalterskogo ucheta*. Finansi i statistika. Moskva.
10. УЕСТ, Т., ДЖОНС, Д. (2003) *Пособие по оценке бизнеса*. Квинто-Консалтинг. Москва.
    UEST, T., DJONS, D. (2003) *Posobie po ocenke biznesa*. Kvinto-Konsalting. Moskva.
11. DAMODARAN, A. (2002) *Investment Valuation – Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. John Wiley & Sons. New York.
12. HITCHNER, R. (2003) *Financial valuation*. John Wiley and sons. USA.

THE DIGITAL ECONOMY, AS PART OF THE GENERAL ECONOMIC THEORY (ECONOMICS OF DIGITIZATION/DIGITIZATION)

Chief Assist. Prof. Petkan Iliev, PhD

University of World and National Economy, Bulgaria

Abstract:
Economics/Economics of Digitization/Digitization, as a subject, is now part of general economic theory – micro-, macro- and global economics. It is based on the emergence of the so-called digital economy, which by definition represents an economic activity whose functioning is based on the use of digital technologies and the corresponding business processes and models. Moreover, the main activity of business agents working in the digital sector is not only the development and sale of software products, but also of electronic goods and services, as well as a number of other manifestations of digitization.
In this report, we will consider the economics of digitization as a scientific discipline and field of scientific activity using the methodological apparatus and tools of economic research and further developing macro- and microeconomic theory in the context of modern technological changes.

***Key words**: Digital economics, Digital economy Digital transformation Economics of digitalisation*

***JEL code**: A10*

ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА, КАТО ЧАСТ ОТ ОБЩАТА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ (ИКОНОМИКС НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА/ЦИФРОВИЗАЦИЯТА)

Гл. ас. д-р Петкан Илиев
Университет за национално и народно стопанство, България

Въведение

Икономиката на цифровизацията е икономическа дисциплина, която от една страна, изучава как цифровизацията, дигитализацията и цифровата трансформация влияят на пазарите, а от друга - как цифровите данни могат да се използват за изучаване на стопанството. Дигитализацията е процес, чрез който технологията намалява разходите за съхранение, споделяне и анализ на данни. Това променя, както начина, по който се държат потребителите, вкл търсенето на стоки и услуги, така и организацията и функционирането на индустриалната дейност и предлагането на благата, Нещо повече, това води до трансформации в дейността на правителствата и публичния сектор, като цяло, което рефлектира, на първо място, върху макроикономическите аспекти на измерване на икономическата активност и на второ, върху фискалните и парични инструменти за управление на стопанските дейности на равнище национално стопанство. Икономиката на цифровизацията съществува като отделна област на научното познание по следните причини.

- Първо, необходими са нови икономически модели, тъй като много от традиционни парадигми вече не са валидни и не работят в един дигитализиран свят;

• Второ, новите данни, новите методологии за тяхното събиране, генерирани от цифровизацията, изискват нови методи за техния анализ;

• Трето, цифровата трансформация не е само преход към нови бизнес модели при използването на цифровите технологии и нови методи за управление на бизнеса, но също така води до значителни промени в структурата на икономиката и принципите на нейното функциониране. Това оказва съществено влияние върху пазарите, икономическото поведение на стопанските агенти, върху тяхната мотивация и цели.

Изследванията в областта на икономиката на цифровизацията засягат различни сфери и направления на стопанския живот, вкл. индустриалната организация, икономиката на труда, икономиката на сигурността, регионалното развитие, интелектуална собственост и др.. Дигиталната трансформация в много случаи прави съществуващата държавна регулация в областта, например, на авторското право, сигурността и антимонополната/антитръстовата политика, неефективна и неподходяща в съвременните условия. Например, информационните блага, като новинарски статии и филми, сега имат нулеви пределни разходи за производство и споделяне. Това прави потреблението им без разрешение обичайно и увеличава конкуренцията между доставчиците на информационни стоки. Изследванията в областта на икономиката на цифровизацията проучват и анализират как икономическата политика и пазарните модели трябва да се адаптират в отговор на тези промени.

Категориален апарат

Икономиксът на цифровизацията е научна област, която използва инструментариума и методите на икономическата наука за да изучава дигиталната трансформация, отношенията, моделите и институциите като зависима или независима променлива от други социално-икономически параметри, фактори и резултати. По този начин, той е формиран и изграден въз основа на идеи, концепции, категории и пр. изследователски инструментариум използван в микро-, макроикономиката, икономиката на публичния сектор, икономиката на труда, отрасловите икономики, икономиката на устойчивото развитие и международната търговия, и до известна степен използва инструменти, разработени в теорията на игрите и иконометрията. Трябва да се прави разлика между ***икономикс/икономика на цифровизацията (economics of digitalisation)*** и това, което някои автори наричат ***"дигитална икономика" (digital economics)***, която използва цифровата трансформация, дигиталните модели и концепции за да се вкара технологичен елемент при анализа на икономическите системи или поведение. Акцента там е върху технологичните промени, а не върху икономическите процеси. Пример за подобен акцент е учебникът „Въведение в цифровата икономика“ на изд. „Шпрингер“ (Introduction to Digital Economics, 2021). Този учебник включва актуализирани казуси, примери и актуални разработки в областта на комбинаториката, съчетавайки качествените и количествени методи за описание на дигиталната икономика Интегрирани са теми от икономиката, правото, технологиите и бизнеса и на практика описва как цифровата икономика е активирана от еволюцията на цифровите технологии. Тази книга приканва студенти и практици да разгледат задълбочено въздействието, което технологичните иновации като социални медии, криптовалути, краудсорсинг и дори онлайн игри имат върху съвременната бизнес среда. Акцентира се върху различните бизнес модели, породени от дигиталната трансформация и функциониращи в цифровата икономика, включително бизнес моделите, използвани от Bitcoin, Spotify, Wikipedia, World of Warcraft, Facebook и Airbnb. Тази книга описва подробно еволюцията на съвременната икономика в дигиталната среда и подчертава сложната „екосистема“, в която функционира дигиталната икономика. Основополагащият текст с казуси също е изпъстрен с анекдоти за различните

Третата базисна категория е ***„цифрова икономика“ (digital economy)***, която на

практика дефинира отрасловата ѝ принадлежност. Тоест с нея обозначаваме отрасъла цифрова икономика.

В нашето изследване приемаме понятията „цифрова“ и „дигитална“, като тъждествени, т. е. еднорангови, взаимозаменяеми категории. В бизнес терминологията обаче се прави разлика между цифровизация, дигитализация и цифрова трансформация, независимо, че в икономическата литература тези категории често се използват, като взаимозаменяеми. Разбирането за разликите между цифровизацията и дигитализацията (дигитализация срещу цифровизация) е от решаващо значение при разработването на фирмена стратегия (https://theecmconsultant.com/digitization-vs-digitalization/). **Цифровизацията** (**Digitization**) е процес на трансформиране на информация от физически формат в цифрова версия. Докато **дигитализацията** (**Digitalization**) е самата практика за използване на цифровите технологии за подобряване на корпоративните процеси. Накратко казано, цифровизацията е свързана с информацията, докато дигитализацията е свързана с процесите.

Общото между дигиталната икономика и икономиксът на цифровизацията е, че те не се занимават с чисто технологичните параметри на процеса на дигитална трансформация. Това не е поради факта, че технологиите и технологичните промени нямат никакво значение за изучаването на икономическите процеси, отношения и явления. В този контекст, нас ни интересуват макро- и микроикономическите аспекти на поведение на стопанските агенти в условията на дигиталната трансформация..

За целите на настоящото изследване ние ще използваме посочения по-горе категориален апарат, прецизиран в съдържателно отношение според наше лично виждане:

- ***икономикс/икономика на цифровизацията (economics of digitalisation)***
- ***"дигитална икономика" (digital economics*** и
- ***„цифрова икономика“ (digital economy)***

По наше мнение това, което представлява интерес и има отношение към преподаването и изучаването на микро- и макроикономическите процеси и явления е ***икономикса/икономиката на цифровизацията (economics of digitalisation)***. Според нас, това е научна област изследваща производството, разпределението, размяната и потреблението на цифрови (мрежови) блага (услуги и стоки), която използва инструментариума и методите на икономическата наука/икономикса за да изучава дигиталната трансформация в нейния социално-икономически аспект.

Примерни акценти в съдържателно отношение върху някои от микро- и макроикономическите теми

Икономиксът на цифровизацията от една страна прилага социално-икономическата теория и методи за познание и обяснение на микроикономическите модели на поведение на домакинствата и фирмите, а от друга – дефинира и анализира макроикономическия инструментариум и социално-икономическите последици от дигиталната трансформация. Пример за първото направление, са елементарната теория за пазара, теорията за конкуренцията, фирменото търсене и предлагане, факторните пазари и пр. микроикономически модели и концепции.

На първо място, като акцент в икономикса на цифровизацията е дефинирането на обекта на изследване в „Икономикса на цифровизацията - ***„цифровата икономиката“ (digital economy).*** По ***дефиниция на Световната банка*** (Yudina T. N., 2019), цифровата икономика е система от икономически, социални и културни отношения, въз основа на използването на цифрови информационно-комуникационни технологии. Особено важно място в цифровата икономика заемат дигиталната държава или наричано още електронно правителство, като един от основните елементи на цифровата икономика, т. е. чрез използването на цифровите технологии се осигурява информационната сигурност в дър-

жавата като цяло. Ако трябва да обобщим многобройните дефиниции за ***цифровата икономика*** – това е икономическа дейност, която се базира на използването на цифровите технологии. ***В широкия смисъл на думата, в понятието цифрова икономика*** се включват също така и електронната търговия, социално-икономическата дейност на правителствата използваща цифровите технологии, вкл. електронното правителство, както и нестопанските дейности извършвани от т. нар. „трети сектор“ (нестопанските организации) използващи ИКТ.

На второ място, при икономикса на цифровизацията се „обогатява“ ресурсния модел и подход в микроикономиката. Към традиционните ***природни ресурси (natural resources)*** - почва, води, гори, полезни изкопаеми, въздух; ***капиталови/капиталово оборудване (capital equipment)*** - производствени сгради, машини и съоръжения, стоково-материални ценности и запаси; ***човешки ресурси (human resources; human capital)*** - работниците с техните знания, умения, квалификация, се прибавят и ***информационни ресурси*** – информацията, в широкия смисъл на думата, необходима за осъществяване на икономическите дейности (технологична, пазарна и пр.). В тази връзка ресурсите, които могат реално да бъдат въвлечени в производствен процес, се наричат ***производствени ресурси (productive resources) или производствени фактори (factors of production)***. Именно в темата за „Факторни пазари“, в учебниците по Микроикономика липсва глава/параграф за „Пазар на информация“, което в икономикса на цифровизацията е разработено, или трябва да се разработи.

На трето място, на преден план в икономикса на цифровизацията е изведена концепцията за **мрежата като инфраструктура за дигиталната икономика.** Мрежата, като основополагащо начало на дигиталната икономика обхваща различни видове взаимоотношения между различните участници в обществено-икономическия живот: съществуват семейни, йерархически, предприемачески, социални и пр. мрежи, докато в конвенционалната икономика тези взаимоотношения се свеждат до такива само между стопанските агенти – фирми, домакинства и правителство/държава. В тази връзка се появяват и понятията ***„мрежова икономика“*** и ***„мрежови блага“.***

Таблица 1.

Примерни елементи от „новия“ категориален апарат на икономикса на цифровизацията на микро равнище

Мрежова е тази икономика, която се занимава с производството и разпределението на мрежови блага. ***Мрежовото благо*** -благо/стока, чиято стойност за един потребител нараства, колкото повече други потребители потребяват/използват това благо/стока. напр. Facebook, Amazon, Instagram, Word, QWERTY.

Характеристики на мрежовите блага/стоки -

1. Обикновено се предлагат/продават от монополни структури (олигополи или монополи)
2. Когато мрежите са важни, като институционална структура, „най-добрият“ продукт може не винаги да е печеливш
3. Конкуренцията е „за пазара“ вместо „на пазара“ – ценова и извън ценова конкуренция

Мрежовите блага най-добре се определят чрез техните свойства. На тях са присъщи:

- *Комплементарност, съвместимост и стандартност;*
- *Съществена/значителна икономия от мащаба на производството;*
- *Мрежови външни ефекти;*
- *Ефекта на капана или т. нар. ефект на „заключването“.*

Структурата на разходите на конвенционалните/обикновените блага се различава

съществено от тази при мрежовите блага
Основната част от разходите се извършват в първоначалния период на създаване на мрежовото благо, последващото му „копиране“ струва много по-малко, дори пренебрежимо малко, в сравнение с първоначалните разходи. Оттук следва, че производствените разходи за първия екземпляр са непропорционално високи в сравнение с производствените разходи за последващите копия.
Пример: *Написването на една книга, отпечатването ѝ на хартиен носител и нейното разпространение и последващата и продажба в електронен формат.*
Традиционната икономическа представа по отношение на производствената функция е свързана със закона за намаляващата доходност при нарастващи производствени обеми.
За мрежовите блага този закон не действа или има ограничено действие. Мрежовите блага могат да демонстрират нарастваща доходност в дългосрочна перспектива.
Отраслите занимаващи се с производство на мрежови блага имат редица предимства даващи им възможност да се възползват от ефектите на мащаба на производството, тъй като те нямат тези ограничения от гледна точка на капацитета на материалните активи.
Растящата доходност, в случая при мрежовите блага, се проявява по интензивно поради специфичната структура на разходите свързани с тяхното производство.

На четвърто място, стандартният модел на търсене и предлагане прилаган за анализа на пазара и ценообразуването има ограничено приложение по отношение пазара на мрежови блага, което означава, че трябва да се разработват нови пазарни модели, както и да се търсят нови идеи по отношение на ценовата политика, което икономикса на цифровизацията отразява и трябва да отрази.

Пример за второто направление, свързано с макроикономическия инструментариум и социално-икономическите последици от дигиталната трансформация са темите за макроикономическите измерители, съвкупните разходи, паричната политика и др.

На първо място, това е в**лиянието на цифровата трансформация върху стопанската активност измерена** чрез икономическия растеж (БВП), вкл. ролята на т. нар. „Големи бази данни“ (Big Data). Някои от тези масиви от данни се използват за целите на макроикономическия анализ. Така например, платежната система „MasterCard“ събира информация за оборотите от търговията на дребно в САЩ. Подобна информация събират и най-големите търговски вериги, като „Walmart“ и „Target“. На базата на тези данни, извлечени от щрих кодовете, предоставени на маркетинговата компания “Nilsen”, се разработват индикатори за деловия цикъл (Serena Ng., 2017).

На второ място, настъпват значителни промени в методиката на измерването на някои от макроикономическите индикатори. Много от тях изостават от темпа на дигитална трансформация. Така например, потребителската кошница за 2021 г., от гледна точка на дигиталната икономика не отразява структурните промени и на практика включва само две стокови групи имащи отношение към цифровизацията:

- *Мобилни телефонни услуги*
- *Услуги за достъп до Интернет и пренос на данни*

Дори вече се търсят начини да се премине към нови методики и методологии за измерване на този макроикономически показател – инфлацията. Подобна инициатива е проектът “Billion Prices”, инициатива на изследователите от Масачузетския технологичен институт (MIT), Алберто Кавальо и Рикардо Ригобон (Alberto Cavallo and Roberto Rigobon, 2016). Те проверяват хипотезата за системното занижаване на инфлацията в Аржентина за периода 2007-2015 г. В основата на проекта е информацията събирана за це-

ните на дребно при Интернет-търговията с помощта на технологията парсинг[1]. Тя позволява да получаваме и обработваме фактическите цени на стоките и услугите в онлайн режим, т. е. в реално време. Събраните по този начин данни потвърждават изходното предположение: разминаването между фактическата и официалната инфлация в Аржентина е около 12%, т. е тя е занижена значително от официалната статистика. По-късно този проект се разширява и за други държави и в резултат на това се създава фирмата „PriceStats“, която консултира централни банки и частни финансови институции, изчисляйки ежедневно индекса на цените в над 20 страни по света. Измерванията се базират на данни по над 15 млн. стокови позиции, получавани от 900 ритейлъра.

На трето място, значителни „деформации“ настъпват и при традиционно поднесената макроикономическа тема „Пари, банки и паричен пазар“, с появата на **блокчейн технологиите и криптовалутите,** където акцентите са свързани с:

- организационно-икономическите принципи на блокчейн технологиите и
- приложението на блокчейн технологиите в сферата на финансите и корпоративното управление

Могат да се приведат още много примери, аргументи и доказателства за необходимостта от промени в съдържателно отношение в учебниците по микро- и макроикономика от една страна, а от друга – да се обособи и като самостоятелна дисциплина „икономикса/икономиката на цифровизацията“.

Заключение

Цифровите технологии в съвременния свят много бързо променят повечето сфери на икономическа дейност. Това кара правителствата да развиват иновативни подходи за регулиране на икономическите процеси с ускорени темпове. Разбирането и анализа на тези процеси е от съществено значение за адаптацията на микро- и макронавнище на стопанските агенти към случващата се дигитална трансформация. Икономическата наука също трябва да даде отговор на тези предизвикателства, като от една страна осъвремени в съдържателно отношение учебниците по микро- и макроикономика, а от друга - разработи новата учебна дисциплина „Икономикс/икономика на цифровизацията“.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Alberto Cavallo and Roberto Rigobon, The Billion Prices Project: Using Online Prices for Measurement and Research, Journal of Economic Perspectives—Volume 30, Number 2—Spring 2016—Pages 151–178, https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.30.2.151
2. Harald Øverby, Jan Arild Audestad, 2021, Introduction to Digital Economics (Foundations, Business Models and Case Studies), https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-030-78237-5#bibliographic-information
3. Serena Ng., (2017) Opportunities and challenges: lessons from analyzing terabytes of scanner data. NBER Working Paper, no. 23673,
4. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w23673/w23673.pdf
5. Yudina T. N., Digital segment of the real economy: digital economy in the context of analog economy // St. Petersburg state polytechnical university journal. Economics. – 2019. – Vol. 12, № 2, https://elib.spbstu.ru/dl/2/j19-336.pdf/download/j19-336.pdf
6. https://theecmconsultant.com/digitization-vs-digitalization/

[1] Парсинг (или скрапинг) е процес на автоматизирано събиране и извличане на информация от онлайн ресурси..

ACCOUNTING AS A PROJECTION OF PROCESSES IN THE ECONOMY

Assoc. Prof. Svetlozar Stefanov, PhD
University of Economics Varna, Bulgaria

Abstract: *This report argues that regardless of the stage at which the economy and society develop, there is always an accounting system that adequately reflects the business carried out by undertakings. In this way, information is collected in an accounting manner that meets the information needs of the different groups of users. It is maintained that the business at each subsequent stage of the development of the economy leads to the emergence of new reporting sites and the carrying out of more complex business operations, which in turn also predetermines the need to apply more complex accounting forms by which the information created by accounting means is collected, processed and presented in the annual financial statements of the enterprise.*

Keywords*: Accounting, Economics, Financial Report*

JEL code: *M40*

СЧЕТОВОДСТВОТО КАТО ПРОЕКЦИЯ НА ПРОЦЕСИТЕ В ИКОНОМИКАТА

Доц. д-р Светлозар Стефанов
Икономически университет – Варна, България

Въведение

Счетоводството като практическа дейност съществува във всички обществено-икономически формации, като създаваната по счетоводен път информация задоволява информационните потребности на различните групи потребители. В този смисъл, възникването и развитието на счетоводството представлява съставна част от развитието на човешкото общество. Независимо, че понастоящем, не може да се установи точно кога е възникнало счетоводството, на всеки етап от развитието на обществото се прилага някаква форма на отчетност и контрол върху стопанската дейност. С развитието на бизнеса и появата на нови отчетни обекти, счетоводната система непрекъснато се развива и усъвършенства. Във всяка една обществено-икономическа формация, в резултат на развитието на икономиката, се появяват нови отчетни обекти и се извършват все по-сложни стопански операции, което предопределя необходимостта от непрекъснато усъвършенстване на счетоводната процедура. По този начин, постепенно се преминава от сравнително прости и примитивни средства и способи за регистрация и обработка на счетоводната информация към съвременните ERP системи, посредством които се набира информация, необходима за вземането на управленски решения.

Изложение

Счетоводството има хилядолетна история. То възниква на определен етап от развитието на икономиката и обществото с цел да задоволи чисто практически потребности. Следователно, то има за цел да гарантира интересите на собственика на капитала, свързани най-вече с опазването и ефективното използване на неговото имущество. Едва няколко века по-късно, в края на XIX и началото на XX век са направени първите опити за

теоретично изясняване на неговата логика и принципи. Като практическа дейност, счетоводството възниква и се развива от момента на появата на материалното производство. Следователно негови наченки са намерени още в първобитно-общинният строй. Като условие за появата на отчетността през този период следва да се приеме общественото разделение на труда и прилаганата форма на отчетност обслужва интересите на всички членове на общината. Последното се предопределя от факта, че средствата за производство са обществена собственост. Като обекти на отчитане следва да се разглеждат извършваните стопански операции най-вече в земеделските и скотовъдни стопанства на общината.

В робовладелския строй, отчетността намира приложение предимно в отделните робовладелски стопанства. През този период, счетоводството се развива най-вече в онези държави, които се характеризират с добре развита стопанска дейност и търговски връзки със съседите. Ето защо негови наченки се откриват в Месопотамия и Вавилон, Рим, Египет, древна Гърция и др.

Например в древния Египет се е прилагала система на отчетност, посредством която е осъществяван строг контрол върху използването на земята, строителните материали и работната сила. За целта е съществувала особена категория чиновници, които посредством заострени пръчици, записвали върху гладък папирус извършваните стопански операции, като отбелязвали всички извършени разходи и получени приходи.

В древна Гърция, търговската и производствена дейност е съсредоточена предимно в нейните колонии. Търговията се осъществява предимно в Атина, като основен тласък в развитието й дава действащото законодателство, което се противопоставя на идеята, че търговията и занаятите унижават човешкото достойнство. Нещо повече. Действащото законодателство регламентира, че родителите са били задължени да обучават своите деца на някакъв занаят, като ако не направят това, губят правото си впоследствие да искат от децата си издръжка за своите старини.

Силно развитата търговска и индустриална дейност в древна Гърция оказва съществено влияние върху развитието на счетоводството. Стопанствата на древна Гърция, в които отчетността е била най-развита са канторите на трапезитите. Последните са т. нар. банкери на древна Гърция и са извършвали най-разнообразни стопански операции.

Отчетността в древния Рим получава още по-висока степен на развитие. В Рим счетоводството се прилага както в т.нар. частни стопанства, така и по отношение на приходите и разходите на държавата. Това се предопределя от обстоятелството, че в античния Рим са съществували множество дружества и частни стопанства, осъществяващи търговска и финансово-кредитна дейност.

С появата и развитието на първите робовладелски държави, обхватът на отчетността значително се разширява. Робовладелският начин на производство, развитието на производителните сили и производствените отношения пораждат необходимостта от събирането на информация, както за нуждите на държавната власт, така и за целите на управлението на отделните частни стопанства.

С разпадането на римската империя настъпва и края на робовладелският строй. Започва периода на ранното Средновековие, който се характеризира с известен застой в развитието на производителните сили и производствените отношения. Слабото развитие на стопанската дейност и особено на търговията през този период предопределя и известен упадък в развитието на счетоводството. Точността и достоверността на отчетните данни през епохата на Средновековието е сравнително ниска. Обикновено отделните изчисления и измервания са се извършвали приблизително, което се обуславя и от факта, че записванията са правени с римски цифри и на латински език. Впоследствие въвеждането на арабската цифрова система дава силен тласък в развитието на счетоводството, и последното започва да се разглежда като удобна форма за представянето на сделките.

Обикновено се приема, че счетоводството в неговия съвременен вид възниква в

италианските градове – републики в епохата на Ренесанса. Както е известно от историята, това е периодът на великите географски открития, епоха на развитието на културата и обществените науки, на разпадането на феодализма и появата на капитализма. В резултат на духовния и икономически подем все повече се развива и усъвършенства стопанската дейност на хората. Появяват се нови видове търговски сделки, усложняват се взаимоотношенията между търговците. Всичко това налага търсенето на възможности за усъвършенстване на отчетността. Простото описание и първичната регистрация на протеклите стопански факти, явления и процеси вече не отговаря на интересите на търговците. Възниква необходимостта от обвързването на записванията в единна система, която да позволява както осъществяването на контрол върху последните, така и да дава възможност за установяване величината на финансовия резултат на търговеца като разлика между неговото имущество и дългове. Така постепенно се стига до идеята за използването на счетоводната сметка като способ за отчитане на текущите изменения в състава на имуществото на търговеца. За да се обвържат счетоводните сметки в единна, цялостна система, в счетоводството следва да се въведе абстрактната сметка капитал, посредством която се отчита чистото имущество на търговеца. В резултат на осъществяваната стопанска дейност величината на това чисто имущество се увеличава или намалява, като реализираните положителни финансови резултати (печалби) водят до увеличаване на чистото имущество, а реализираните загуби до неговото намаляване. Само по този начин в счетоводството могат да бъдат отразени взаимно свързаните изменения в имуществото на търговеца, породени от осъществяваните търговски сделки. По това време се поставя и началото на т. нар. литературен период в развитието на счетоводството, който води началото си от отпечатването (през 1494 г., в Неапол) на първата добре оформена печатна книга по счетоводство, на италианския професор по математика Лука Пачоли, озаглавена Всичко за аритметиката, геометрията, пропорциите и отношенията. В посоченото произведение има отделен трактат (раздел)със заглавие За сметките и записванията, в който Лука Пачоли, за първи път описва прилаганата по това време в северна Италия Венецианска счетоводна система. На практика с това произведение се поставя началото и на счетоводните форми, разглеждани като съвкупността от всички използвани в предприятието счетоводни регистри и прилаганите ред и техника на записванията по тях. Всяка една счетоводна форма възниква на определен етап от развитието на икономиката и се прилага за определен период от време като нова и най-съвършена. Впоследствие е показвала определени недостатъци и е била заменяна с нова. На практика историческото развитие на счетоводството като информационна система, отразяваща стопанската дейност на предприятията може да се проследи, посредством изучаването на прилаганите счетоводни форми. Така в началото на XX в., по естествен път се стига до обособяването на двата клона на отчетността – финансово и управленско счетоводство.

Финансовото счетоводство представя резултатите от дейността на предприятието. Като краен продукт на финансовото счетоводство следва да се разглежда годишният финансов отчет, посредством който информацията става достъпна за определен кръг лица, наричани потребители на информация от финансовите отчети. Чрез финансовото счетоводство на заинтересованите лица се предоставя информация както за имущественото и финансово състояние на предприятието, така и за измененията в капитала и паричните потоци към определен момент или за определен период от време. Обикновено съществуват определени изисквания относно начина на представяне на информацията във финансовите отчети, регламентирани с националното законодателство или счетоводните стандарти.

Управленското счетоводство обхваща цялата отчетна информация, която се обработва, предава и използва за целите на вътрешнофирменото управление. Изучава класификацията на разходите, отделните елементи на себестойността на готовата продукция

(услугите), проблемите при разпределението на непреките разходи, базите за разпределение и т.н. Следователно то изучава процесите на планиране и контрол на разходите за производство, калкулиране себестойността на продукцията и услугите, като създаваната информация е достъпна само за собствениците и управляващите предприятието.

На съвременния етап, променените икономически условия, настъпващите промени в бизнес средата и непрекъснато променящите се информационни потребности на потребителите на финансова информация, налагат необходимостта от прилагането на нов подход по отношение на представянето на дейността на компаниите пред различните групи заинтересовани лица.

Все повече се налага убеждението, че посредством традиционните финансови отчети, изготвени по МСС/СФО, не може да се представи достатъчна по обем информация за осъществяваната от компанията дейност във всичките й аспекти. Причините за това са няколко:

1. Във финансовите отчети се представя информация за сделките и събитията, осъществени в миналото;

2. В отчетите обикновено не се представя и оповестява информация, относно стратегията за развитие на компанията, бъдещите планове на ръководството, управленската система, пазарния потенциал на компанията и др.

3. Понастоящем една много малка част от ценността на всяка компания се създава посредством материалните и финансови активи. Все повече акцентът се поставя върху нематериалните активи, част от които са представени във финансовиете отчети, но преобладаващата част не могат да бъдат обхванати от счетоводството поради факта, че паричната им оценка е много трудно измерима.

Всичко това предопределя необходимостта от разработване на нов модел на отчетност, посредством който да могат да се представят всички аспекти от дейността на компаниите и по този начин да бъдат задоволени общите и специфични потребности на заинтересованите лица и най-вече на съществуващите и потенциални акционери (инвеститори). По този начин, историческите събития, настъпилите промени в икономическите условия и бизнес средата, недостатъците на информацията, представена и оповестена в традиционните финансови отчети, изготвяни по МСС/МСФО и най-вече промяната в потребностите на потребителите на информация се превърнаха в основни предпоставки за появата на един нов модел на отчетност, а именно – интегрираната отчетност.

В основата на концепцията за интегрираната отчетност е залегнала идеята за обединяване на финансовата и нефинансова информация, като по този начин пред настоящите и потенциални инвеститори се представят възможностите за създаване на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен времеви хоризонт. На тази база, потребителите ще могат да анализират дейността на компанията, както на базата на сделките и събитията, осъществени в миналото, така и да прогнозират нейното развитие в бъдеще, на база на представената информация относно плановете за развитие, оповестени от ръководството. Основната причина за появата на този нов модел на отчетност е, че в традиционните отчети, изготвяни по МСС/МСФО на практика не се представя информация относно риск-мениджмънта, дългосрочната стратегия за развитие на компанията, устойчивост на бизнес-модела и др.

Аналогично на останалите европейски държави по българските земи първоначално се прилага простото счетоводство (аплографията). Съществуват данни, че подобно счетоводство, което задоволява нуждите на обикновения търговец (занаятчия) се е прилагало през целия период на турското владичество. То се осъществявало като отделните търговци са водели счетоводни книги (тефтери), съобразявайки се с разпоредбите на турския Търговски закон и следвайки опита и традициите, които са съществували по отношение на воденето на търговските книги.

След Освобождението започват и първите опити за кодификация на счетоводството в България. Приет е първият български Търговски закон, а впоследствие и някои специални закони, регламентиращи воденето на търговски книги в българските предприятия. На този етап от законодателната уредба на счетоводството в България, българското счетоводно законодателство възпроизвежда до голяма степен немската правна система и предлага решения, които съответстват на степента на развитие на националната икономика. През този период счетоводството в България е насочено най-вече към задоволяване информационните потребности на собственика на капитала, тъй като в нашата страна не съществува ясно изразена акционерна собственост.

В края на 40 – те и началото на 50 – те години на миналия век в България се утвърждават нови обществени отношения, основаващи се на държавната собственост върху средствата за производство. Обществената собственост върху тези средства променя характера на производствените отношения в съответствие с развитието на производителните сили. Всичко това предопределя и промяната в ролята и значението на счетоводството в условията на планово развитие на икономиката. Създаваната по счетоводен път информация не се използва за вземането на решения от различни групи потребители, а е насочена към упражняване на контрол върху опазването на социалистическата собственост, изпълнението на плана и намаляване на себестойността на произвежданата продукция. През този етап от развитието на счетоводството в България, счетоводната информация се използва предимно за съставяне на планове и прогнози относно бъдещото развитие предприятията от отделните отрасли и осъществяване на контрол върху държавните предприятия в рамките на националната икономика. За изминалия период от началото на деветдесетте години в развитието на счетоводното законодателство в България могат да бъдат формулирани три етапа.

Първи етап, обхващащ периода от началото на 1991 г. до края на 1997 г. На този етап счетоводството в България бе по-близко до разпоредбите на европейските директиви, отколкото на МСС. И това е напълно естествено, имайки предвид обстоятелството, че до петдесетте години на миналия век българското търговско (в т.ч. и счетоводно) законодателство е под силното влияние на немската правна система. Практическото прилагане на Закона за счетоводството и Националните счетоводни стандарти се съпътстваше от трудности, породени от редица причини като:

1. Поради все още преобладаващата държавна собственост истински потребители на информацията от финансовите отчети практически липсваха. Елементите на годишния финансов отчет все още се възприемаха като обикновени статистически форми, които трябва да бъдат попълнени в края на отчетния период и да бъдат представени на данъчната администрация и националната статистика.

2. С приемането на новото счетоводно законодателство в нашата страна се премина от едно по-подробно регламентиране на всички дейности свързани със счетоводството към въвеждането на Национални счетоводни стандарти, които са твърде лаконични и маркират само основните принципи, които следва да се спазват при изготвянето на счетоводните отчети.

Втори етап, обхващащ периода от началото на 1998 до края на 2001 г. През този етап беше извършена много съществена промяна в националното счетоводно законодателство. Това беше една по-значима промяна с която отново се целеше хармонизирането му с изискванията не толкова на европейските директиви, колкото на МСС. Макар, че това не беше направено напълно, може да се каже, че от началото на 1998 г. се предприе значителна стъпка в тази посока. Тази промяна се наложи поради действието на редица причини, по съществените от които са:

1. Към края на 1997 г. в България вече работеха чуждестранни предприятия и

банки, които изискваха счетоводната информация да бъде представена на база на принципите, залегнали в МСС, а не тези, посочени в Европейските директиви.

2. В нашата страна бяха извършени значителен брой приватизационни сделки, което доведе до съществени промени в структурата на собствеността.

3. Възникна и започна да се развива (макар и още съвсем слабо) капиталовият пазар. Бяха приети и съответните нормативни актове, регулиращи неговото функциониране.

Третият етап от реформирането на счетоводното законодателство в България започна в началото на 2002 г,. като продължава и понастоящем. С промените в Закона за счетоводството от края на 2001 г. беше извършена решителна крачка към приемането на МСС за пряко прилагане в нашата страна. Под влияние на протичащите в световен мащаб процеси от началото на 2002 г. България прие ново счетоводно законодателство, ориентирано към прилагането на МСС.

Заключение

Счетоводството се разглежда като информационна система, имаща за цел създаването на информация за вземането на икономически решения, имащи предимно инвестиционен характер. То възниква на определен етап от развитието на обществото с цел задоволяване на определени потребности, породени от нуждите на стопанската практика. В края на XX и началото на XIX век голяма част от развитите в икономическо отношение страни навлизат в т.нар. постиндустриална икономика. Основните нейни черти са: намаляване относителния дял на индустриалното производство, увеличаващ се дял на услугите и интелектуалния труд, глобализация на икономиката в световен мащаб, свободно движение на стоки, капитал и работна сила, развитие на информационните технологии и др. Това от своя страна води до съществени промени в обществено-политическия живот на всяка една страна, което предопределя и необходимостта от извършването на промени в начина на представяне на счетоводната информация. Тук се проявява и основния недостатък на създаваната по счетоводен път информация, а именно нейната ретроспективност. Така съвсем естествено, през последните години се утвърждава разбирането, че посредством интегрираните отчети, потребителите на информация могат да получат реална представа за осъществяваната от компанията дейност, която адекватно да отразява потенциалните рискове и обхваща финансовите показатели от една страна и екологичните, социалните, политически и други фактори на бизнес средата, от друга. В този смисъл, концепцията за интегрираната отчетност на съвременния етап се разглежда като концепция за корпоративна отчетност, ориентирана към стратегическите цели и задачи на предприятието, и прилагания бизнес модел.

OLIVER WILLIAMSON: FOUNDER OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Assoc. Prof. Tamara Todorova, PhD
American University in Bulgaria, Bulgaria

Abstract: *Oliver Williamson is one of the most prominent thinkers of the 20th century. In the 1960s economic theory viewed the firm as a black box. Williamson opted to open this box trying to explain the key processes within the firm. The firm structure is a transaction cost saving mechanism. Analyzing the firm inevitably leads to market contracting and the theory of contract. Williamson is the most thorough analyst of opportunistic behavior in economic literature. We review the key contributions of Williamson's theory of the firm, vertical integration, and transaction costs, which serve as the basis for the new institutional economics.*

Keywords: *Oliver Williamson; transaction costs; opportunism; new institutional economics*

JEL code: *B31, D02, D23, D86*

ОЛИВЪР УИЛЯМСЪН – ОСНОВАТЕЛ НА НОВАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

Доц. д-р Тамара Тодорова
Американски университет в България

Въведение

В научното си израстване Оливър Уилямсън се влияе от Роналд Коус, Алфред Чандлър, Кенет Ароу, Хърбърт Саймън и Фридрих фон Хайек. Ароу и Саймън са негови преподаватели от университета. Уилямсън базира теорията си на Коус, а останалите автори са само допълващи и придават физиономия на неговите изследвания за фирмата. За Коус (1937) мениджърът е „остров на съзнателна власт“ в морето от участници на пазара, който автоматично и несъзнателно разпределя ресурсите. Мениджърът е противоположност на пазарния механизъм с това, че взима административни, нарочни и осъзнати решения. Фирмата замества серия от договори с един или няколко дългосрочни. Така тя спестява определени маркетингови разходи за размяна. Използването на пазарния механизъм изисква разходи за установяване на съответните цени, намиране на търговски партньор и организация на сделката. Способността на мениджмънта да направлява и организира ресурсите определя мащабите на фирмата. Мениджмънтът и пазарът са два алтернативни механизма за разпределение на тези ресурси.

Коус само въвежда транзакционните разходи, без да ги прецизира. Уилямсън се заема със задачата да дефинира тези разходи по-конкретно: 1) разходи *ex ante* преди сключването на договора и 2) разходи *ex post* след това. На етапа *ex ante* се извършват разходи за съставяне и оформяне на договор. Предвиждат се защитни клаузи при възникване на неочаквани обстоятелства и се изброяват възможните адаптации, които страните по договора съгласуват предварително (Уилямсън, 1985). Договорите са неотменно непълни и се налага или условията да се договарят отново, или страните да се обръщат към арбитраж, или да прибягват до съда за разрешаване на нововъзникнали спорове. Разходите на етапа *ex post* са: 1) разходи за преговори при лоша адаптация на договора и непредвидени обстоятелства, 2) разходи за пазарене, предоговаряне на сделката и решаване на нововъзникнали проблеми, 3) структурни разходи за поддържане на управленски структури (като фирмен арбитраж), които разрешават диспути и 4)

обвързващи разходи за гарантиране на дадените обещания и поетите ангажименти. Разходите *ex post* възникват след подписването на договора и следят за неговото изпълнение и контрол. Те зависят и са следствие от предшестващите разходи *ex ante*, тъй като на етапа на подготовка на сделката е важно страните да предвидят защитни механизми, които да гарантират нейното изпълнение и предотвратят евентуална проява на опортюнизъм от някоя от тях.

За Уилямсън моментът на сключване на сделката е решаващ с оглед стратегическото поведение на контрагентите поради т.нар. фундаментална трансформация. Преди подписването за предмета или обекта на договора наддават голям брой контрагенти, продавачи или купувачи. След тръжната процедура или наддаването обаче този голям брой се свежда до един-единствен контрагент, с което възможните алтернативи за организатора на търга се свиват и той е уловен в примката на договорните отношения. Подобно на брачния договор и търговският улавя страните в двустранно взаимоотношение, при което една от тях може да не е съвсем коректна, да лъже и мами, като се опита да придобие рентите на другата страна. Тъй като повечето икономически агенти са добре интегрирани и социализирани, те нямат повод да се държат опортюнистично и да нарушават сключените сделки (Уилямсън, 1993).

Изложение

Уилямсън (1985) разделя условно човешкото поведение на три вида според степента на егоизъм: 1) подчинение (слаба форма на егоизъм), 2) обикновен егоизъм (нормална форма), 3) опортюнизъм (силно изразена форма). Подчинението е крайна форма на алтруизъм и граничи с безволие. Така например за Уилямсън индивидите в социалистическата икономика проявяват подчинение или слаба степен на егоизъм, като се съгласяват да подчинят личните си цели и интереси на централния план. Класическите икономисти приемат стопанските индивиди за умерено егоистични и рационални. Теорията на Уилямсън за транзакционните разходи въвежда крайния егоизъм в пазарната игра, измамата, лъжата, нелоялната конкуренция, фалшивото качество, кражбата и т.н. Уилямсън (1985, с. 65) отрича, че допускането за опортюнизъм винаги е присъствало в икономическата теория и че самият опортюнизъм винаги е бил доминиращата хипотеза: „…. Аз сериозно оспорвам, че опортюнизмът винаги е бил работната поведенческа хипотеза… Като изключим теорията на публичните блага, застраховането и олигопола, опортюнизмът не се споменава никъде в голяма част от литературата, посветена на стопанската организация до 70-години… Утвърденият възглед е този за умерения егоизъм в сделките, а не за опортюнизма“.

В теорията възникват редица проблеми. Вертикалната интеграция се разглежда като проблем на приложната теория на цените и технологичната теория, а не като проблем на договорите. Регулаторните органи, контролиращи монополите и тръстовете, игнорират опортюнизма в търговските договори. Предлагат се само монополни обяснения за всички нестандартни организационни и договорни форми. В диференцираното отношение към риска не се споменават рисковете от опортюнизма (Уилямсън, 1985).

Опортюнизмът включва всички форми на нечестно поведение: неблагоприятен подбор (опортюнизъм *ex ante*), морален хазарт (опортюнизъм *ex post*), асиметрична информация, безделие и ниска производителност в работата, зле представено качество, измама и неспазване на договорите и др. Макар опортюнизмът да не е широко приета категория, Уилямсън настоява именно той да бъде основната работна концепция, а не другите форми на пазарни изкривявания. Страните не бива да бъдат наивни и да допускат доверието или обещанията да замаскират обективните характеристики на сделката. Позитивните очаквания не трябва да пречат на оперативните ѝ цели. Уилямсън не

изяснява мотивацията за опортюнистично поведение, а само неговите форми, проявления и ефекти върху пазара и фирмата. Репутационните модели в микроикономиката разкриват причините за опортюнизма. Според Телсър (1980, с. 29) всеки при дадени обстоятелства би действал нечестно, ако това би му донесло печалби, тъй като „… някой е честен, само ако честността или това, което изглежда като честност, носи повече ползи от нечестното поведение“.

Уилямсън не отговаря на въпроса кои индивиди или общности от индивиди (култури) проявят опортюнизъм и кои не. Ходжсън (2004) критикува Уилямсън, че счита опортюнизма необходимо условие за възникването на фирмата. Докато Уилямсън набляга на конфликтите в нея, Ходжънс подчертава значението на по-кооперативни форми като корпоративната култура за възникването ѝ. Той изтъква когнитивните и интерпретативни различия между индивидите, работещи в организациите и споделящи общи цели. В същото време опортюнизмът в организациите е реален. Те лесно могат да бъдат превзети от опортюнисти, които се възползват от работещите и съвестни членове. За Уилямсън жизнени са именно онези организации, които успяват да предотвратят или накажат некооперативното поведение (Уилямсън, 1985). Договорният човек на Уилямсън е егоистичен „до степен на измама“. Опортюнизмът, който Уилямсън разисква, е стеснен, свързан предимно с вертикалната интеграция и хибридните форми. В действителност опортюнизмът е по-пагубен за пазара като цяло, а не само в контекста на вертикалната интеграция. Той е причина за: 1) появата на вертикално интегрираната фирма или 2) пълния пазарен провал. При вертикалната интеграция дадена фирма придобива своя опортюнистичен търговски партньор. Във втория случай даден участник е толкова нечестен, че останалите губят доверие в целия пазар. Вертикалната интеграция е по-благоприятният изход от транзакционния опортюнизъм, тъй като пазарните транзакции се превръщат във вътрешни за фирмата и се оптимизират.

Опортюнизмът е тясно свързан със специфичността на актива, обект на размяната или предмет на договора. По-силната страна може *ex post* да промени договорената *ex ante* квази-рента от транзакцията, което е по същество „експроприация на предварително договорения дял от добавената стойност“ (Фуруботън и Рихтер, 2005, с. 187). Инвестициите в специфични активи са по-рискови от тези в активи за общи цели, тъй като специфичните активи не могат да намерят алтернативна употреба в случай на неизпълнение на договора. Така специфичните активи са недостатъчно финансирани. Уилямсън откроява: 1) специфичност на локацията (местоположението), 2) специфични физически активи, 3) специфичен човешки капитал, 4) специфична продукция и 5) търговско име и капитал.

При специфичната локация (местоположение) производствените активи на дадена фирма се разполагат географски близо до партньорската фирма с цел спестяване на разходи за обработка, съхранение и транспорт. Съседството на доставчик и производител осигурява непрекъснат производствен процес. Специфичните физически активи са специални машини и оборудване, необходими за производството на продукт по изискванията на даден контрагент. Специфичните трудови ресурси са инвестиции в човешки капитал, който не намира приложение в други фирми. Работникът има интерес да инвестира в универсални умения, за да ги трансферира при други работодатели. Зависимостта е взаимна – служителят и работодателят са обвързани в трудовото правоотношение и всеки зависи от другия. Специфичната продукция е готова продукция, произведена за определен купувач, която не може да бъде закупена или използвана от друг. Произведена е по негови параметри и спецификация. Ако купувачът откаже да заплати за нея, тя се превръща в загуба за производителя, тъй като няма алтернативна стойност и приложение. Капиталът в търговско име е по същество инвестиция в лого, търговска марка или бранд, посветени на търговски партньор за реклама на определен

продукт или услуга.

Специфичните активи придобиват значение, когато се съчетаят с ограничената рационалност, опортюнизма и неопределеността, тъй като загубата на производствена стойност може да възникне само в условията на опортюнистично поведение. Сами за себе си, специфичните активи не могат да бъдат източник на транзакционни разходи. Опортюнизмът представлява риск за специфичните активи и основна пречка за развитието на пазарите. Един определен процент икономически агенти биха се държали опортюнистично, отклонявайки се от поетите в договора задължения, биха се полакомили да присвоят рентите на своя контрагент, биха проявили мърсел, нехайство или незаинтересованост, като не осигурят правилната стока, в правилното количество, уговореното качество, при договорените срокове и условия на доставка и т.н. За Уилямсън от значение за появата на фирмата са три фактора: 1) опортюнизмът при размяната, 2) специфичните активи и 3) ограничената рационалност. Фирмата възниква само при силно изразен опортюнизъм и специфичност на актива (таблица 1).

Таблица 1

Избор между пазарно и непазарно договаряне

		Специфичност на актива	
		Ниска	Висока
Опортюнизъм	Слаб	Пазар	Пазар
	Силен	Пазар	Фирма

Източник: Уилямсън (1985)

Фирмата може да придобие дадена стока по два начина: или да я произведе сама, или да я поръча на друга фирма (т.е. решението „да произведе или да купи“). Ако $C_M(k)$ са производствените разходи за придобиване чрез пазара, а $M(k)$ са разходите за управление, то $\frac{dC_M}{dk} > 0$ и $\frac{dM}{dk} > 0$, тъй като производствените и управленски разходи нарастват със спецификата на актива k. $C_\beta(k)$ и $\beta(k)$ са съответно производствените и управленските разходи за собствено производство. Тези разходи намаляват със степента на специфика на актива, или $\frac{dC_\beta}{dk} < 0$ и $\frac{d\beta}{dk} < 0$. Разликата в печалбата при двата способа е:

$$\pi_M(k) - \pi_\beta(k) = C_\beta(k) - C_M(k) + \beta(k) - M(k) = \Delta C + \Delta G \qquad (1)$$

където заместваме $C_\beta(k) - C_M(k) = \Delta C$ и $\beta(k) - M(k) = \Delta G$. Изразът ΔC е разликата в производствените разходи, а ΔG тази в управленските разходи. Фигура 1 показва, че $\Delta C + \Delta G$ спада със специфичността на актива. Възникват три възможности:

$$1.\ \pi_M(k) - \pi_\beta(k) = \Delta C + \Delta G > 0 \qquad (2)$$

Фирмата печели повече чрез покупка на артикула, отколкото чрез собствено производство. При ниски нива на специфичността на актива под критичната стойност $\hat{k}$ е по-изгодно продуктът да се закупи, отколкото да се произведе по собствени параметри.

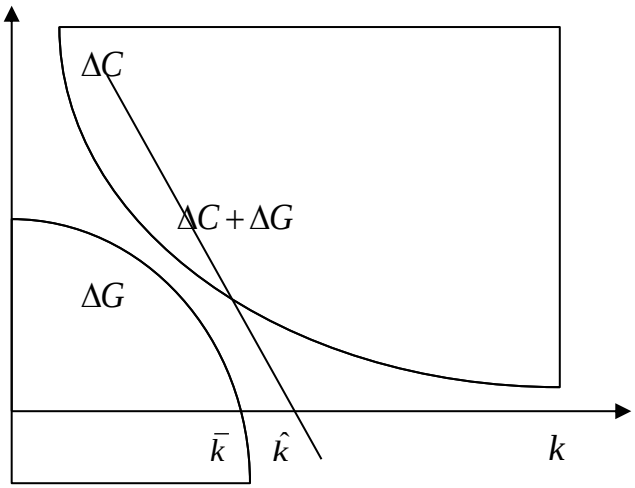
$$2.\ \pi_M(k) - \pi_\beta(k) = \Delta C + \Delta G = 0 \qquad (3)$$

При нулева разлика в печалбите е без значение кой метод на придобиване на

продукта ще се използва.

3. $\pi_M(k) - \pi_\beta(k) = \Delta C + \Delta G < 0$ (4)

По-изгодно в този случай е собственото производство. Високата специфичност на актива му дава предимство пред пазарното договаряне. Печалбата от пазарна размяна намалява с увеличаване на специфичността на актива, което разширява фирмата.



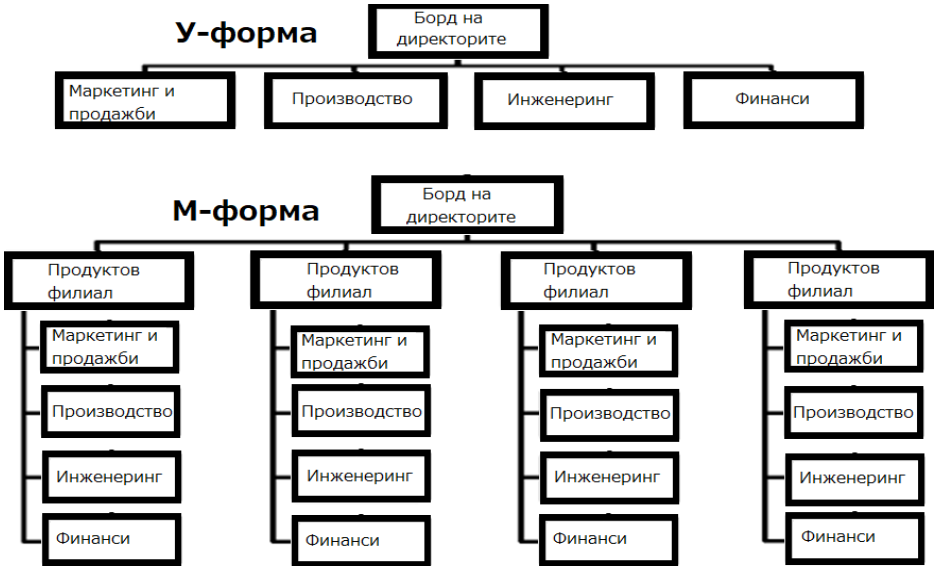
Фиг. 1. Сравнителни производствени и управленски разходи
Източник: Уилямсън (1985, с. 93)

Уилямсън е скептичен към количественото измерване на транзакционните разходи и критикува опита на Уолис и Норт (1986) да измерят транзакционния сектор в САЩ. По-скоро той препоръчва разходите да се разглеждат в един сравнителен институционален анализ, при който различните методи на договаряне се подбират по един дискриминиращ начин. Транзакцията е трансфер на дадена стока или услуга през определен технологично делим интерфейс, когато един етап на разменния процес приключва и започва друг. Транзакционните разходи в икономическата система са аналог на фрикцията в механичните системи. И Коус, и Уилямсън посвещават доста време и усилия, за да докажат, че транзакционните разходи в реалния свят са ненулеви. Обратното се приема от наложилия се възглед в т.нар. „теорема на Коус“, формулирана от Стиглър (1966). Ако транзакционните разходи са нулеви, не се налага намеса в работата на пазарите, нито транзакциите да се извършват в рамките на фирмата. Според утвърдения възглед пазарът е безплатен механизъм и работи без триене.

За Уилямсън (1979) транзакционните разходи са централни в изучаването на икономическата система, тъй като единствени обясняват различните фирмени форми и механизми. Съдебната система не е в състояние да разреши проблема с транзакционните разходи. Договорите не са съвършени, за да предвидят всички възможни ситуации, а съдиите не са вездесъщи. Съдебните процедури струват скъпо. В преговорите се набляга на частното разрешаване на диспути и арбитраж. Според Уилямсън в примитивните общества и икономиките в преход държавата не осигурява надеждна защита на частната собственост и договорите. В развитите икономики държавата осигурява такава защита, но въпреки това се налага нуждата от частно, извънсъдебно решаване на делови спорове. Такъв ефективен механизъм за решаване на спорове и изглаждане на конфликти е фирмата, която спестява съдебни разходи, а мениджърът е арбитърът.

Уилямсън заимства идеи и от Честър Барнард, който през 1938 пише книгата „Функциите на мениджъра“. Барнард е първият, който възприема фирмата като

организационна структура. От Ароу Уилямсън (1985) възприема тезата, че корените на пазарните провали са в транзакционните разходи. Според Ароу (1969) пазарните провали произтичат от действието на транзакционните разходи, които задържат, а в някои случаи напълно блокират действието на пазарите. Все пак след Коус най-голямо влияние върху Уилямсън има Чандлър. Чандлър е организационен теоретик и бизнес историк, проследяващ еволюцията на корпорациите в САЩ. Изучавайки железниците, най-модерното предприятие в САЩ към края на 19 век, Чандлър (1962) установява, че функциите на мениджмънта са разделени на стратегически и оперативни. Така възниква диверсифицираната фирмена структура, при която стратегическото звено за управление в централата се занимава с определянето на мисията, визията и стратегическите цели на корпорацията, а оперативните, изпълнителски мениджъри от ниско ниво във всяко подразделение или филиал извършват рутинните операции, свързани с този филиал. Диверсифицираната, мултидивизионна структура заменя съществувалата дотогава линейна, йерархична структура (фигура 2). Уилямсън поставя съвременната корпорация в контекста на транзакционните разходи.



Фиг. 2. Съпоставка между У-формата и М-формата

Според Уилямсън (1985) линейната фирмена структура страда под тежестта на големия комуникационен товар, а отделните функционални звена (производство, инженеринг, продажби) проявяват локален опортюнизъм, обслужвайки собствените си цели. В мултидивизионната структура всеки филиал е организиран на базата на продукт, търговска марка или регион. М-формата освобождава генералните мениджъри от по-рутинните задачи, а натоварва с тях оперативните мениджъри. Тя решава проблема с локалния опортюнизъм, позволява оптимално разпределение на административните задачи и икономия на транзакционни разходи. Спестяването на транзакционните разходи обяснява множество организационни развития, свързани с модерната корпорация. Уилямсън не изследва вътрешнофирмени механизми за контрол на опортюнизма и уеднаквяване на целите като корпоративната култура, ключова за вътрешната координация, информационния поток и преодоляването на вътрешнофирмения опортюнизъм. Пренебрегва и значими аспекти на модерната корпорация като управленския стил, който също при определени обстоятелства може да съкращава транзакционни разходи. Разглежда мотивацията за интегриране на доставчик с производител или производител с дистрибутор. Вертикалната интеграция рядко е

продиктувана от технологичния детерминизъм, когато се осигурява непрекъснатост на производствения процес. При дългосрочни договорни отношения контрагентът може да бъде уловен в договорния капан или спомената „фундаментална трансформация“. В такъв случай вместо продължителни отношения с рисков търговски партньор се препоръчва поглъщането му от изрядната фирма и е показана вертикална интеграция:

„Вертикалната интеграция води до реални икономии, защото пазарът не извършва размяната без разходи. Излизането на пазара изисква разходи за търсене, разходи за договаряне, разходи срещу дезинформация, разходи срещу забавяния, трансферни разходи, разходи за интерфейс и др. и те трябва да бъдат претеглени срещу разходите за вътрешната организация на транзакцията. Там, където първите надминават вторите, се препоръчва „вертикална интеграция“… всъщност тя представлява рационализация на фирмата и превръщането ѝ в оптимално икономическо звено“ (Уилямсън, 1968, с. 33).

Вертикална интеграция бива: 1) обикновена, стандартна в различните етапи на основната технология, 2) странична в компоненти и части, 3) интеграция назад по канала за суровини и материали, 4) интеграция напред по канала в дистрибуцията. Уилямсън дефинира и т.нар. сгрешена интеграция, при която няма специфични инвестиции, а компанията просто се стреми да неутрализира конкуренцията.

Новата институционална икономика е единственото направление, което логично обяснява проблемите пред икономиките от Източна Европа. Изоставането на тези страни явно не се дължи на производствени и технологични фактори. По-конкретно общества, изложени на силен опортюнизъм и високи транзакционни разходи, са повече изложени на риск от пазарни провали и икономическо изоставане в сравнение с други. Уилямсън се чувства отговорен за процесите в Източна Европа. Той съжалява, че поради своята неразвитост организационната и икономическата теория не успяват да помогнат в процеса на преход:

„Ако имахме по-добра теория за организацията и институциите, агонията (фалстартът, грешките и главоблъсканицата) на икономическите реформи в Източна Европа и Съветския съюз можеше да бъде избегната“ Уилямсън (1994, с. 46).

Много от грешките на прехода биха били избегнати, ако е била прилагана призмата на договорите (Уилямсън, 2002). Реформаторите в Източна Европа биха следвали по-методична програма за приватизация (Уилямсън, 2000). Много проблеми с прилагането на договорите възникват *ex post*. Например в България пост-приватизационен контрол като цяло липсва. Никой не обръща внимание на политиците в Източна Европа за *ex post* рисковете и несъвършенствата на договорите след тяхното сключване. Като дава пример с приватизацията на телекомуникационните компании в пет източноевропейски страни, Уилямсън (2000) изтъква слабостите, качеството и независимостта на правораздавателната система, разделението между изпълнителна и съдебна власт, компетенциите на регулаторните органи, бюрокрацията и защитните клаузи в приватизационните договори. Липсата на ефективност в съдилищата оставя договорите без *ex post* защита, а това поставя икономиката на колене.

Заключение

Професор Уилямсън е най-добрият ученик и последовател на Коус. Уилямсън прецизира концепцията за транзакционните разходи, като изследва характеристиките на договорите и договарянето в процеса на пазарна размяна. Въвежда понятието опортюнизъм като всеобхватен термин за всякакви проявления на транзакционен и поведенчески провал. В основата на този провал са именно транзакционните разходи. За да избегнат продължително опортюнистично поведение в договарянето, фирмите прибягват до вертикални сливания с опортюнистичните контрагенти. Тези сливания водят до икономия на транзакционни разходи. В резултат възниква голямата корпорация,

която заема оптимална форма с оглед на тези разходи. Появата на диверсифицираната фирмена структура разделя мениджмънта на стратегически и оперативен с цел разпределяне на информационния и транзакционния товар.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ARROW, K.J. (1969) The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB System*, Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st sess., vol.1. Washington, D.C.: Government Printing Office. pp. 500-518.
2. BARNARD, C. (1938) *The Functions of the Executive*. Cambridge: Harvard University Press.
3. CHANDLER, A.D. Jr. (1962). *Strategy and Structure*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press. Subsequently published in New York: Doubleday and Co., 1966.
4. COASE, R.H. (1937) The nature of the firm. *Economica*. New Series. 4(16). p. 386-405.
5. FURUBOTN, E. and RICHTER, R. (2005) *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press. 2nd edition.
6. HODGSON, G.M. (2004) Opportunism is not the only reason why firms exist: why an explanatory emphasis on opportunism may mislead management strategy. *Industrial and Corporate Change*. 13(2). p. 401—418.
7. STIGLER, G.J. (1966) *The Theory of Price* (3rd ed.). New York: MacMillan.
8. TELSER, L.G. (1980) A theory of self-enforcing agreements. *Journal of Business*. 53(1). p. 27–44.
9. WALLIS, J.J. and NORTH, D. (1986) Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970. *NBER Chapters*, in: *Long-Term Factors in American Economic Growth*, S.L. Engerman and R.E. Gallman (eds.), pp. 95-162, National Bureau of Economic Research, Inc. Chicago: University of Chicago Press.
10. WILLIAMSON, O.E. (1968) Economies as an antitrust defense: the welfare tradeoffs. *American Economic Review*. 58(1). p. 18-36.
11. WILLIAMSON, O.E. (1971) The vertical integration of production: market failure considerations. *American Economic Review*. 61(2). p. 112–123.
12. WILLIAMSON, O.E. (1979) Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*. 22(2). p. 233-261.
13. WILLIAMSON, O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
14. WILLIAMSON, O.E. (1993) Opportunism and its critics. *Managerial and Decision Economics*. 14(2). p. 97-107.
15. WILLIAMSON, O.E. (1994) Research needs and opportunities in transaction cost economics. *International Journal of the Economics of Business*. 1(1). p. 45-46.
16. WILLIAMSON, O.E. (2000) The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*. 38(3). p. 595–613.
17. WILLIAMSON, O.E. (2002) The lens of contract: private ordering. *American Economic Review*. 92(2). p. 438–443.

BANK PERFORMANCE ON THE STOCK MARKET DURING COVID-19

Chief Assist. Prof. Aleksandrina Pancheva, PhD
Uniwersity of Economics-Varna, Bulgaria

Abstract: *Since the world financial and economic crisis banks are subject to constant pressure, resulting from new legislation, processes of digitalization, the FinTech companies' entry, etc., that lead to changes in the traditional business models and market behavior. And while the institutions are trying to achieve optimum in the traditional financial performance, determined by the profitability and efficiency, surprisingly for all, the world faced a new challenge – Covid-19. The sector transformation has been accelerated yet again by the new change driver in order to hold back cost, to keep sustainability and market performance, as well as the traditional financial stability. Are the banks' efforts neutralizing the market contractions during Covid-19, and are they succeeding in holding their market performance in the limits of "the new normal"?*

Keywords*: Bank performance, Bank stock price, Market contraction, Covid-19*

JEL code: *G21; G14*

ПЪРФОРМАНС НА БАНКИТЕ НА ФОНДОВИЯ ПАЗАР ПО ВРЕМЕ НА COVID-19

Гл. ас. д-р Александрина Панчева
Икономически университет – Варна, България

Въведение

От Световната финансова и икономическа криза до времената на Ковид-19 банковият сектор търпи значителна трансформация. Едни след други следват стратегии за стабилизиране на институциите, промени на бизнес моделите, активизиране на сливанията и придобиванията, значими законодателни промени. И преки съпътстващи процеси на това са опитите за справяне с огромните загуби, за възстановяване на устойчивостта, за приемане на дигитализацията и финтех компаниите не като заплаха, а като възможност и партньори.

Началото на 2020 г. охлади „ентусиазма" за промени в посока модернизация и усъвършенстване. Ковид-19 върна времето в годините на търсене на устойчивост, възстановяване на изгубено доверие на акционерите, съчетано с повсеместната паника за живота и здравето на хората, в едно с това на бизнеса. Намесата на наднационалните институции успя да укроти сектора и частично да го възроди, до момента, в който ефектите от взетите решения са прекъснати от новозараждащата се енергийна криза и войната в Украйна.

Възстановимо ли е представянето на банките на фондовия пазар и съществува ли надежда у акционерите за връщане на добрите времена? Успяват ли мерките на ЕС, ЕЦБ и националните правителства да върнат доверието в банките като обект на инвестиции в новите кризисни времена?

***

Световната финансова и икономическа криза показа, че парадигмата “too big to fail” е опровержима, застраховани от фалит няма, а връзките между финансовите институции водят до „премахване“ на нули от богатството на акционерите за твърде кратко време. Но кризата от 2008 г. инициира мерки за стабилизиране на сектора – откъм законодателство, политики и практики. Банките приемат и прилагат новите капиталови изисквания, преструктурирането на ликвидността, предизвикателствата на новото време, дори почти успяват да се справят (в голямата си част) с ръста на необслужваните кредити (в банково развитите страни), което предполага, че макар и изненадваща, пандемията среща един по-стабилен и устойчив сектор. Дали това е така?

През 2020 г. проучване на EBA (Европейски банков орган) потвърждава горепосоченото твърдение (EBA, 2020). Но то не следва да се приеме „безусловно“, поради съществената промяна в нормативните пърформанс индикатори – въвеждането на CET1, промяната в ликвидността, ливъриджа, методиката за определяне на необслужваните кредити. Въпреки това, данните от тримесечните бюлетини на надзора на ЕЦБ показват, че капиталът от първи ред нараства значително спрямо 2009 г. (от 9% тогава на над 15% сега), включително и този на CET1. Въведената методика за определяне на коефициентите на ликвидно покритие (LCR) сочат, че стойностите на показателя са близо до 150% през първото тримесечие на 2020 г. при 100% норматив.

Таблица 1

Пърформанс индикатори на банките в ЕС и еврозоната преди Ковид 19 (в %)

КПИ Период	CET1	Tier 1	Total CapAd	Leverage full phase	NPLs	ROE	ROA	Cost/Income (CIR)
Q1’18	14,16	15,34	17,81	5,14	4,70	6,61	0,44	67,43
Q2’18	14,10	15,30	17,76	5,14	4,40	6,88	0,45	65,85
Q3’18	14,19	15,40	17,83	5,11	4,17	6,85	0,45	65,08
Q4’18	14,39	15,59	18,00	5,29	3,18	6,16	0,42	65,83
Q1’19	14,35	15,60	18,00	5,23	3,68	5,76	0,38	69,18
Q2’19	14,33	15,55	18,00	5,24	3,56	6,01	0,40	66,43
Q3’19	14,37	15,58	18,05	5,26	3,41	5,83	0,38	65,48
Q4’19	14,78	15,96	18,43	5,53	3,22	5,20	0,36	65,81
Q1’20	14,42	15,65	18,10	5,23	3,05	1,21	0,08	72,44
Q2’20	14,89	16,13	18,66	5,16	2,94	0,01	0,00	67,61

Източник: Таблицата е съставена по тримесечните статистически обзори на ЕЦБ за периода 2019-2022. (ECB, 2022)

Не всички индикатори обаче следват положителна тенденция. В края на 2019 г., на фона на свитите лихвени маржове и предизвикателствата пред банките за подобряване на оперативната ефективност (намаляване стойностите на показателя Cost/Income), рентабилността остава ниска. Оценката сочи, че в периода Q1’18 – Q4’19 спадът при ROE е 27% от стойността му (от 6,61% на 5,20%), а на ROA 22% (от 0,44% на 0,36%). Нивата на оперативната ефективност (“Cost/Income”) остават стабилни, но доста високи – между 65-66%, твърде далеч от приетите за нормални стойности от 50%.

В някои страни остават нерешени и проблемите с необслужваните кредити (NPLs), които надвишават нивата от преди Световната финансова и икономическа криза.

Данните сочат, че средната стойност на NPLs за банковия сектор намалява – от 4,70% в началото на 2018 г. до 3,22% в края на 2019 г.

Състоянието на ключовите пърформанс индикатори на банковата система преди Ковид-19 очертава относително спокойствие на банковия свят, постигнато след твърде динамичните и трудни години, но не за дълго. В началото на 2020 г. светът се изправя пред „Ковид-19“, а понятията „страх“ и „локдаун“ придобиват реални измерения. Въпреки небанковия си характер, кризата засяга и финансовия сектор и поставя проблема за устойчивостта и оцеляването на финансовите институции, резултат от органичната свързаност на банките с реалния сектор, този път на съвсем различна от 2008 г. плоскост.

Пазарите се сриват, банковото представяне – също. Първо откъм реакция на цените на акциите на фондовия пазар, даващо отражение и впоследствие върху рентабилността и ефективността им (с определен времеви лаг). Потвърждение на това дават данните от първото тримесечие на 2021 г., в който ефектът от пазарния срив през февруари-март се имплементира в новите стойности на показателите за финансов пърформанс. Стойностите на индикаторите са: ROE – (+1,21%), ROA – 0,00%, Cost/Income – (+72,44%) – и трите в посока влошаване. Нещо повече – резултатите за рентабилността за второто тримесечие на 2020 г. са почти нула и за двата показателя – ROE – (+0.01%), ROA – 0.00%. Що се отнася до необслужваните кредити, показателят (NPLs) остава нисък и в двете критични тримесечия на 2020 г., вероятно поради програмите за облекчаване условията на кредитополучателите. Положителна индикация дават и стойностите на показателите за капиталова адекватност и ливъридж, които остават в границите на приетите от законодателството.

Общата картина на банковия пърформанс преди, и по време на първите две критични тримесечия на 2020 г., е втората страна на медала. Първата е пазарното представяне – това, което улавя промените в средата “in time”. Какво е то за 30 от топ-банките по сума на активите в Европа?[1]

Оценката на пазарното представяне на избраните 30 банкови институции е на база седмични данни за цените на акциите (достъпни на https://finance.yahoo.com/) за периода от февруари 2020 до 10 октомври 2022 г. Първоначалната оценка на пазарния пърформанс включва определяне броя, периода и степента на пазарните контракции, както и открояване на продължителността на най-първата и най-силната от тях.

Данните за цените на акциите в отделните периоди сочат, че първата контракция започва около периода на обявяване на официалното наименование на вируса и доказателствата за прехвърлянето му и в Европа (февруари 2020 г.), при това е най-силна и често пъти най-продължителна. Тя заличава над половината от пазарната капитализация при 30% (9) от наблюдаваните банки; между 40 и 50% от нея при 11 от останалите (или 36,67%) . При 6 от банките (20%) сривът на цените на акциите е между 30 и 40%, и по 2 в групите от 10-20% и 20-30%.

[1] Избраните банки са представители на Обединеното Кралство, Франция, Германия, Испания, Италия, Нидерландия, Австрия, Дания, Норвегия, Швеция, Финландия и Унгария (ОТР Груп притежава една от най-големите банкови институции у нас – банка „ДСК“). Част от групата на топ 50 са изключени поради липса на информация за търговия на фондов пазар.

Таблица 2

Пазарен пърформанс на банките в условията на Ковид-19 – реакция на фондовия пазар

	Банки/ Банкови групи	Активи / ранг (дек.2020)[2] в млрд. евро	Пазарни контракции февруари 2020-октомври 2022			Волатилност на цените на акциите за периода от февруари 2020 до 10 октомври 2022 (в%)		
			Брой	I-ва контрак-ция (дата/дни)	Max контракция (в дни)/Дни конт-ракции в год.	ΔP при първа конт-ракция	ΔP при макс. контракция	ΔP за периода
1.	HSBC	2597,14	8	10.02.20/35	35/206	-24,06	-24,06	-31,95
2.	BNPParibas	2554,20	11	9.02.20/35	35/189	-48,88	-48,88	-18,44
3.	Credit Agricole	2351,61	9	9.02.20/35	35/182	-49,37	-49,37	-37,64
4.	Barclays PLC	1648,16	11	16.02.20/28	42/245	-56,74	-56,74	-30,64
5.	Banco Santander	1595,84	13	10.02.20/35	35/322	-47,16	-47,16	-40,67
6.	Societe Generale	1464,45	11	9.02.20/35	42/217	-53,24	-53,24	-31,27
7.	Deutsche Bank	1323,99	13	10.02.20/35	49/294	-48,37	-48,37	-29,80
8.	Intesa SanPaolo	1069,00	7	16.02.20/28	28/140	-41,88	-41,88	-32,28
9.	Lloyds Banking Group	1055,52	11	10.02.20/35	35/238	-52,40	-52,40	-35,62
10.	UBS Group	982,34	6	10.02.20/35	35/154	-37,80	-37,80	**+9,38**
11.	ING Group	951,29	9	9.02.20/28	28/252	-37,26	-37,26	-33,99
12.	Nat West Group PLC	931,06	12	3.02.20/42	42/231	-55,59	-55,59	-18,30
13.	Unicredit SPA	916,67	11	9.02.20/28	35/252	-44,49	-44,49	-21,53
14.	Credit Suisse Group	729,04	14	16.02.20/28	63/357	-48,60	-48,60	-67,11
15.	Standard Chartered plc	727,90	10	2.02.20/35	35/161	-31,31	-31,31	-15,41
16.	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA	719,45	14	3.02.20/42	42/287	-47,08	-47,08	-21,06
17.	CaixaBank SA	680,04	7	2.02.20/42	42/140	-42,13	-42,13	**+15,12**
18.	NordeaBank	570,35	5	9.02.20/35	35/126	-39,68	-39,68	**+9,46**
19.	Danske Bank	529,35	4	9.02.20/49	49/133	-40,55	-40,55	-24,72
20.	Commerzbank AG	471,96	10	9.02.20/28	42/196	-50,98	-50,98	**+11,80**
21.	ABN Amro Bank NV	399,11	13	2.02.20/42	42/267	-55,64	-55,64	-46,11
22.	KBC Bank/Group*	345,34	12	10.02.20/35	35/147	-56,40	-56,40	-25,69
23.	Svenska Handelsbanken	325,46	4	16.02.20/28	28/70	-36,61	-36,61	-11,69
24.	Skandinaviska Enskilda Banken	321,32	5	16.02.20/21	49/135	-27,79	-27,79	-3,33
25.	ErsteGroup	308,52	11	9.02.20/35	35/214	-50,62	-50,62	-33,61
26.	DNB Bank ASA (DNB.OL)	301,57	4	16.02.20/38	28/105	-30,53	-30,53	**+13,09**
27.	Swedbank	267,48	7	16.02.20/21	21/105	-10,32	-18,74	-12,08
28.	Banco de Sabadell SA	251,95	12	16.02.20/28	28/189	-51,96	-51,56	-17,58
29.	Raiffeisen Bank International AG	214,20	9	9.02.20/35	35/224	-42,39	-57,59	-45,54
30.	OTP	77,73	7	16.02.20/7	28/112	-13,25	-41,49	-46,48

Източник: Подредбата на банките по активи е според класацията на SPGlobal (SPGlobal, 2022). Оценъчните елементи са изчислени от автора на база представените данни в yahoo finance на седмична база

[2] Данните за сумата на активите са взети от: https://thebanks.eu/top-banks-by-assets.

Какво показват данните?

Преобладаващата продължителност на първата контракция е 35 дена, наблюдавана при 40% от банките (12). В горната граница са 23,3% от банките (7) с продължителност на негативния тренд от 42 дни, следвани от тези, чието свиване продължава 28 дни при първите дни на Ковид-19 – 6 банки, или 20% от общо всички. Три от банките надхвърлят тези граници – при тях времетраенето на контракцията е 49 дни (Deutsche Bank, Skandinaviska Enskilda Banken и Danske Bank). Още по-негативен е резултатът при Credit Suisse, при която проблемите не стихват и днес, и далеч не са единствено в резултат на пандемията – първата контракция при нея трае 63 дни.

Относно зависимостта между отделните променливи, коефициентите на корелация сочат следното: релациите „Активи-Брой пазарни контракции“, „Активи – дължина на първа контракция“, „Активи - ΔP при първа контракция“ са слаби. Умерена връзка има между „Дължина на контракция – ΔP при първа контракция“.

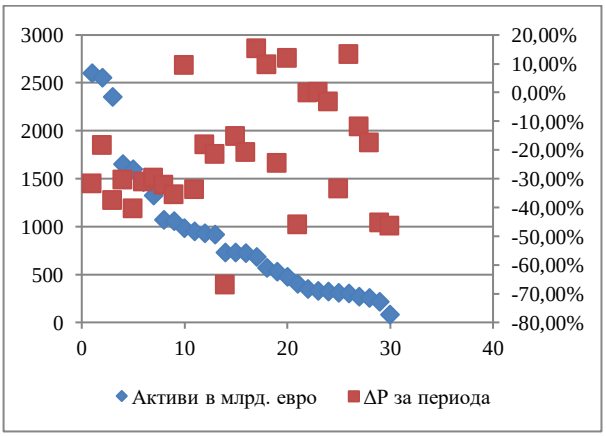
Коефициентите на корелация представят две значителни връзки с противоположна тенденция между стойността на активите (големината на банката) и изменението на цените на акциите за целия период (-0,54). Това означава, че по-големите банки се възстановяват по-трудно. С малко по-висока отрицателна зависимост е връзката „Общо времетраене на контракциите за периода“ и „ΔP за периода“ – (–0,63) – или колкото повече нараства времето, през което банките са в период на силни пазарни контракции, толкова по-трудно си възстановяват първоначалните позиции от преди пандемията.

Таблица 3

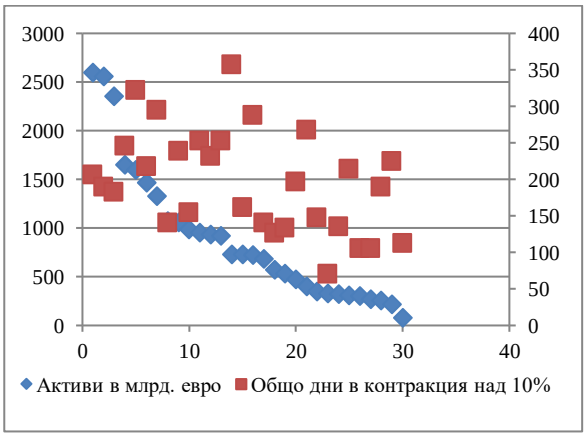
Коефициенти на корелация между отделните елементи на пазарното представяне

Коефициенти на корелация	Стойности	Връзка
Активи (млрд. евро) – Брой пазарни контракции	0,23	Слаба
Активи (млрд. евро) – Дължина на първа контракция (в дни)	0,09	Слаба
Активи (млрд. евро) – ΔP при първа контракция (в %)	-0,21	Слаба
Дължина на контракция – ΔP при първа контракция (в %)	-0,42	Умерена
Активи (млрд. евро) – ΔP за периода (в %)	-0,54	Значителна
Общо времетраене на контракциите за периода – ΔP за периода (в%)	-0,63	Значителна

Източник: собствени изчисления.



Фиг. 1. „Активи – Изменение в цените на акциите“ за периода февруари 2020-октомври 2022 г.



Фиг. 2. „Активи – Общо дни в контракция над 10%“ за периода февруари 2020-октомври 2022 г.

На 11 март 2020 г. Световната здравна организация обяви Ковид-19 за глобална пандемия, което ускори процеса по приемане на мерки от страна на ЕС/ЕК, ЕЦБ, национални и наднационални институции, целящи да успокоят и предпазят населението, пазарите и бизнеса в своята цялост. Тези, отнасящи се до банковия сектор, са на ниво ЕС/ЕК и ЕЦБ.

Таблица 4

Мерки и програми за справяне с Ковид-19 на ниво ЕС и ЕЦБ [3]

Мерки на ЕС и Европейската Комисия (ЕК) [4]
• **Предложение на ЕС за активиране на клаузата „общо освобождаване“ според Пакта за стабилност и растеж. С това действие се предоставя на правителствата максимална гъвкавост на правилата, с цел подпомагане на всички засегнати от кризата (**20.02.2020 г.**).** • **Временна рамка за държавна помощ, с която се дава възможност на държавите членки да подкрепят допълнително икономиката при избухването на COVID-19 (**19.03.2020 г.). • **Банков пакет за улесняване кредитирането на домакинствата и бизнеса от страна на банките (**28.04.2020 г.) • Одобрени 127 държавни мерки за подкрепа на бизнеса и поминъка на населението по време на локдауните и прекъсването на производствата (30.04.2020 г.). • План за възстановяване на Европа (27.05.2020 г.). • Пакет от мерки за възстановяване на капиталовите пазари (24.07.2020 г.). • Одобрени средства по програма SURE (25.09.2020 г.); емитирани **SURE-социални облигации на стойност 17 млрд. евро за защита на работните места и задържане хората на работа (21.10.2020 г.)** • **Удължаване на рамката за временна държавна подкрепа, приета през м.март 2020.**
Мерки на ЕЦБ (ECB, 2022) • Облекчителни мерки по отношение на влошаване на качеството на активите и необслужвани кредити (март 2020 г.); оперативните аспекти на надзора; изискванията за капитал и ликвидност (банките могат да работят под P2G ниво до края на 2022 г.). • Налагат се ограничения върху плащането на дивиденти и променливи възнаграждения на бордовете. • През септември 2020 г. ЕЦБ дава разрешение на банките да изключат временно експозициите си към централната банка от коефициента на ливъридж (до март 2022 г.). • Задействана е Програмата на ЕЦБ за спешни покупки при пандемия (Pandemic emergency purchase programme) за противопоставяне на сериозните рискове за трансмисионния механизъм на паричната политика и перспективите за еврозоната, породени от COVID-19. Средствата по програмата са разширени през 4 юни 2020 г. На 16 декември 2021 г. е взето решение за прекратяването ѝ. (ECB, 2020)
Други • Френско-Германска инициатива за възстановяване от Ковид-кризата (май 2020).

ЕЦБ покрива четири проблемни области: ликвидност, пруденциални мерки, помощ за кредитополучатели и парична политика. С тях се осигуряват средства за разширяване на банковото кредитиране, с облекчаване на регулаторните и надзорните изисквания, включително капиталовите буфери. Що се отнася до действията на правителствата, те са свързани с приемането и прилагането на програми с огромни фискални стимули, насочени към подкрепа на домакинства, работещи и фирми, но генериращи ръст на дълга на държавите.

Реагират ли пазарите на мерките?

[3] Таблицата е систематизирана според обявленията на ЕС и ЕЦБ за предприетите мерки. Избрани са тези от тях, които имат пряка връзка с възможното стимулиране на доверието към икономиката и банките, а оттам и към пазарното им представяне.

[4] EU (2022) Coronavirus reaction – timeline of EU action, https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/timeline-eu-action_en.

Таблица 5

Опити за възстановяване на пазарното представяне на банките

№	Банки/ Банкови групи	Брой периоди на растеж (ΔP>10%)	Първа експанзия		Максимален растеж	
			Начална дата на растежа/ Продължителност в дни	ΔP1 (%)	Начална дата на растежа/ Продължителност в дни	ΔPmax (%)
1.	HSBC	8	29 март 2020 г./7	9,94*	11 октомври 2020 г./49	43,94
2.	BNPParibas	8	10 май 2020 г./21	47,40	25 октомври 2020 г./35	52,33
3.	Credit Agricole	9	29 март 2020 г./7	15,78	25 октомври 2020 г./35	62,98
4.	Barclays PLC	13	16 март 2020 г./7	20,20	25 октомври 2020 г./35	40,13
5.	Banco Santander	11	10 май 2020 г./21	42,64	25 октомври 2020 г./35	69,15
6.	Societe Generale	9	10 май 2020 г./21	43,16	25 октомври 2020 г./35	57,13
7.	Deutsche Bank	15	30 март 2020 г./7	13,39	11 май 2020 г./21	50,47
8.	Intesa SanPaolo	9	10 май 2020 г./21	28,11	25 октомври 2020 г./35	40,22
9.	Lloyds Banking Group	7	29 март 2020 г./7	20,41	01 ноември 2020 г./28	42,65
10.	UBS Group	12	16 март 2020 г./7	14,71	11 май 2020 г./21	25,92
11.	ING Group	13	11 май 2020 г./21	50,95	25 октомври 2020 г./35	50,55
12.	Nat West Group PLC	10	10 май 2020 г./21	36,96	11 октомври 2020 г./49	58,28
13.	Unicredit SPA	13	29 март 2020 г./7	13,76	10 май 2020 г./21	43,64
14.	Credit Suisse Group	8	16 март 2020 г./7	19,00	26 октомври 2020 г./35	40,28
15.	Standard Chartered plc	8	29 март 2020 г./7	10,95	25 октомври 2020 г./35	39,26
16.	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA	9	10 май 2020 г./21	39,78	25 октомври 2020 г./35	80,28
17.	CaixaBank SA	13	10 май 2020 г./21	34,69	25 октомври 2020 г./35	44,38
18.	NordeaBank	7	19 април 2020 г./7	15,16	10 май 2020 г./21	31,15
19.	Danske Bank	8	10 май 2020 г./21	26,06	10 май 2020 г./21	26,06
20.	Commerzbank AG	12	10 май 2020 г./21	53,82	10 май 2020 г./21	53,82
21.	ABN Amro Bank NV	7	24 май 2020 г./7	32,06	25 октомври 2020 г./28	34,80
22.	KBC Bank/Group	10	29 март 2020 г./7	16,91	25 октомври 2020 г./35	46,23
23.	Svenska Handelsbanken	7	12 април 2020 г./14	13,30	25 октомври 2020 г./35	22,57
24.	Skandinaviska Enskilda Banken	8	12 април 2020 г./14	18,99	10 май 2020 г./21	22,58
25.	ErsteGroup	11	29 март 2020 г./7	17,67	10 май 2020 г./21	39,18
26.	DNB Bank ASA	8	19 април 2020 г./7	13,76	25 октомври 2020 г./28	27,08
27.	Swedbank	9	10 май 2020 г./21	28,17	21 юни 2020 г./21	28,17
28.	Banco de Sabadell SA	7	25 октомври 2020 г./21	57,25	25 октомври 2020 г./21	57,25
29.	Raiffeisen Bank International AG	8	29 март 2020 г./7	17,79	15 август 2021 г./77	42,84
30.	OTP	8	19 април 2020 г./7	13,57	10 май 2020 г./21	31,85

При повечето от банките първата експанзия (след началото на пандемията) започва в началото на март 2020 г. Половината банки постигат растеж в обхвата между 10 и 20%; 5 от тях в този между 20 и 30%, а в следващите три диапазона – 30-40%, 40-50%

и над 50% попадат съответно 4, 3 и 3 банки. При над 50% от банките (16) първата експанзия е твърде кратка – 7 дни, след което те се изправят отново пред изпитанията на пандемията. При 12 от банките периодът е малко по-дълъг – 21 дена, а при 2 от тях – 14 дни.

При оценка на периода с максимална експанзия преобладаващият ръст на цените на акциите (и на пазарната капитализация) е в обхвата между 40 и 50% (9 банки) следван от този между 50 и 60% (7 банки). Времевият обхват на експанзията също нараства спрямо първата. Банките, постигнали растеж в интервал от 35 дни, са 13, следвани от тези с 21 дена - 11.

Проследяването на периодите на растеж очертава и още една зависимост – при 60% от банките (18 на брой) цените на акциите започват да растат в края на м.октомври 2020 г., а при други 30% (9 банки) – в началото на май 2021 г. Това предполага, че при някои от тях предприетите мерки се усещат с времеви лаг от повече от година, а при други – 6 месеца. Но не само това. В края на третото тримесечие на 2021 г. започва и поскъпването на енергийните суровини, а оттам и постепенният ръст на инфлацията. Разгърналата се криза, в едно с войната в Украйна, на фона на зависимостта на Европа от доставките на минерални суровини от Русия, ускорява „влошаването“ на финансовото състояние на икономическите агенти. При липса на защита на бизнеса и пакети за подпомагане, ефектът върху него е значим – по-бавно пазарно възстановяване (дори невъзможно), с едновременни затруднения във финансовата стабилност, което косвено влияе и върху банките, на които той е клиент.

Успяват ли банките да възстановят част от традиционния си пърформанс, на фона на частичното подобрение при пазарния?

Таблица 6

Пърформанс индикатори на банките в ЕС и еврозоната по време на Ковид 19 (в %)

КПИ Период	CET1	Tier 1	Total CapAd	Leverage full phase	NPLs	ROE	ROA	Cost/Income (CIR)
Q1’20	14,42	1565	18,10	5,23	3,05	1,21	0,08	72,44
Q2’20	14,89	16,13	18,66	5,16	2,94	0,01	0,00	67,61
Q3’20	15,20	16,50	19,04	5,46	2,82	2,12	0,13	65,50
Q4’20	15,62	16,95	19,51	5,82	2,63	1,53	0,10	66,03
Q1’21	15,48	16,76	19,33	5,56	2,54	7,21	0,45	64,66
Q2’21	15,60	16,87	19,41	5,79	2,32	6,92	0,43	64,82
Q3’21	15,47	16,79	19,30	5,74	2,17	7,19	0,45	63,57
Q4’21	15,48	16,80	19,48	5,86	2,06	6,72	0,43	64,29
Q1’22	14,99	16,23	18,87	5,60	1,95	6,04	0,37	64,28
Q2’22	14,96	16,22	18,85	5,19	1,85	7,62	0,46	64,30

Източник: Таблицата е съставена по тримесечните статистически обзори на ЕЦБ за периода 2019-2022. (ECB, 2022)

Резултатите до средата на 2022 г. за успеваемостта на банковия сектор на Европа показват значителен ръст в показателите за възвръщаемост на собствения капитал и активите, както и подобряване на оперативната ефективност. ROE нараства от 0,01% през второто тримесечие на 2020 г. до 7,62% през второто тримесечие на 2022 г., а ROA постига стойности над тези преди пандемията – 0,46%. Стойностите на показателя Cost/Income намаляват и се приближават до границата преди пандемията, прекъсвайки тенденцията на нарастване. С оглед на по-нататъшното справяне с предизвикателствата преди

пандемията, банките следва да преосмислят бизнес моделите си, политиките по възнаграждение (в период на висока инфлация), структуриране и управление на оперативните разходи, за да влязат в границите на приетата ефективност и да върнат част от доверието на акционерите за желаната от тях полза.

Заключение

Анализът на пазарното представяне на банките по време и след Ковид-19, измерен чрез волатилността в цените на акциите, пазарните контракции и периодите на растеж, както и тяхното времетраене, открои няколко момента. Големите банки не са застраховани от кризите. Част от тях не успяват и днес да възвърнат нивата в цените на акциите си от преди пандемията, оставащи далеч зад най-доброто им пазарно представяне във времето. Общият пазарен срив и липсата на сигурност и доверие въвличат банките в многобройни пазарни контракции за период от близо 2 години. Дали успяват да излязат успешно от тях? Отговорът на този въпрос е неедноначен – успяват, видимо в краткосрочен период, с времевия лаг за задействане и адаптиране на механизмите за подкрепа. А бъдещето е неясно. Дългосрочна прогнозируемост в сектора, свързана с традиционен пърформанс и представяне на фондовия пазар, е невъзможна. Твърде много са факторите за това: твърде динамичната среда, несигурни политически решения, висока инфлация, енергийна криза и войната в Украйна.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:

1. EBA (2020) The EU banking sector: First insights into the Covid-19 impacts, Thematic note EBA/REP/2020/17.
2. ECB (2020) Decision (EU) 2020/440 of the European Central Bank of 24 March 2020 on a temporary pandemic emergency purchase programme (ECB/2020/17).
3. ECB (2022) FAQs on ECB supervisory measures in reaction to the coronavirus,
4. https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/html/ssm.faq_ECB_supervisory_measures_in_reaction_to_the_coronavirus~8a631697a4.en.html
5. ECB (2020-2022) Supervisory Banking Statistics, https://www.bankingsupervision.europa.eu
6. EU (2022) Coronavirus reaction – timeline of EU action, https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/timeline-eu-action_en.
7. SPGlobal (2022), Europe's 50 largest banks by assets, 2022, https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/europe-s-50-largest-banks-by-assets-2022-69689461 .
8. https://finance.yahoo.com/

THE IMPACT OF COVID-19 ON EMPLOYMENT AND ECONOMY

Angelina Angelova, PhD Student
Military Academy „G. S. Rakovski“, Republic of Bulgaria

Abstract: *Economic developments in Bulgaria have been marked by the adverse impact of the COVID-19 pandemic. Containment measures negatively affected supply and employment in sectors directly subject to them. The paper analyzes the economic stimulus measures taken by EU and the Bulgarian government to cope with the increasing unemployment rates, especially in the mostly affected sectors. Tourism, including travel and accommodation, agriculture and SMBs (small and medium sized businesses) suffered a large contraction. The scarring effects of the COVID-19 shock could be long lived. This makes it essential to press on with reforms facilitating the reallocation of factors of production.*

Keywords*: COVID-19; Economic stimulus measures; Pandemic; Unemployment*

JEL code: *E2*

ВЛИЯНИЕ НА COVID-19 ВЪРХУ РАБОТНИТЕ МЕСТА И ИКОНОМИКАТА

Докторант Ангелина Ангелова
Военна Академия „Г. С. Раковски“, Република България

Въведение

След началото на пандемията от COVID-19, парламентът на страната въведе извънредно положение (11 март 2020 година) и като превенция за разпространение на вируса беше преустановена дейността на редица бизнеси, а други бяха пряко или косвено засегнати от кризата. В България и Европа настъпиха редица промени в стопанската активност, организацията на работа, заетостта, доходите и икономическите модели на гражданите и бизнеса.

Кризисната 2020-та година постави пазара на труда под сериозно напрежение, а седмиците след въвеждането на ограничителните мерки доведоха до рекорден брой регистрации на нови безработни в бюрата по труда. С въведените правителствени ограничения и спирането на основни услуги, част от фирмите, предимно в ИТ сектора, се насочиха към отдалечена работа, с което да гарантират, че коронавирусът не се разпространява в тяхната организация и може да продължат работата, както обикновено.

Като цяло, пандемията повлия значително на начина, по който фирмите и другите организации се наложи да работят в различните индустрии. Ограничителните мерки провокираха тенденция за свиване на разходите на бизнеса и на домакинствата. България се оказа единствената страна в Европейския съюз (ЕС), в която спадът на оборота в търговията на дребно от март до юли 2020-та година, в сравнение със същия период на 2019-та година, е двуцифрено число – 17,5 %. По време на кризата, бизнеса и хората в България са ограничили значително разходите си спрямо останалите жители на ЕС.

Редица правителства, включително българското, подготвиха и представиха планове и мерки за подпомагане на бизнеса и гражданите за преодоляване на последствията от икономическата и социална криза, произтичащи от пандемията COVID-19.

1. Икономическа подкрепа: инициативи

От самото начало на пандемията, Европейската комисията е активна по всички фронтове на борбата срещу коронавируса, не само в рамките на ЕС но и в международен план. Наред с политическите мерки, трилиони евро са мобилизирани за борба с последствията от коронавируса пряко от европейския бюджет или с подкрепата на ЕС. По-долу са изброени някои от инициативите, предприети за подкрепа на икономиката на международно ниво:

Гъвкавост на рамката за държавната помощ: Основните фискални мерки в отговор на коронавируса идват от националните бюджети на държавите членки. Правилата на ЕС за държавната помощ дават възможност на държавите членки да предприемат бързи и ефективни действия за подкрепа на гражданите и предприятията, по-конкретно малките и средни предприятия (МСП), които са изправени пред икономически трудности вследствие на избухването на заразата с COVID-19.

Гъвкавост на европейската фискална рамка: На първо място, Комисията определя пандемията като „необичайно събитие извън контрола на правителството". Това позволява да бъдат направени извънредни разходи с цел - ограничаване на разпространението на заразата с COVID-19, като например разходи за здравеопазването и целенасочени мерки за подпомагане на предприятията и работниците. На второ място, Комисията препоръчва коригиране на фискалните усилия, изисквани от държавите членки, в случай на отрицателен растеж или голям спад в дейността. На последно място, Комисията е готова да спре фискалната корекция, препоръчана от Съвета, в случай на сериозен икономически спад в еврозоната или в ЕС като цяло.

Мобилизиране на бюджета на ЕС: За да предостави незабавна помощ на силно засегнатите МСП, бюджетът на ЕС използва съществуващите си инструменти, за да помогне на тези предприятия с ликвидност, допълвайки мерките, предприети на национално равнище.

Смекчаване на последиците за безработицата: Комисията оказва подкрепа на държавите членки, като насърчава по-конкретно схемите за намалено работно време и програмите за повишаване на квалификацията и преквалификация. Комисията ускори също изготвянето на законодателното предложение за Европейска схема за презастраховане срещу безработица, предназначена да подкрепя политиките на държавите членки, които запазват работните места и уменията.

2. Мерки за запазване на работните места по време на кризата и подкрепа за предприятията

В този раздел на доклада са представени част от мерките на национално ниво, приети от Министерския съвет или реализирани в рамките на проекти с конкретен бенефициент чрез: Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси" 2014-2020 г.; Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност" 2014-2020 г.; както и Закона за мерките и действията по време на извънредното положение. Антикризисните мерки по своята същност са държавни помощи, за предоставяне на конкретни икономически ползи за предприятията, които отговарят на определени критерии.

2.1. Програми и мерки, свързани със запазване на заетостта на работниците и служителите

Мярка 60/40: С постановление № 151 от 03.07.2020 година са определени условията и редът за изплащане на компенсации на работодатели с цел запазване на заетостта на работниците и служителите при извънредното положение, обявено с решение на Народното събрание от 13.03.2020 година, популярни като мярка 60/40. Компенсациите от страна на държавата са в размер на 60 на сто от размера на осигурителния доход за август

2020 година и от дължимите осигурителни вноски за сметка на работодателя на всеки работник или служител, за когото е приложен режимът и на когото ще бъде запазена заетостта за допълнителен период, равен на периода, за който се плащат компенсациите.

Мярка „Заетост за теб“: Процедура BG05M90P001-1.106 „Заетост за теб“ позволява на работодатели от всички икономически сектори, с изключение на селското стопанство, да могат да наемат безработни по програмата, която се финансира от Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“. Мярката е приоритетно насочена към фирми от секторите „Хотелиерство и ресторантьорство“ и „Туристическа агентска и туроператорска дейност; други дейности, свързани с пътувания и резервации“. Безработните лица могат да бъдат наемани на пълно или непълно работно време (най-малко 4 часа) за период от 6 месеца, през който ще получат средства в размер на минимална работна заплата и осигурителните вноски за сметка на работодателя.

Проект „Запази ме +”: Целта на проекта бе да окаже подкрепа чрез изплащане на компенсации на наети и самоосигуряващи се лица, упражняващи трудова дейност в икономически дейности, за които са въведени временни ограничения за осъществяването им с акт на държавен орган в периода на обявено извънредно положение или обявена извънредна епидемична обстановка. Проектът е финансиран чрез Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020 година и финансовия механизъм REACT-EU. Бюджетът на проекта беше 100 000 000,00 лв.

Безлихвени заеми за физически лица в неплатен отпуск и самоосигуряващи се (Българска Банка за Развитие): Програмата е насочена към подкрепа на лица на трудов договор и самоосигуряващи се лица, земеделски производители, сезонни работници, които са преустановили дейността си. С приетите през декември 2020 година промени в програмата се дава възможност за подкрепа на повече хора, включително такива, които веднъж са били в неплатен отпуск, оставали са без трудов договор и са били насочвани към бюрата по труда. Банките, които отпускат заеми по програмата, са: Алианц Банк, Инвестбанк, Централна кооперативна банка и Пощенска банка.

2.2. Мерки за безвъзмездна подкрепа, свързани със запазване на дейността на предприятията

Мярка „3-10“: Мярката оказва подкрепа на микро- и малки предприятия за преодоляване на икономическите последствия от пандемията COVID-19 по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“. Тя е насочена към предприятия с персонал до 50 служители, регистрирани преди 01.07.2019 година, от всички икономически сектори (с изключение на тези, попадащи в обхвата на Програмата за развитие на селските райони), които са претърпели спад с минимум 20% в своя оборот за месец април 2020 година спрямо средноаритметичния месечен оборот през 2019 година, при минимален оборот на кандидатите за 2019 година – 30 000 лв. Мярката включва 100 % безвъзмездна подкрепа при минимален размер на помощта - 3 000 лв. и максимален - 10 000 лв.

Подкрепа за средни предприятия за преодоляване на икономическите последствия от пандемията COVID-19 по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“: Целта на мярката е осигуряването на оперативен капитал за българските средни предприятия за справяне с последиците от пандемията COVID-19. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ е 200 000 000 лева (102 258 376,24 евро). Допустими кандидати по процедурата за подбор на проекти са само кандидати, които са юридически лица или еднолични търговци, регистрирани съгласно Търговския закон или Закона за кооперациите.

Програма „Подкрепа чрез оборотен капитал за МСП, засегнати от временните противоепидемични мерки“: Проектът цели осигуряване на бърз и ефективен механизъм на българските микро-, малки и средни предприятия, засегнати от временните

противоепидемични мерки, въведени в страната, с цел запазване на тяхната дейност, чрез прилагане на схема за подпомагане от Националната агенция за приходите. Всяко предприятие може да кандидатства с един проект, който включва всички негови засегнати от временните ограничителни мерки обекти, като максималната допустима стойност на подкрепата е 150 000 лв.

Подкрепа за малките и средни предприятия, извършващи автомобилни превози, за преодоляване последиците от коронавирус по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“: Мярката е насочена към микро-, малки и средни предприятия - лицензирани превозвачи за извършване на превоз на пътници по смисъла на Закона за автомобилните превози, регистрирани преди 01.01.2019 година и осъществявали стопанска дейност през 2018 година и 2019 година. Подкрепата се състои в безвъзмездна финансова помощ за МСП, извършващи автобусни превози, до 8% от оборота, реализиран от предприятието-кандидат за 2019 година; минимален размер на помощта 3 000 лева и максимален размер 450 000 лева.

3. Предприети мерки и взети решение в подкрепа на туризма

Covid-19 кризата засегна най-сериозно сектора на услугите - туризма (и свързаните с него хотелиерство и ресторантьорство, и транспорт), които през последните години имаха важна роля за икономическия растеж на страната. Също така, сериозно засегна българските предприятия, които работят за европейски фирми, като подизпълнители. Липсата на работеща индустрия се отразява сериозно на икономическото положение в страната. Значително се увеличи броя на безработните лица, регистрирани на трудовите борси, които в условията на пандемия са останали без работа. Сред предприетите мерки за облекчаване на последствията от Covid-19 кризата, касаещи туризма, са следните:

Подкрепа на предприятия, регистрирани по Закона за туризма като туроператор или туристически агент, за преодоляване на икономическите последствия от пандемията COVID-19: Целта на мярката е осигуряване на оперативен капитал за справяне с последиците от пандемията COVID-19 на българските микро-, малки и средни предприятия, извършващи туроператорска и /или туристическа агентска дейност по Закона за туризма. Средствата са осигурени по Приоритетна ос 2 „Предприемачество и капацитет за растеж на МПС“ на Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“. Средствата, които се предоставят по мярката, следва да бъдат използвани за покриване на текущите нужди на кандидатите и извършване на текущи разходи за дейността, чиято стойност се калкулира в стойността на предоставяната туроператорска/туристическа агентска услуга.

Безвъзмездни средства, предоставяни от Министерството на туризма на туроператори и туристически агенти за компенсиране на загуби в периода на обявено извънредно положение или обявена извънредна епидемична обстановка: Мярката представлява държавна помощ под формата на преки безвъзмездни средства, които се предоставят на лица, извършващи туроператорска и туристическа агентска дейност съгласно чл. 26а от Закона за мерките и действията по време на извънредно положение, обявено с решение на Народното събрание от 13.03.2020 година и за преодоляване на последиците. Мярката включва еднократно предоставяне на безвъзмездни средства в размер на 4 на сто от оборота без ДДС през 2019 година, оповестен във финансовия отчет съгласно Закона за счетоводството.

Държавна помощ за туроператори, които използват въздушни превозвачи с валиден оперативен лиценз за изпълнение на чартърни полети до Република България с цел туризъм, съгласно чл. 26 от Закона за мерките и действията по време на

извънредното положение: Мярката е под форма на преки безвъзмездни средства съгласно раздел 3.1 от „Временна рамка за мерки за държавна помощ в подкрепа на икономиката в условията на сегашния епидемичен взрив от COVID-19“ и се администрира от Министерството на туризма. Помощта се предоставя на туроператори, които използват въздушни превозвачи с оперативен лиценз за изпълнение на чартърни полети до нашата страна с цел туризъм. Размерът на субсидията е 35 евро за всяка седалка от максималния пътнически капацитет на самолета за всеки полет. Субсидията се отпуска за всяка седалка, заета от лице, ползващо туристическа услуга в страната ни, само за полети с капацитет не по-малко от 100 места. От субсидията може да се възползват всички туроператори, независимо от местонахождението на тяхното седалище, които ползват услуги на въздушни превозвачи с валиден оперативен лиценз, издаден в Република България или друга държава членка на Европейския съюз, или страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство, или Конфедерация Швейцария, или трета страна.

4. Предприети мерки и взети решение в подкрепа на селското стопанство

С цел смекчаване на негативните последствия от пандемията, Управляващият орган на Програмата за развитие на селските райони за периода 2014-2020 година (ПРСР 2014-2020 година) разработи **мярка 21 „Извънредно временно подпомагане за земеделските стопани и МСП, които са особено засегнати от кризата, предизвикана от COVID-19“**

Подкрепата по новосъздадената мярка 21 „Извънредно временно подпомагане за земеделските стопани и МСП, които са особено засегнати от кризата, предизвикана от COVID-19“ е насочена към предоставяне на финансова помощ на земеделски стопани, занимаващи се със селскостопанска продукция и МСП, които преработват селскостопански продукти, включени Приложение I към ДФЕС или памук. Тя има за цел осигуряването на непрекъснатост на стопанска дейност на земеделските стопани и МСП и се предоставя под формата на еднократно плащане. В мярката са включени три подмерки в зависимост от вида на допустимите кандидати – земеделски стопани, МСП и организации на производители:

Подмярка 21.1 „Изключителна и временна подкрепа за земеделските стопани COVID 1“ е насочена към предоставяне на финансова помощ на регистрирани по реда на Наредба № 3 от 1999 г. земеделски стопани, извършващи земеделска дейност в секторите „Растениевъдство“, за културите в приложение № 1 от Наредба № 2 от 5.08.2020 г., „Животновъдство“, за говеда, биволи, овце и кози и „Пчеларство“. Размерът на еднократната финансова помощ е определен в Наредба № 2 от 5.08.2020 година. Един земеделски стопанин може да получи подпомагане за повече от една от изброените дейности, но не повече от левовата стойност на 7000 евро.

Подмярка 21.2 „Изключителна и временна подкрепа за земеделските стопани COVID 2“ е насочена към предоставяне на финансова помощ на регистрирани по реда на Наредба № 3 от 1999 година земеделски стопани, извършващи земеделска дейност в секторите „Птицевъдство“, „Свиневъдство“ и „Други селскостопански култури“, различни от тези в приложение № 1 от Наредба № 2 от 5.08.2020 година. Финансовата помощ се предоставя на база средносписъчен брой на персонала за периода март - юни 2020 година по данни, предоставени от Националната агенция за приходите (НАП). Максималният размер на финансовата помощ за един кандидат е не повече от левовата равностойност на 7000 евро.

Подмярка 21.3 „Изключителна и временна подкрепа за МСП и групи и организации на производители COVID 3“ насочена към предоставяне финансова помощ за малки и средни предприятия и признати групи и организации на производители. Допустимите за подпомагане кандидати по тази подмярка включват две основни групи:

А) Микро-, малки или средни предприятия съгласно Закона за малките и средните предприятия, които осъществяващи преработка на селскостопански продукти, включени в Приложение I към ДФЕС, или на памук, с изключение на рибни продукти, като резултатът от производствения процес е допустимо да бъде продукт, който не е включен в обхвата на посоченото приложение;

Б) Групи и организации на производители, които са МСП и осъществяват преработка, предлагане на пазара или развитие на селскостопански продукти, включени в Приложение I към ДФЕС, или на памук, с изключение на рибни продукти.

В зависимост от условията, на които отговарят допустимите кандидати, те могат да получат финансова помощ по едно от две направления:

- При наличие на спад в нетните приходи от продажби на преработени селскостопански продукти с най-малко 20 на сто за периода март–юни на 2020 година спрямо периода март–юни на 2019 година - еднократно платима сума на база 5% от стойността на декларираните нетни приходи от реализация на преработени селскостопански продукти за избрани производствени сектори, а за групи/организации на производители, и/или нетни приходи от реализация на селскостопански продукти за 2019 година, или
- Еднократно платима сума на база заето лице, приравнено към средносписъчния брой на персонала за периода март–юни 2020 година, свързан с дейностите по преработка на селскостопански продукти от избраните производствени сектори.

Максималният размер на финансовата помощ за един кандидат е не повече от 50 000 евро.

5. Появата на хибридни или изцяло дистанционни работни места

Напредъкът в технологиите позволява все по-голям брой хора да работят дистанционно/от разстояние. Covid-19 принуди много работодатели да извършат реорганизации и да предоставят възможност за работа от дома. Дистанционната работа, в случая от дома, дава възможност на много работещи да продължат да работят активно, като в същото време спазват мерките за ограничаване на разпространението на Covid-19.

Мерките на работното място включват множество действия за намаляване на риска от предаване на инфекцията чрез намаляване на контактите по време на работа и в обществото. Тези мерки може да включват: гъвкави работни планове/смени, възможност за дистанционна форма на работа, насърчаване на физическото дистанциране на работа, увеличаване използването на електронна поща и телеконферентни връзки за намаляване на близки контакти, намаляване на контактите между работещи и клиенти, намаляване на контактните между работещите, прилагане на гъвкави политики за ползване на отпуск и насърчаване използването на други мерки за лична защита. COVID-19 може да се предаде от човек на човек на работното място и на други обществени места, където хората се събират на закрито за по-дълго време. В тези случаи, вирусното предаване може да се намали чрез намаляване на честотата и продължителността на социалните взаимодействия и на физическите контакти между хората.

Въпреки, че работата от вкъщи позволява директни спестявания от пътуване, обяд, облекло и т.н., възникват други косвени разходи под формата на „допълнителен психически стрес“, например заради грижата за децата по време на работа или лошото оборудване у дома. Работата от вкъщи също така води до сериозни загуби за икономиката. Големи отрасли са развити около концепцията за работа от офис и ако офисите изчезнат, те ще се изправят пред множество трудности. Обядът и кафето в почивките също гарантират работни места и поминък.

Заключение

Кризата с коронавируса засяга по един или друг начин всички сектори на икономиката и има негативно отражение върху цялата палитра от икономически субекти на територията на Република България.

Най-предпочитаните антикризисни мерки от работодателите са: съкращения на персонала или излизане в неплатен отпуск. Това се отразява пряко на броя на заетите лица, като в края на 2020 година, намалението е с близо 17%, в сравнение с 2019 година. Микропредприята извън земеделието са най-чувствително засегнати от намаляване на оборотите/приходите; липсата на ликвидност; нарастване задълженията към финансови институции, контрагенти или държавата; отлагане на плащания по заеми, заплати и осигуровки. Антикризисните мерки на държавата не се приемат еднозначно от бизнеса. Най-предпочитани остават мерките, които имат за цел компенсиране на загуби и запазване на работни места, осигуряване на ликвидни финансови средства за микро- и малките предприятия.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ГАЛЪП ИНТЕРНЕШЪНЪЛ (2020). *Ценности, солидарност и обществени нагласи по време на коронакризата*
   GALAP INTERNEJSHENAL (2020). Tsennosti, solidarnost i obstestveni naglasi po wreme na koronakrizata
2. ЗЛАТИНОВ, Д. (2019) *Концептуални и методически особености на преподаването и изучаването на макроикономика. – Икономически и социални алтернативи*. Брой 3. София
   ZLATINOV, D.(2019) Konceptualni i metodicheski osobenosti na prepodavaneto i izuchavaneto na makroikonomika.-Ikonomicheski i socialni alternativi. Broy 3. Sofiya.
3. ИНСТИТУТ ЗА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА (2020) *Икономика по време на пандемия*. София.
   INSTITUT ZA PAZARNA IKONOMIKA (2020). Ikonomika po vreme na pandemiya. Sofiya.
4. КНСБ. (2020) *Анализ на антикризисните мерки в България и останалите страни от ЕС*. София.
   KNSB (2020). Analiz na antikrizisnite merki w Balgariya i ostanalite strani ot ES. Sofiya.
5. СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“, СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ, КАТЕДРА „ИКОНОМИКА“ (2020). *Икономически последствия от кризата с COVID-19 и мерки за предотвратяването им*., София
   SOFIYSKI UNIVERSITET, STOPANSKI FAKULTET, KATEDRA IKONOMIKA (2020). Ikonomicheski posledstviya ot krizata s COVID-19 i merki za predotvartqvaneto im. Sofiya.

COVID 19 IMPACT ON ECONOMIC EMPOWERMENT OF WOMEN - SURVIVORS OF DOMESTIC AND GENDER BASED VIOLENCE

Diana Georgieva, PhD Student
Angel Kanchev Ruse University,Bulgaria

Abstract:
The COVID-19 pandemic has affected each aspect of people's lives, businesses and countries around the world. It turned out that there was a lack of any kind of preparation for a crisis situation at any level. The impact of stress, isolation and the changed situation was felt extremely strongly by the vulnerable groups, who in the previous situation also experienced difficulties regarding their integration, especially in Bulgaria. In group of women who survived domestic violence, the extremely important aspect of providing a safe and secure environment for them and their children is added. The new and unknown situation provoke more active behaivor by the target audience.

Keywords*: COVID 19 impact, Economic empowerment, , Market opportunities*

JEL code: *O15*

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКОТО ОВЛАСТЯВАНЕ НА ЖЕНИТЕ, ПРЕЖИВЕЛИ ДОМАШНО НАСИЛИЕ ИЛИ НАСИЛИЕ ОТ ИНТИМНИЯ ПАРТНЬОР

Докторант Диана Георгиева
Русенски Университет „Ангел Кънчев“, България

Въведение

Настъпилата преди няколко години пандемия показа уязвимостта на цялото човечество към непредвидени и непланирани ситуации както в социален, така и в икономически аспект. Оказа се,че нито една държава или компания не успя на първия етап да реагира адекватно на случващото се. Такава бе и ситуацията в България. В особено тежко състояние се оказаха хората в уязвимо положение в това число и жените, преживяли домашно или насилие, основано на пола. Тези хора бяха принудени да усетят въздействието на пандемията не само в икономически ефект, но много силно в емоционален. В голяма степен те загубиха възможността да ползват и терапевтични услуги, които са от изключително значение в техните случаи.

Изложение

Ситуацията около домашното насилие и насилието, основано на пола е изключително сложна в България, тъй като това се счита за семеен проблем, а не за социален такъв. Въпреки, че България има сравнително добре действащо законодателство и е въвела основните европейски норми в своята съдебна система все още се наблюдават събития като обявяване на Истанбулската конвенция за противоконституционен акт. Пандемията и последващата изолация изостриха още повече въпроса с осигуряването на адекватен обществен отговор срещу феномена – много остър обществен отговор срещу основни постановки в Конвенцията доведоха до сериозна активност от страна на дясно ориентирани групировки, част от които бяха и в изпълнителната власт. Това доведе до

доста сериозни проблеми в различните организации и институции, които по някакъв начин са ангажирани в темата за работа с жените и децата, обект на насилие. Всички те навлезнаха в кризата с пандемията доста „изморени“ и изтощени от битките, които им се наложи да водят. И ситуацията се оказа изключително трудна – от страна за самите жени, които останаха без никаква подкрепа, така и „изтощените“ ангажирани организации и заинтересовани страни. Липсата на статистически данни за броя на тези жени не ни дава възможност и за ясна оценка и анализ на явлението и съответно създаването на механизми за справяне с него. В комуникационното пространство се твърди, че всяка трета жена е жертва на домашно насилие, но в много от случаите това са видимите случаи на физическо насилие. Палитрата от типовете насилие е изключително широка като започнем от физическото насилие, минем през психическото и емоционалното такова, икономическото насилие, междупоколенческото, насилието на работното място, насилие върху бременни жени, и стигнем до типове насилие, които в много случаи се третират като традиционни практики, напр. насилие в името на честта (ранните бракове).Трябва също да отчитаме и допълнителното утежняване на обстановката и с присъствието на жени – бежанки.

Данните за насилието на жени са оскъдни не само в България, а навсякъде по света особено след началото на разпространението на COVID 19, но все пак по данни от доклади от Китай, Великобритания и САЩ се отчита значително завишаване на тези случаи.

Влиянието на насилието върху здравето на жените и децата е от значително значение – то може да доведе до наранявания, сериозни физически, психически, сексуални и репродуктивни проблеми, вкл. и полово предавани болести.

Въздействието можем да го отчетем в няколко аспекта :

- Стрес ;
- Затруднен достъп до специализирана терапевтична помощ ;
- Социалното дистанциране принуди хората, което постави тези жени и техните деца под риска да делят едно и също пространство с насилника;
- Затруднен е контакта с други членове на семейството и с приятели, от които биха получили евентуална подкрепа
- Основната тежест при престоя у дома се падна на жените и по отношение на семейните задължения и работа с децата при затворени училища;
- Прекъсването на работните взаимоотношения, включително и при неформалните работници намали достъпа до продукти и услуги от първа необходимост. Когато ресурсите са оскъдни, жените да подложени на по-висок риск да станат жертви на икономически злоупотреби;
- Насилниците злоупотребяваха с достъпа до дезинфектиращи средства, както и с разпространяването на невярна информация за здравното състояние на партньорките си;
- Ограничаване на достъпа до жизненоважни услуги като напр. консултации за бременни жени;
- Възпрепятстване участието на жените в работни онлайн срещи – спиране на интернет достъпа, вдигане на шум и т.н..

Оскъдните здравни ресурси означават, че медицинското внимание се пренасочва от семейното насилие към борбата със смъртоносната инфекция. Много от местата, където малтретираните жени могат да потърсят убежище, са претоварени и с недостатъчно ресурси още преди пандемията, а болестта принуждава много от тях да затворят.

Жените са и сред най-рисковата група лекари и медицински персонал на първа линия, тъй като съставляват голям процент от тези специалисти с пръв контакт и грижа за заразените лица. Постоянни мерки за тестуване и защита на медицинския персонал са сред най-належащите задължения на държавите. Това е валидно и за България, където е

висок процентът на заразените, въпреки предприетите предпазни мерки и широко тестване на медицинските лица. Видно от данните от последните седмици, броят на жените заразени от коронавируса, включително и от медицинския персонал, вече надвишава броя на мъжете.

От Европейския институт за равенство на половете (EIGE) в свое проучване установяват, че въвеждането на различни мерки за овладяване на пандемията в целия ЕС поставя редица предизвикателства пред услугите, които помагат на пострадалите от домашно насилие.

Едно от най-важните е да се осигури непрекъснато предоставяне на подкрепа, в условията на нарастващо търсене на помощ, увеличен риск за жертвите, свръхнатовареност на персонала и недостатъчно финансиране.

Таблица 1

Влияние на пандемията от covid-19

<table>
<tr><td>Икономическа несигурност (риск от бедност, загуба на работа и доходи)</td><td>Здравни проблеми (опасност от заразяване и труден достъп до медицинска помощ)</td><td>Мерки за борба с пандемията (ограничения в придвижване, забрана за контакти)</td></tr>
<tr><td colspan="2">ДЕЙСТВИЯ НА ИЗВЪРШИТЕЛИТЕ</td><td>ДОСТЪП ДО ПОДКРЕПА</td></tr>
<tr><td>Повишаване на зависимостите като механизъм за справяне със стреса</td><td>Дезинформация, заплахи и ограничения, свързани с вируса</td><td>Затруднен достъп до услугите за подкрепа</td></tr>
<tr><td>Постоянно наблюдение и контрол над жертвите</td><td>Ограничения в използване на предпазни средства</td><td>Изолация от неформалната подкрепяща среда, като семейство и приятели</td></tr>
<tr><td colspan="2">ВЪЗДЕЙСТВИЕ ВЪРХУ ЖЕРТВИТЕ И ТЕХНИТЕ ДЕЦА</td><td>Затваряне на детски градини и училища</td></tr>
<tr><td colspan="2">Управление на домашните отговорности и грижи за деца</td><td rowspan="3">Ограничена алтернатива за настаняване при напускане на дома</td></tr>
<tr><td colspan="2">Повишен страх и уязвимост</td></tr>
<tr><td colspan="2">Невъзможност за напускане на партньора</td></tr>
<tr><td colspan="3">ПОСЛЕДСТВИЯ</td></tr>
<tr><td colspan="3">Повишено ниво на стрес сред жертвите и извършителите</td></tr>
<tr><td>По-чести актове на насилие</td><td></td><td>По-тежки актове на насилие</td></tr>
<tr><td colspan="3">Фемицид (Убийства на жени)</td></tr>
</table>

Източник: «Наръчник за работа с жертви на домашно насилие в условията на COVID-19», проект «Нова линия срещу домашното насилие» (Договор №53/22.01.2021), фонд Активни Граждани

Пандемията оказа влияние не само върху жените и децата, преживяващи домашно насилие, но и върху работата на другите заинтересовани страни.

Въпреки че Световната здравна организация (СЗО) препоръча правителствата „да включат основни услуги за справяне с насилието срещу жени в плановете си за готовност и реакция срещу COVID-19“, в България подобни мерки липсваха. МВР дори не води статистика, по която да следи дали жалбите за домашно насилие се увеличават заради социалната изолация на населението.

Наблюдението, че българските власти не са разполагали с адекватни мерки в подкрепа на жертвите на домашно насилие и преди пандемията от коронавирус, с подкрепя и от статистиката. По официални данни на МВР, огласени преди година, от 2016 до 2019 г. броят на жените, убити от техни близки, се е увеличил с 50%. Според адвокатите, които работят по такива дела, нарастват молбите за защита. По време на социалната изолация са нараснали и обажданията от деца на безплатната линия. В много от съдилищата по време на най- активната фаза на пандемията са отлагани и дела за защита и мерки за неотклонение.

Проблеми изпитаха и кризисните центрове, които осигуряват подкрепа на тези жени. Част от проблемите всъщност бяха унаследени между тях недостатъчния брой центрове, които не покриват страната и нерегулярното и недостатъчно финансиране на функционирането на тези центрове.

Ситуацията около въздействието на COVID 19 върху жените, преживели домашно насилие трябва да се разглежда в по-широкия контекст на положението на жените в българското общество. През последните години все по-трайно се настаняват дясно – центристки движения, които въвеждат стереотипи по отношение мястото на жените в обществото, което оказва влияние и върху възприятието за домашно насилие.

При разглеждането на въпроса с домашното насилие освен въпросите свързани с пряката защита на жертвите и осигуряването на тяхната безопасност, работа в процеса на тяхното възстановяване би трябвало да разглежда и темата за тяхната по-нататъшна интеграция след преодоляването на кризата. В този етап идва ред за концепцията за икономическо овластяване.

Процесът на овластяване сам по себе си се базира на триадата „сила, контрол и контакти“. Изследванията показват, че когато се придобие силата и контролът, които сами по себе си са критично важно на следващ етап излиза въпроса със създаването на мрежата от контакти (омрежване) и те са взаимно свързани с емоционалното благоденствие, безопасността и доброто здраве.

Икономическото овластяване изисква жената да е максимално независима от агресивната ситуация, за да може да си даде ясна оценка на своите силни и слаби страни, възможностите и заплахите, които са пред нея и в много от случаите децата, за които се грижи. Тук на помощ идва добре познатия от бизнеса инструментариум на SWOT анализ. Но в условията на изолация, често пъти в принудително съжителстване с насилника, отделена от подкрепата на специалисти и семейство и приятели жената няма спокойствието да направи тази самооценка. Често пъти тази изолация е свързана и с икономическа принуда.

Следващия етап в процеса на икономическо овластяване е да се премине към запълването на дефицитите, които има в професионален и личностен аспект – различни професионални и обучителни курсове, курсове за личностно развитие. Отново мисия почти невъзможна в процес на изолация – тъй като много често на тези жени са без възможност за достъп до интернет, невъзможност за заплащане на таксите и участие поради допълнително възникналите домашни задължения и грижи за децата.

И не на последно място – невъзможността за осъществяването на контакти и използването на силата на омрежването. Силата на мрежата в няколко аспекта – мрежа от професионални контакти, среща с кръгове за подкрепа, подкрепящи институции и експерти. В условията на пандемия това не бе възможно.

Всички тези пречки направиха процеса по икономическо овластяване доста сложен и труден за организация и изпълнение.

Но в същото време, изолацията и променената бизнес среда по подобия на други сектори провокира необходимостта от активни действия от страна на представителите на тази целева аудитория. Жените, преживели домашно насилие започнаха да проявяват

по-активен интерес към придобиване на нови познания, които да им позволят да търсят и започнат по-престижна и по-добре платена работа.

Но все пак в този период се случваха и положителни неща. Положителен момент в България по време на пандемията е приемането през март месец 2020 г. на Национален план относно жените, мира и сигурността за периода до 2025 година във връзка с изискванията на Резолюция 1325 . Този документ беше очакван от дълго време и той е добра основа и в полза на участие на жените в процесите за установяване на мир.

В последните няколко месеца в Русе бе пилотирана идеята с екип от 7 жени, които са преживели насилие и представители на други заинтересовани групи – социални работници, студенти в специалност „Социални дейности“ и представители на бизнеса.

Периода бе използван и за разработка на методология за икономическо овластяване на жени, преживели домашно насилие, която в момента е в процес на пробиране и усъвършенстване.

Заключение

Въздействието на Covid-19 бе почувствана силно в почти всички аспекти на нашия живот. Но там където и преди пандемията ситуацията бе много проблемна се усети с още по-голяма сила – като напр. в живота на уязвимите групи. Жените, преживели домашно насилие са една от групите жени, които са силно зависими от случващото се в обществото както по отношение своята безопасност, така и за организиране на своя живот.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Melisa Godin, «As Cities Around the World Go on Lockdown, Victims of Domestic Violence Look for a Way Out», Time, March 18, 2020 – https://time.com/5803887/coronavirus-domestic-violence-victims/
2. Women’s AID UK, « The Impact of COVID-19 on Women and Children Experiencing Domestic Abuse, and the Life-Saving Services that Support Them », March 17,2020 – https://www.womensaid.org.uk/the-impact-of-covid-19-on-women-and-children-experiencing-domestic-abuse-and-the-life-saving-services-that-support-them/
3. «The COVID-19 pandemic and intimate partner violence against women in the EU», EIGE 2021
4. «Наръчник за работа с жертви на домашно насилие в условията на COVID-19», проект «Нова линия срещу домашното насилие» (Договор №53/22.01.2021), фонд Активни Граждани
   “Narachnik za rabota s zhertvi na domashno nasilie v usloviyata na Covid-19”, proekt “nova liniya srestu domashnoto nasilie” (Dogovor N53/22.01.2021), fond Aktivni Gravdani.

THE MIDDLE CLASS IN BULGARIA
(status, year 2021)

Assoc. Prof. Kalin Gospodinov, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *In the report we will try to present the boundaries of the middle class in Bulgaria for 2021 using the most applied methods in this regard, as well as present our option for discussion. Most modern statistical sources defining the middle class are based on material and property status, socio-professional status and self-esteem. These approaches make it possible to identify the size of the middle class relatively easily, and in this presentation we will limit ourselves to income criteria only.*

Key words: *Average income, Median income, Middle class*

JEL Code*: D31*

СРЕДНАТА КЛАСА В БЪЛГАРИЯ
(състояние, 2021 година)

Доц. д-р Калин Господинов
Икономически университет – Варна

Въведение

В предложеното изложение, бихме искали да представим типичния представител на средната класа в България за 2021 година, въпреки че дискусиите относно това, кого трябва да включим към тази група все още продължават. За целта ще приведем мнението на някои икономисти, позицията на институции, статистически източници. Кое налага да обръщаме внимание на тази прослойка от обществото? Строго икономическите показатели, характеризиращи развитието на националната икономика, като: заетост, инфлация, производителност, ефективност, икономически растеж и др. не дават отговор за смисъла на получените резултати. А този смисъл, е (според нас): все повече хора да споделят резултатите от икономическия растеж в икономиката. В противен случай, нарастващото неравенство в доходите и бедността, могат да нарушат обществената стабилност и просперитет.

Определяне обхвата и мащабите на средната класа

Еднозначно определение на тази категория, няма. Речници и енциклопедии предлагат голям брой тълкувания и определения на понятието „средна класа“. В последното издание на Палгрейв терминът се споменава 76 пъти по различни поводи, времеви периоди, принадлежност на известни личности и съсловия, институции, но без общоприето определение на категорията (Palgrave, 2018). Това ни дава основание да предложим свой вариант за изследваната категория. Повечето коментари предполагат, че средната класа е прослойка от населението между бедните и богатите (Milanovic and Yitzhaki,2002). Затова най-популярният критерии, според който отнасят домакинствата или отделния индивид към средната класа – това са получените доходи. Но колко трябва да заработваш за да бъдеш отнесен към бедните, богатите или средната класа? Отговорът на този въпрос е търсен без преувеличение столетия, като учените, относно средната класа, оперират с абстрактни фрази от типа на „*устойчиви доходи, достатъчни да удовлетворят широк*

кръг от материални и социални потребности“.

За да отговорим на поставените въпроси, ще разгледаме получаваните доходи в България за 2021 година с цел да идентифицираме посочените три съсловия и особено границите на средната класа.

Таблица 1

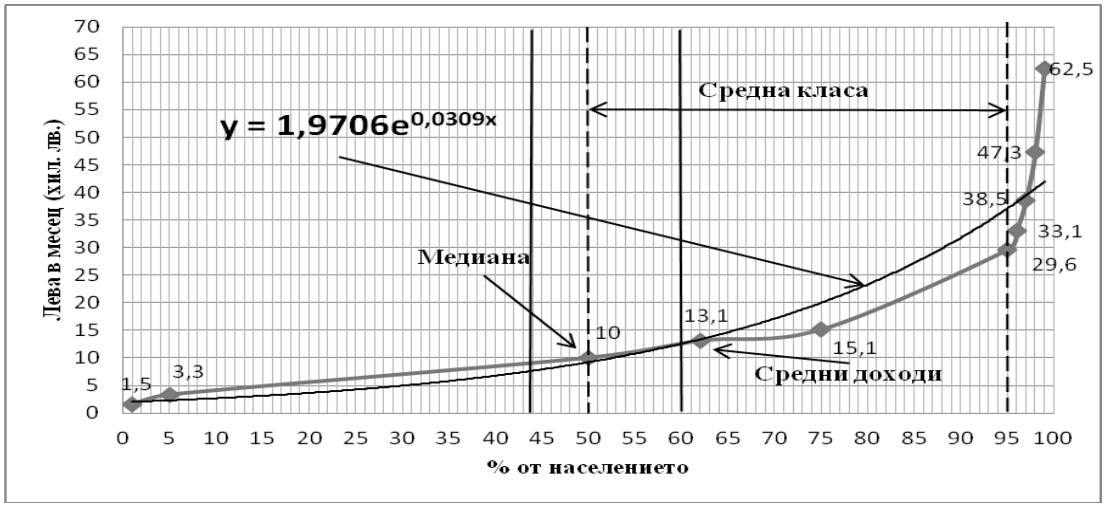
Разпределение на доходите на населението за 2021 година в България, в проценти от общата численост на населението.

Процент от населението	Средногодишни доходи лв.
1%	1538
2%	2698
4%	2960
5%	3353
50%	10086
95%	29670
96%	33139
97%	38511
98%	47340
99%	62504
1%	↑ 62504

Източник: Евростат

Последният ред от таблицата ни демонстрира, колко са получили най-богатите 1% от населението, а именно - над 62504 лв. годишно.

Малко по-нагледно информацията от таблицата е представена графично, във вид на експоненциална крива.



Фигура 1. Разпределение на населението в България по величина на средногодишните доходи за 2021 година в %.

Източник: Евростат

От представената информация за 2021 година ясно се открояват три сегмента: първият, на най-бедни 5%; следвани от участък с плавно нарастване на доходите, 5% от населението, при който кривата на доходите става почти вертикална. Как да идентифицираме средната класа? Националната статистика публикува два показателя, които могат да ни доближат до търсеното състояние, а именно: **средните доходи** в страната и **медианният доход**. Опирайки се на тези показатели Бърдсоул, Грахам и Петинато (Birdsall, Graham & Pettinato, 2000), предлагат средната класа да се локализира в пределите на 75% и 125% от медианният доход. Аргументите в тази посока се свеждат до възможността да се правят сравнения между различни страни и времеви периоди. Често прилаганите от икономистите (поради достъпност на статистическата информация) трети и четвърти квартил на разпределение на доходите или четвъртите квинтили, са по определение фиксирани, което би направило средната класа или изпадащите в бедност фиксирана величина. Медианният доход в България за 2021 година е 10086 лв. (Eurostat data, 2022). Следователно, представителят на средната класа би трябвало да получава от 7565 лв. до 12608лв. за разглежданата 2021 година. От теоретичния модел представен на Фигура 1, определяме процента от населението в рамките на посоченият интервал, а именно до 7565 лв. получават 44% от населението; до 12608 лв. получават 60%. Или средната класа съгласно критериите на посочените по-горе автори, е около 16% от населението на страната.

В същото време една голяма група от населението получават по-големи доходи от 12608 лв., но не до там, че да преминат в групата на богатите. В нашият случай доходите до 5% най-богати също могат да бъдат отнесени към средната класа (според нас), при това по-обезпечената част от нея. Разликата в доходите на по-обезпечената част от средната класа е в съотношение 3 към 1 спрямо по-необезпечената. Или за разглежданият период ясно различими са четири групи от населението: а) ниско доходна до 7565 лв. – 44% от населението; б) средно доходна до 29670 лв. – 51% от населението; в) високо доходна група от 4% с доходи до 62504 лв.; г) свръх доходна група от 1% от населението с доходи над 62504 лв. годишно. Посочените интервали и доходни величини са динамични показатели и това ги прави по-близки до реалните изменения в икономиката и възможно предпочитани в сравнение с фиксираните пропорции на приетите в националната статистика децилни, квартилни и прочие групи. В същото време, съгласно измененията в Европейската статистика и практика вече е приета линията на изпадане в бедност да бъде 60% от медианният доход. Това е твърде близко до долната граница за средните доходи предложена от посочените автори и според нас долната граница на средната класа може да се измести до равнището на медианният доход. Или средната класа за 2021 година е, 45%.

Каква е ролята на **средните доходи** за разглежданият период? Получените средни доходи за 2021 година са 13164 лв. (Eurostat data, 2022) (вж. **фиг. 1**). Средните доходи винаги са по-големи от медианните и това може да подведе анализаторите, защото в този случай се появява „придърпващ ефект“ от страна на доходите на 1% най-богати, които нямат нищо общо с доходите на средната класа. Медианните доходи в много по-малка степен се влияят от доходите на най-богатите, докато средните доходи се влияят и по този начин могат да внушат погрешно усещане за нарастване на доходите на населението. Средните значения отчитат вариациите и отклоненията в доходите, докато медианата, не. Средните значения ни показват, колко би получавал всеки член на обществото в условията на пълна социална справедливост или ако всички получават по равно.

В този смисъл средните доходи, приемаме като информация, но не и като основание за описание на доходното неравенство в страната.

Версията на Световната банка и Кредит Суис

Световната банка (СБ) използва два критерия за определянето на глобалната средна класа: **доходи** и **потребление** (разходи). В настоящото изложение ще акцентираме върху доходите. В тази връзка СБ се опира на критерия за идентификация на средната класа предложен от Б. Миланович и Ш. Ицхаки. Този критерии препоръчва определянето на долна и горна граница на получаваните доходи, като авторите препоръчват съответно за такива прагове да послужат средногодишните доходи на бразилските граждани като долна граница, 4000$ (за 2021 година 4046$) и доходите на италианските граждани като горна граница 17000$ (за 2021 година 12535$), по съпоставими цени спрямо долара през 2000г. Или пак според същите автори, представителят на средната класа получава от 10$ до 50$ на ден изчислени по PPP (Паритет на покупателната сила).

Прилагайки този подход спрямо нашата икономическа действителност за 2021 година долната граница от 4046 долара получават до 46% от населението, горна границата 12535 долара получават до 90% или интервала между тях около 44% от населението е средна класа. Този подход на практика дублира резултатите от предложения от нас по-горе вариант. В същото време той е сравнително условен и зависим от валутни курсове, паритет на покупателна сила на националните валути, волатилност на долара и националните валути.

Друг, често използван авторитетен източник на информация са изследванията на швейцарската банка **Кредит Суис,** която публикува всяка година **Доклад за благосъстоянието на населението**, където наред с многото други анализи се разглежда състоянието и на средната класа за голям брой страни и региони. В същото време възниква проблем със съизмеримостта на използваните данни. Разгледаният от нас по-горе метод, предложеният от Бр. Миланович и други автори подход, възприет от СБ, не съответства на подхода на швейцарската банка. От една страна се анализират потоците от доходи, от друга богатството на домакинствата (този на Кредит Суис). По конкретно при изследването на богатствата на домакинствата, подходът предполага анализа на пазарната стойност на финансовите активи, не-финансовите активи (главно недвижимо имущество и земя) с изключение на дълговете и задълженията. Трябва да се съгласим, че този подход е по-обективен относно реалните пазарни и потребителски възможности на гражданите. Ако в глобалната пирамида от притежавано богатство, то е в размер от 10 000 до 100 000 долара, според Кредит Суис, ние принадлежим към средната класа. Такива са 33,8% (за 2021 г.) от глобалното възрастно население. Колкото до нашата страна, съгласно доклада на банката - 57,1% от възрастното население (за 2021 г.) притежават богатства в посочените предели и може да бъде отнесено към средната класа.

Подходът на Швейцарската банка е дори по-оптимистичен спрямо населението в България и в голяма степен обективен, защото успява да улови склонността на българските домакинства да спестяват, да притежават собствено жилище (82% от населението живее в жилище обитавано от собственик, докато средното за Европа ниво е 44,8%) и други видове активи, като второ и трето жилище, имот на село или вилна сграда, няколко автомобила, поземлени имоти и пр.

Колкото до интереса на българските изследователи по темата, той е епизодичен и несистемен. Вниманието е привлечено от борбата с доходното неравенство и компенсирането на домакинствата с ниски доходи, както и на пенсионерите и инвалидите. Изключение правят сравнително системните публикации на Института за пазарна икономика (ИПИ), но до 2013 година. Според авторите, средната класа в България определена по приблизително същите критерии е средно около 47% за периода 2006-2011 години.

Заключение

Въпреки различните подходи, прилагани от известни глобални институции с голяма степен на вероятност може да утвърждаваме, че принадлежността към средната класа у нас за 2021 година предполага:

- гражданите да получават доходи от 10086 лв. до 29670 лв. средно годишно;
- може да си позволи обучение в чужбина;
- да използва нов или среден клас автомобил;
- да почива в друга страна, поне веднъж годишно;
- да се самоопределяш като средна класа.

Средната класа се появява като масов субект в обществата с индустриално и постиндустриално развитие. Тя служи като социална база и главна движеща сила на реформите, обезпечава социално-икономическия прогрес, способства за възпроизводството но квалифицирана работна сила, създава и разпространява социокултурни и социално-икономически норми, неформални правила и институти.

За това е така важно да определим мащабите, структурата и възможностите на средната класа в България. Механизмите които я създават и поддържат, както в условията на икономически растеж така и в кризисни моменти. Годината 2021 не може да се приеме за благополучна, а по-скоро като преходна и в този момент размерът на средната класа в пределите на 45% (според предложеният по-горе метод) и потвърден от различни глобални финансови институции, внушава оптимизъм за устойчивост и възможности за просперитет.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Third Edition. Palgrave Macmillan, 2018.
2. MILANOVIC and YITZHAKI (2002). *Decomposing World Income Distribution: Does the World Have a Middle Class?* Review of Income and Wealth 48 (2): 155–78.
3. BIRDSALL, Graham & PETTINATO,(2000). *Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?* Center on Social and Economic Dynamics. Working Paper No. 14, August 2000: p. 3
4. *Global wealth databook 2021*, Research Institute Credit Suisse, June 2021.
5. ПАНЧЕВ, С (2013). *Дефиниране и измерване на средната класа в България*, ИПИ. PANCHEV, S (2013) *Definirane i izmervane na srednata klasa v Bulgariya*. IPI

PANDEMIC EFFECTS ON TOTAL HOUSEHOLD INCOME IN BULGARIA

Assoc. Prof. Lyudmil Naydenov, PhD
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *This paper examines the relationship between total household income, household financial stability and the COVID-19 in Bulgaria. Based on the definition of the total household income, the paper outlines its theoretical bases, scope, structure and specific characteristics. The paper also analyzes the dynamics of the total household income and justifies the need to rationalize its management in the short term (during COVID-era) to achieve the financial goals set in the household budget and improve household well-being. The object of study is total household income. The subject is defined as the highlighting of factors that affect the state and dynamics in the development of total household income in Bulgaria. The conclusion is that total household income in Bulgaria depends a little on the global pandemic situation provoked by COVID-19.*

Keywords*: COVID-19; Global pandemic situation; Total household income*

JEL code: *H20, H27, H31*

ПАНДЕМИЧНИ ЕФЕКТИ ВЪРХУ ОБЩИЯ ДОХОД НА ДОМАКИНСТВАТА В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Людмил Найденов
Икономически университет – Варна, България

Въведение

В настоящата разработка се изследват рефлексиите на световната пандемична ситуация върху приходната страна на домакинските бюджети. Теоретичният и емпиричен анализ на общия доход позволява формулиране на изводи и предложения за подобряване управлението на домакинските доходи в условията на неочаквани външни шокове. Основната цел на разработката е да се изследва степента на въздействие на COVID-пандемията върху общия доход на българските домакинства и при наличие на негативни ефекти да се дефинират възможности за тяхното минимизиране. По-конкретните цели включват:

- Да се прецизира съдържанието на понятието „доходи на домакинствата” като се очертае обхватът и структурата на общия доход на домакинствата;
- Да се изведат тенденциите в динамиката на общия доход на домакинствата;
- Да се изведат причините за очертаните тенденции.

Изложение

1. Характеристика и особености на доходите на домакинствата

В основата на приходната страна на домакинския бюджет стои общият доход на домакинствата. Последният (в съответствие с методологията на НСИ) включва брутния общ доход, приходите от продажби и другите приходи. Паричният доход, от своя страна включва брутния паричен доход, приходите от продажби и другите приходи. Брутният

паричен доход може да се реализира от различни източници, в т.ч. работна заплата, доходи извън работната заплата, доходи от самостоятелна заетост, от собственост, пенсии, обезщетения за безработни и др. Общият доход на домакинствата е най-широкото понятие и освен паричния доход той включва и остойностените натурални домакински приходи. Към източниците на домакински доходи се отнасят още изтеглените спестявания и заемите и кредитите. Изброените източници обаче не се включват в структурата на общия и паричния доход на домакинствата.

В общия случай, *основен източник на приходи за домакинствата са доходите от и извън работната заплата*. Равнището на заплащане се определя от два типа фактори: персонални и фактори на икономическата конюнктура. Към първата група следва да се причислят образованието, квалификацията, трудовите навици и личните качества на индивида. Втората група, определяща размера на заплащането, включва състояние на пазара на труда (в т.ч. равнище на безработица), географска локация на икономическата активност, състояние и тенденции в развитието на индустрията и технологиите, текуща фаза на стопанския цикъл. Пандемичната ситуация, провокирана от COVID-19 понижава икономическата активност и (предполага се) влияе негативно върху доходите на домакинството, в т.ч. върху доходите от работна заплата. Домакинствата може пряко да въздействат върху персоналните фактори на заплащане и косвено върху факторите на икономическата конюнктура (например чрез избор на място за живот).

Финансовата стабилност на домакинствата на второ място зависи от *доходите от самостоятелна заетост и от собственост*. В съответствие с методологията на НСИ, самостоятелно заети са тези лица, които сами или в съдружие извършват стопанска дейност, работят на свободна (частна) практика, работят под аренда или извършват самостоятелно някаква дейност, без да наемат други хора. Към втората група парични доходи на домакинствата се отнасят и тези от собственост, които в нашата страна заемат незначителен дял в общата величина на анализираните доходи.

Основен елемент от третата група доходи на домакинствата са *пенсиите*. Средно на едно домакинство доходите от пенсии зависят от броя на пенсионерите в домакинството и от размера на получаваните от всеки пенсионер пенсии. Към анализираната група доходи се отнасят още обезщетенията и помощите, в т.ч. обезщетения за безработни, семейни добавки за деца, други обезщетения и помощи. Средно за едно домакинство обезщетенията за безработни логично зависят от броя на безработните и получаваните от всеки безработен обезщетения. Последните се отпускат и изплащат на основание Кодекса за социално осигуряване и Наредбата за отпускане и изплащане на паричните обезщетения за безработица. На макроравнище основните фактори, които оказват влияние върху равнището на безработицата са динамиката на икономическата конюнктура и (в частност) състоянието на пазара на труда. Един от негативните ефекти от предприетите мерки против разпространението на от COVID-19 е намаляване броя на заетите, като най-голям спад на заетостта се наблюдава в секторите туризъм, търговия, хотелиерство, ресторантьорство, индустрия. Броят на безработните лица през последното тримесечие на 2020 г., по данни на НСИ, е 95,7 хил. мъже и 77,4 хил. жени.

Семейните добавки за деца закономерно зависят от броя на децата в домакинството и получаваните за всяко дете добавки. Условията за отпускане на семейните добавки за деца са регламентирани в Закона за семейните помощи за деца и в Правилника за неговото прилагане. Конкретните размери на помощите се определят ежегодно със Закона за държавния бюджет на Република България и се отпускат от дирекция „Социално подпомагане" по настоящ адрес на семейството. Всяка семейна добавка е обвързана с конкретни критерии и цели да подпомогне отглеждането на децата в семейна среда. През 2021 г., както и през 2020 г., помощта за дете в семейства с доход до 410 лв. на член на семейството е 40 лв. За две, три и четири деца помощта е съответно 90 лв., 135 лв. и

145 лв. Ако доходът на член на семейството е в границите между 410-510 лв., помощта е 80% от сумата на съответните месечни добавки. Нов момент през 2021 г. са данъчните облекчения за отглеждане на деца. С подаването на данъчните декларации за 2021 г., т.е. през 2022 г., семействата ще получат данъчни облекчения за отглеждане на деца, които могат да бъдат систематизирани както следва: от данъчните основи ще се приспадат 4 500 лв. при едно дете до 18. г. , 8 000 лв. при две деца и 13 500 лв. при три и повече деца до 18 г. При равни други условия, намаляването на данъчните основи ще намали величината на данъка върху доходите на физическите лица и ще повиши разполагаемия доход на домакинствата.

Трансферът на парични средства или собственост в рамките на домакинството или между отделните домакинства е честа практика (Wolff, 2002). Този елемент на дохода изисква максимизиране на ползите от промените в собствеността при минимизиране на данъчните плащания. В тази връзка следва да се търси отговор на въпроса относно подходящата форма и удачното време за трансфер на ресурсите. Общовалиден отговор на дефинирания проблем не може да се даде и от тези позиции рационалното домакинство следва да извърши анализ на законодателството в областта на имуществените данъци (в т.ч. данък върху наследствата, данък при придобиване на имущества чрез дарение, данък при придобиване на собственост по възмезден начин).

Приходната страна на домакинските бюджети включва също така *изтеглените спестявания, заемите и кредитите.*

2. Сравнителен анализ на общия доход на българските домакинства в условията на пандемия

Важно значение за извеждане на състоянието, динамиката и тенденциите в развитието на доходите на домакинствата има емпиричният анализ. Последният потвърждава теоретичната постановка, че величината на общия доход е по-голяма от тази на паричния, тъй като освен паричен, общият доход включва и стойностния израз на натуралните домакински приходи. Така например през 2016 г., по данни на НСИ, величината на общия доход средно на домакинство е 12 112 лв., а паричният доход средно на домакинство е 11 966 лв. Разликата от 146 лв. представлява стойностният израз на домакинските натурални приходи. През 2017 г., 2018 г. и 2019 г., размерът на общия и паричния доход средно на домакинство е както следва: 12 836 лв., 13 450 лв., 14 361 лв. общ доход средно на домакинство и 12 697 лв., 13 286 лв., 14 225 лв. паричен доход средно на домакинство. Подобно е съотношението между анализираните доходи средно на едно лице.

Съотношението между паричния и общия доход през периода 2016-2019 г. се движи в границите между 98% и 99%.

При анализ на *структурата на общия доход* средно на домакинство и средно на лице (виж Таблица 1) правят впечатление няколко особености. В структурата на общия доход на домакинствата (средно на домакинство и средно на едно лице) най-висок относителен дял заема *брутният общ доход*. За периода 2016-2019 г. той се движи в границите от 95,5% през 2017 г. до 96,6% през 2016 г. Относителният дял на приходите от продажби за изследвания период е както следва: 0,6% през 2016 г., 0,7% през 2017 г., 0,4% през 2018 г. и 2019 г., а на другите приходи съответно 2,9% през 2016 г., 3,7% през 2017 г., 4,1% през 2018 г. и 3,6% през 2019 г. *Постъпленията от работна заплата са от особена важност*. Тенденцията в изменението на относителния дял на този основен източник на домакински доходи спрямо общия доход е както следва: 54,3% през 2016 г., 54,4% през 2017 г., 55,5% през 2018 г. и 56,6% през 2019 г. Тук е мястото да се отбележи, че работната заплата има най-висок относителен дял в структурата на брутния общ доход. Така например през 2018 г. този относителен дял е 58,0%, а през 2019 г. съответно 60,0% (закономерно процентното съотношение на доходите от работна заплата спрямо

брутния общ доход е по-високо от относителния дял на работната заплата спрямо общия доход). Очаквано *значителен дял в структурата на общия доход заема доходът от пенсии*. Тенденцията в изменението на относителния дял на този елемент е както следва: 27,7% през 2016 г., 26,5% през 2017 г., 27,3% през 2018 г. и 27,3% през 2019 г. Пенсиите имат висок относителен дял и в структурата на брутния общ доход. Така например през 2018 г. и 2019 г. този дял е съответно 28,6% и 28,4%.

Процентното съотношение между доходите на домакинствата от *самостоятелна заетост* и общия доход през периода 2016-2019 г. е както следва: 6,2% през 2016 г., 6,7% през 2017 г., 7,0% през 2018 г. и 6,4% през 2019 г. Относителният дял на този елемент на домакинските доходи спрямо брутния общ доход закономерно е по-висок и съответно е 6,4% през 2016 г., 7,0% през 2017 г., 7,3% през 2018 г. и 6,7% през 2019 г. Относителният дял на *обезщетенията за безработни* спрямо общия доход за периода 2016-2019 г. се движи в границите между 0,3% през 2018 г. и 2019 г. и 0,4% през 2016 г. и 2017 г. В тесни граници се движи и процентното съотношение между обезщетенията за безработни и брутния общ доход на домакинствата. Относителният дял на *семейните добавки* за лица в структурата на общия доход средно за домакинство и за едно лице през периода 2016-2019 г. е както следва: 0,8% през 2016 г., 0,7% през 2017 г., 1,3% през 2018 г. и 1,2% през 2019 г. Малко по-високо е процентното съотношение между семейните добавки за лица и брутния общ доход на домакинствата – 1,3% например през 2019 г., т.е. в структурата на брутния общ доход закономерно семейните добавки за деца имат малко по-висок относителен дял в сравнение с тяхното процентно съотношение спрямо общия доход.

Таблица 1

Общ доход на българските домакинства 2016-2021 г.

Източници на доходи	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Средно на домакинство – левове						
Общ доход	**12112**	**12836**	**13450**	**14361**	**15088**	**16115**
Брутен общ доход	11694	12262	12853	13781	14543	15549
Работна заплата	6579	6980	7461	8128	8461	9159
Извън работната заплата	352	297	157	122	99	102
От самостоятелна заетост	749	865	940	916	935	839
От собственост	84	118	68	94	93	69
Пенсии	3357	3399	3678	3924	4348	4834
Обезщетения за безработни	47	46	46	39	69	64
Семейни добавки за деца	94	91	178	179	177	148
Други обезщетения и помощи	279	295	127	204	193	188
Регулярни трансфери от др. домакинства	152	171	199	175	169	146
Приходи от продажби	72	94	52	60	43	32
Други приходи	345	480	545	520	502	534
Изтеглени спестявания	419	483	539	520	472	582
Заеми и кредити	135	150	243	180	143	110

Средно на лице – левове						
Общ доход	**5167**	**5586**	**6013**	**6592**	**7002**	**7705**
Брутен общ доход	4989	5336	5747	6325	6749	7434
Работна заплата	2807	3038	3336	3731	3927	4379
Извън работната заплата	150	129	70	56	46	49
От самостоятелна заетост	319	377	420	421	434	401
От собственост	36	51	30	43	43	33
Пенсии	1432	1479	1645	1801	2018	2311
Обезщетения за безработни	20	20	20	18	32	31
Семейни добавки за деца	40	39	79	82	82	71
Други обезщетения и помощи	119	128	57	94	90	90
Регулярни трансфери от др. домакинства	65	74	89	80	78	70
Приходи от продажби	31	41	23	27	20	15
Други приходи	147	209	244	239	233	255
Изтеглени спестявания	179	210	241	238	219	278
Заеми и кредити	57	65	109	83	66	53
Структура - %						
Общ доход	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Брутен общ доход	96,6	95,5	95,6	96,0	96,4	96,5
Работна заплата	54,3	54,4	55,5	56,6	56,1	56,8
Извън работната заплата	2,9	2,3	1,2	0,9	0,7	0,6
От самостоятелна заетост	6,2	6,7	7,0	6,4	6,2	5,2
От собственост	0,7	0,9	0,5	0,7	0,6	0,4
Пенсии	27,7	26,5	27,3	27,3	28,8	30,0
Обезщетения за безработни	0,4	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4
Семейни добавки за деца	0,8	0,7	1,3	1,2	1,2	0,9
Други обезщетения и помощи	2,3	2,3	0,9	1,4	1,3	1,2
Регулярни трансфери от др. домакинства	1,3	1,3	1,5	1,2	1,1	0,9
Приходи от продажби	0,6	0,7	0,4	0,4	0,3	0,2
Други приходи	2,9	3,7	4,1	3,6	3,3	3,3

Източник: НСИ

Данните за периода 2016-2019 г. позволяват извеждане на следните по-важни обобщения:

Първо, в структурата на доходите средно на домакинство и средно на лице най-висок относителен дял заемат доходите от работна заплата. Висок е относителният дял и на доходите от пенсии. На трето място по значение за домакинствата и за отделните лица са доходите от самостоятелна заетост.

Второ, тенденцията в динамиката на дохода средно на домакинство, средно на едно лице и на включените в тях елементи за периода 2016-2019 г. е в посока увеличение, с изключение на доходите от обезщетения за безработни. Най-висок е ръстът на доходите средно на домакинство и средно на лице от семейни добавки за деца. Висок е и ръстът на доходите средно на домакинство и средно на лице от работна заплата и от пенсии.

Трето, положителните тенденции в структурата и динамиката на доходите средно на домакинство и на едно лице са следствие от позитивната макроикономическа конюнктура през анализирания период. През 2019 г., по данни на МФ, БВП нараства с 3,4% в реално изражение и с 8,2% в номинално изражение спрямо 2018 г. Нарастването на средната работна заплата в номинално изражение е с 11,1%, в т.ч. с 12.0% в обществения и с 10,8% в частния сектор. Коефициентът на безработица през 2019 г. е 4,2% - най-ниското до тази година равнище, а средногодишната инфлация е 2,5%. Като следствие от нарастването на заетостта и доходите частното потребление нараства с 5,8%. През 2018 г., по данни на МФ, БВП нараства с 3,1% в реално изражение, ръстът на производителността на труда е 3,2%, а коефициентът на безработица е 5,2%. През 2017 г., по данни на МФ, БВП нараства с 3,6% в реално изражение и с 4,8% в номинално изражение спрямо 2016 г. Коефициентът на безработица е 6,2%, доходите от труд общо в икономиката нарастват с 11,8%, а в частния сектор средната работна заплата в номинално изражение се увеличава с 12,7%. Като следствие от нарастването на заетостта и доходите, потреблението на домакинствата се увеличава с 4,8%.

В условията на COVID-19 тенденциите в макроикономическите показатели, в динамиката на общия доход на домакинствата и на отделните му елементи търпят промени. Така например, по данни на НСИ, през четвъртото тримесечие на 2020 г. БВП намалява с 3,8% в сравнение със съответното тримесечие на 2019 г. През последното тримесечие на 2020 г. броят на безработните лица, по данни на НСИ, е 173,1 хил., като коефициентът на безработица е 5,2% и в сравнение с четвъртото тримесечие на 2019 г. се увеличава с 1,1%. Тенденцията се запазва и през първите 6 месеца на 2021 г. - коефициентът на безработица през този период е средно 6,1%. Предприетите мерки за овладяване разпространението на пандемията рефлектират също върху крайното потребление, брутната добавена стойност и износа. Следва ясно да се подчертае, че *ефектът от пандемията е по-скоро краткосрочен - през първото полугодие на 2021 г., по данни на МФ, БВП се увеличава с 8,1% спрямо същия период на 2020 г.*

COVID-кризата в България оказва съществено влияние върху общия доход средно на домакинство и средно на лице (вж. таблица 1). *Въздействието обаче е позитивно.* Всъщност, о*бщият доход средно на домакинство през на 2021 г. нараства с 12,2% в сравнение с 2019 г. и с 6,8% в сравнение с 2020 г.* За същите периоди (2021 г. спрямо 2019 г. и 2021 г. спрямо 2020 г.) общият доход средно на лице нараства съответно с 16,9% и 10,0%[1]. *Работната заплата, като елемент на общия доход средно на домакинство и средно на лице, също нараства.* Нейното нарастване през 2021 г. в сравнение с 2019 г. е както следва: с 12,7% нараства доходът средно на домакинство от работна заплата и със 17,4% нараства доходът средно на лице от работна заплата. През 2021 г. в сравнение с

[1] В същото време обаче, по данни на НСИ, общият разход средно на лице за 2021 г. на годишна база нараства с 13,2%. Следователно през 2021 г. увеличението на общия разход средно на лице изпреварва темпа на увеличение на общия доход средно на лице.

2020 г. доходът средно на домакинство от работна заплата нараства с 8,2 %, а доходът средно на лице от анализирания източник на доходи нараства съответно с 11,5%. *Тенденцията на общия доход от пенсии е в същата посока – на увеличение.* Доходът средно на домакинство от пенсии през 2021 г. спрямо 2019 г. се увеличава с 23,2%, а средно на лице увеличението на анализираното съотношение е с 28,3%.

Негативното въздействие на пандемията не следва да се подценява. *Общият доход средно на домакинство от обезщетения за безработни през 2021 г. в сравнение 2019 г. се увеличава с 64,1%, а доходът средно на лице от обезщетения за безработни през 2021 г. в сравнение с 2019 г. се увеличава съответно със 72,2%.* Коректността изисква да се отбележи, че доходът средно на домакинство и средно на лице от обезщетения за безработни *през 2021 г. в сравнение с 2020 г. бележи тенденция към намаляване*, като намалението е съответно със 7,3%, и с 3,2%. Общият доход средно на домакинство и средно на лице от самостоятелна заетост през 2021 г. в сравнение с предходните две години също бележи тенденция към намаляване.

Изведените стойности на общия доход и на част от елементите му закономерно дават отражение и върху неговата структура по източници. Така например относителният дял на основния източник на домакински доходи спрямо общия доход се движи в близки граници – 56,6% през 2019 г. и 56,8% през 2021 г. Процентното съотношение на домакинските доходи от пенсии спрямо общия доход се увелича от 27,3% през 2019 г. на 30,0% през 2021 г. *В структурата на общия доход на домакинствата за периода 2019-2021 г. се увеличава относителният дял на доходите от обезщетения за безработни – 0,3% през 2019 г., 0,5% през 2020 г. и 0,4% през 2021 г.* В същото време доходите от собственост намаляват от 0,7% през 2019 г. на 0,4% през 2021 г. Относителният дял на доходите от самостоятелна заетост в структурата на общия доход също бележи тенденция към намаляване - съответно от 6,4% през 2019 г. на 6,2% през 2020 г. и 5,2% през 2021 г.

Горният анализ на общия доход на домакинствата в условията на COVID-19 дава основание да се направят следните изводи:

Първо, в България общият доход средно на домакинство и средно на лице в условията на световна пандемична ситуация нараства. Относителният дял на работната заплата, като основен източник на доходи на домакинствата и на едно лице, в условията на ковид-кризата се движи в близки граници. Увеличението на общия доход средно на домакинство и на едно лице е основно за сметка увеличението на доходите от пенсии и от обезщетения за безработни.

Второ, изменението на общия доход средно на домакинство и средно на лице и на включените в неговата структура елементи е отчетливо през 2020 г. (през първата година от COVID-пандемията в България) и по-слабо през 2021 г. Вероятните причини за тази тенденция могат да се търсят в две посоки: преки ефекти от пандемията и мерки за намаляване разпространението на COVID-19.

Трето, измененията във величината и структурата на общия доход на домакинствата през периода 2020-2021 г., провокирани от COVID-19, корелират пряко с тенденциите в макроикономическата конюнктура (динамика на крайно потребление, инвестиционна активност, заетост и др.).

Заключение

Резултатите от изследването могат да се обобщят в няколко насоки:

Първо. Доходът на домакинствата може да се класифицира като общ и паричен. Общият доход е обобщаващо понятие и включва паричния доход и стойностния израз на натуралните приходи. Изтеглените спестявания и заемите и кредитите не се включват в структурата на общия и паричния доход.

Второ. Общият доход на домакинствата и неговите елементи през периода 2016-2019 г. бележат тенденция към нарастване в номинално изражение. В структурата на анализирания доход най-висок относителен дял заемат доходите средно на домакинство и средно на лице от работна заплата. Висок относителен дял имат и доходите средно на домакинство и средно на лице от пенсии и от самостоятелна заетост.

Трето. През 2020 г. и 2021 г. влияние върху общия доход средно на домакинство и върху общия доход средно на лице оказва световната пандемична ситуация, провокирана от COVID-19. Общият доход през 2020 г. и 2021 г. в сравнение с 2019 г. нараства. През същия период се наблюдава и увеличение на доходите от обезщетения за безработни и значителното увеличение на доходите от пенсии. Относителният дял на доходите от работна заплата в структурата на анализирания доход на домакинствата остава постоянен. Следователно (и очаквано) COVID-19 влияе (в известна степен негативно) върху обема и структурата на общия доход на българските домакинства.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Almeida, V., Barrios S., Christl M., De Poli S., Tumino A. and van der Wielen W. (2021). The Impact of COVID-19 on Households' Income in the EU, Journal of Economic Inequality, №19(3), p. 413–431. https://doi.org/10.1007/s10888-021-09485-8
2. Almeida, V., Barrios S., Christl M., De Poli S., Tumino A. and van der Wielen W. (2020). JRC Working Papers on Taxation and Structural Reforms, №6. https://joint-research-centre.ec.europa.eu/publications/households-income-and-cushioning-effect-fiscal-policy-measures-during-great-lockdown_en
3. Fox, J. (2021). Household finances, financial planning, and COVID-19. Financial Planning Review, Vol. 3, №4. https://doi.org/10.1002/cfp2.1103
4. Helppie-McFall, B. and J. Hsu (2021). Financial profiles of workers most vulnerable to coronavirus-related earnings loss in the spring of 2020, Financial Planning Review, Vol. 3, № 4. https://doi.org/10.1002/cfp2.1102
5. Mavrov, Hr. (2021). Income Inequality and Health during the Covid-19 pandemic - Bulgaria compared to some European Countries. Izvestia: Journal of the Union of Scientists - Varna. Economic Sciences Series, vol. 10, №1, p. 149-157. https://su-varna.org/journal/IJUSV-ESS/2021.10.1/149-157.pdf
6. Pavlova, M. (2016). Tax Impact on Household Income, Economics and Business, бр.29, Riga Technical University, p. 76-81.
7. Petrov, D. (2021). Household Indebtedness Indicators - a Critical Review. Izvestia: Journal of the Union of Scientists - Varna. Economic Sciences Series, vol. 10, №1, pp. 14-22. http://su-varna.org/journal/IJUSV-ESS/2021.10.1/14-22.pdf
8. Pinkovetskaia, I., (2022). Impact of Covid-19 pandemic on household income: results of a survey of the economically active population. Studia Universitatis „Vasile Goldis" Arad – Economics Series, Sciendo, Vol. 32, №1, p. 43-57. https://doi.org/10.2478/sues-2022-0003
9. Wolff, E. (2017). Household Wealth Trends In The United States, 1962 to 2016: Has Middle Class Wealth Recovered? National Bureau Of Economic Research: Working Paper №24085.

WAGE INEQUALITY IN BULGARIA DURING COVID-19

Chief Assist. Prof. Silviya Hristova Bratoeva-Manoleva, PhD
University of economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The paper examines the wage inequality in Bulgaria in the years before and during COVID-19. First, wage inequality is calculated by using the inequality decomposition methodology of Pyatt, Chen and Fei (1980). Then the inter-industry differences in wages, employment and labor productivity are analyzed. In conclusion, some recommendations for reducing wage inequality are given.*

Keywords*: COVID-19; Employment; Labor productivity; Wage inequality*

JEL code: *I14, E24, J21, J31*

НЕРАВЕНСТВОТО В РАБОТНИТЕ ЗАПЛАТИ В БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА КОВИД-19

Гл. ас. д-р Силвия Христова Братоева-Манолева
Икономически университет – Варна, България

Въведение

Протичащите процеси на нарастващо доходно неравенство в множество страни през последните десетилетия поставиха темата във фокуса на обществения и научния интерес. Икономическото развитие на България от началото на 90-те години на 20 век също е свързано със значително увеличение на диференциацията в доходите. През първите години на прехода тези процеси са естествен резултат от изграждането на пазарни принципи в българската икономиката, но те продължиха да се развиват и задълбочават в годините, в резултат от което към настоящия момент страната ни е на първо място по доходно неравенство в рамките на Европейския съюз. Значимостта на доходите от работна заплата при формирането на общия доход на домакинствата в България също се увеличава през годините. Всичко това обуславя необходимостта от анализирането на неравенството в работните заплати в страната. Актуалността на темата се засилва и поради промените, които настъпиха в икономически и социален аспект вследствие на Ковид-пандемията. Ковид-19 внесе значителни промени в икономиката на страната, в пазара на труда и доходите на домакинствата, в това число и на тези от труд. Пандемията се отрази неравномерно върху заетостта и заплащането сред различните групи от населението, както и в отделните отрасли.

Основната цел на настоящото изследване е да анализира неравенството в работните заплати в България като проследи въздействието на Ковид-19 върху диференциацията в заплащането. За реализирането на тази цел са поставени следните задачи:

- Изследване на неравенството в работните заплати в България за периода 2000-2021 г.;
- Проследяване на тенденциите в секторните различия в средната работна заплата;
- Анализиране на различията в заетостта и производителността на труда между отделните сектори, както и на ролята им за дисбалансите в заплащането.

Изложение

В настоящото изследване неравенството в работните заплати в България е изчислено с помощта на методологията на Пиат, Чен и Фей (1980) за декомпозиране на общото доходно неравенство по източници на доход. При анализа са използвани данни от изследването „Бюджети на домакинствата в Република България" на Националния статистически институт за периода 2000-2021 година. За целите на анализа са изчислени: коефициент на концентрация на работната заплата, дял на този вид доходи в общия доход на домакинствата, принос на работната заплата за общото доходно неравенство и еластичност на коефициента на Джини спрямо работната заплата.

Коефициентът на концентрация показва колко равномерно е разпределен даден вид доходи (в случая доходите от работна заплата) спрямо общия доход и се изчислява по следната формула:

$$C\left(\frac{z}{t}\right) = \frac{2cov\big(z, r(t)\big)}{n\bar{z}},$$

където z е абсолютната стойност на даден вид доходи, $\bar{z}$ е средният доход от съответния вид, t е общият доход, $cov(z,r(t))$ е ковариацията между z и ранга на съответния реципиент (група реципиенти) според общия доход $r(t)$, а n - броят на наблюденията.

Коефициентът на концентрация има стойности от –1 до 1. В първия случай дадения вид доходи се получават от най-бедния индивид или домакинство, а във втория – от най-богатия индивид или домакинство. Коефициент на концентрация равен на 0 означава, че съответния източник на доходи е разпределен равномерно. Ако коефициентът на концентрация за даден вид доходи е по-малък от коефициента на Джини, това означава, че този вид доходи съдействат за намаляване на доходното неравенство. Коефициентът на концентрация може да е по-голям от коефициента на Джини и тогава разпределението на дадения вид доходи е такова, че води до задълбочаване на доходното неравенство.

За да се проследи приноса на даден вид доходи за общото доходно неравенство се използва следната формула:

$$D_i = \frac{C_i . S_i}{G},$$

където D_i е приносът i-тия вид доход в общия доход, а S_i е делът на i-тия вид доход в общия доход, C_i е коефициентът на концентрация, а G е коефициентът на Джини. Сумата от приносите на всички видове доходи е равна на 100.

Концепцията за еластичността позволява да се проследи влиянието на отделните доходни източници върху общото доходно неравенство. Формулата за еластичност е следната:

$$E_i = S_i . \frac{C_i}{G} - S_i,$$

където S_i е делът на i-тия вид доход в общия доход, C_i е коефициентът на концентрация, а G е коефициентът на Джини.

Еластичността на коефициента на Джини спрямо различните видове доходи показва чувствителността на общото доходно неравенство спрямо изменението на този вид доходи. Тя показва с колко процента се променя доходното неравенство в резултат от изменението на даден вид доходи с 1%.

В таблица 1 са представени резултатите от извършената декомпозиция на доходното неравенство относно доходите от работна заплата. Данните от таблицата показват, че коефициентът на концентрация на работната заплата нараства от 0,36 през 2000 г. до 0,44 през 2021 г., което означава, че неравномерността в разпределението на доходите от работна заплата се увеличава през анализирания период. Стойностите на този показател са

най-високи (0,46) през първата година на Ковид-19. През целия период коефициентът на концентрация на работните заплати е по-голям от коефициента на Джини[1], което означава, че диференциацията на този вид доходи е по-голяма от неравенството в общия доход.

Таблица 1

Неравенство в работните заплати (РЗ) и други показатели от декомпозицията на доходното неравенство

Показател	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018	2019	2020	2021
Коефициент на концентрация на РЗ	0,359	0,333	0,335	0,381	0,404	0,394	0,430	0,450	0,459	0,438
Дял на РЗ в общия доход (%)	38,9	40,1	46,0	52,2	52,7	55,0	55,5	56,6	56,1	56,8
Принос на РЗ за общото доходно неравенство (%)	45,1	41,2	50,7	69,3	68,2	72,9	80,4	83,2	84,6	88,3
Еластичност на коефициента на Джини спрямо РЗ	0,062	0,012	0,047	0,171	0,155	0,177	0,250	0,266	0,286	0,314
Коефициент на Джини	0,310	0,324	0,304	0,287	0,312	0,298	0,296	0,306	0,304	0,282

Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ, "Бюджети на домакинствата в Република България"

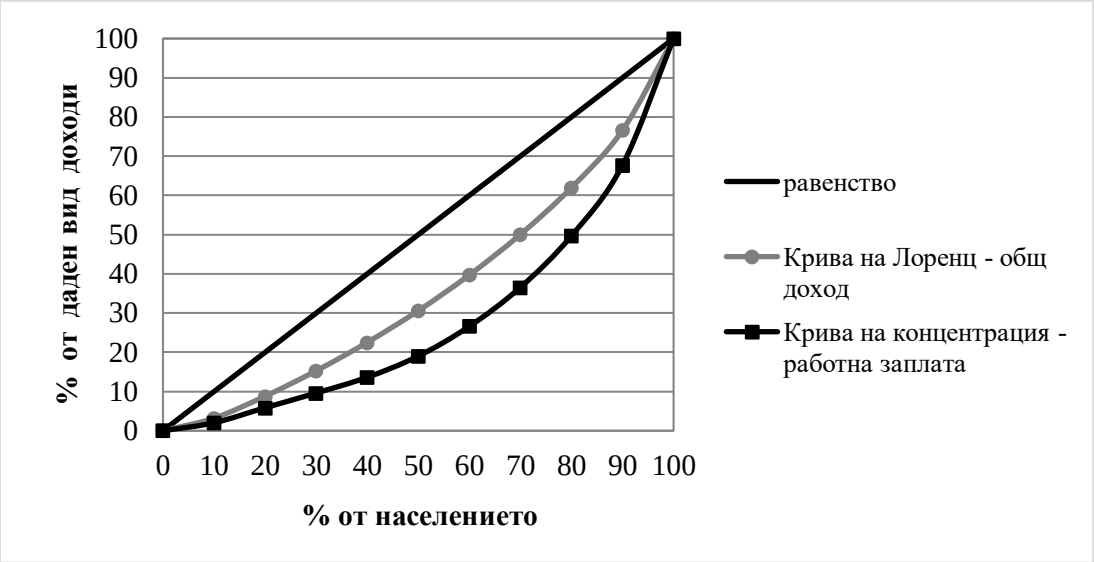
От таблица 1 е видно, че доходите от работна заплата имат най-голям принос за общото неравенство и с времето значимостта на този вид доходи значително нараства. През 2000 г. 45,1% от неравенството се дължи на доходите от работна заплата, а през 2019 г. – 83,2%. Тази тенденция се задълбочава през годините на Ковид-пандемията като през 2020 г. приносът на доходите от работна заплата за общото неравенство е 84,6%, а през 2021 достига 88,3%. От една страна причина за тази тенденция е нарастващият коефициент на концентрация на работната заплата, а от друга – големият и увеличаващ се дял на този вид доходи в общия доход на домакинствата. През 2000 г. те формират около 38,9% от доходите на българските домакинства, а през 2021 г. делът им е 56,8%.

Коефициентът на еластичност, който изразява силата на въздействие на неравномерността в разпределението на работната заплата върху общото неравенство, измерено с коефициента на Джини, също се увеличава и от 0,062 през 2000 г. достига 0,314 през 2021 г. Направеният анализ показва, че доходите от работна заплата са основният източник на нарастващото доходно неравенство в България, чиято значимост се засилва през последните години.

Неравенството в работните заплати може да бъде представено и графично. Фигура 1 ясно показва, че доходите от работна заплата са по-неравномерно разпределени от общия доход на домакинствата, тъй като концентрационната крива на РЗ се намира надясно

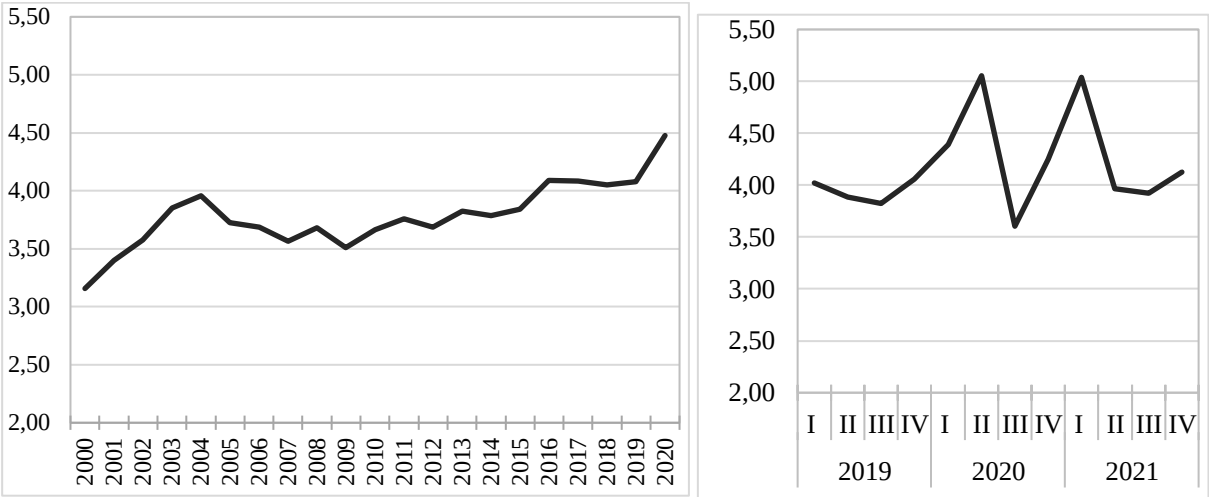
[1] Посочените данни за коефициента на Джини са от изследването „Бюджети на домакинствата в Република България" на НСИ. Те се различават от данните за коефициента на Джини, които НСИ публикува от 2006 г. насам в изследването „Статистика на доходите и условията на живот" по методология на Евростат. Двете изследвания се различават по своята методология, периодичност, обем на извадките и поставените цели. Основната цел на „Наблюдението на домакинските бюджети" е да се представят балансирани данни за доходите и разходите на домакинствата в страната. При изследването „Статистика на доходите и условията на живот" целта е да се разработят показатели за бедността в страната по стандартите и изискванията на Евростат, които са задължителни за страните членки на Европейския съюз и са международно сравними.

от кривата на Лоренц и е по-отдалечена от линията на перфектното равенство.



Фиг. 1. Концентрационна крива на доходите от работна заплата и крива на Лоренц (общ доход, средно на лице от домакинство), 2021 г.
Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ

Следващата стъпка при анализа на неравенството в работните заплати е свързана с изследване на секторните различия в заплащането. За периода 2000-2020 г. съотношението на най-високата към най-ниската работна заплата се увеличава от 3,1 до 4,5 (фиг. 2). В началото на периода с най-високо заплащане са финансовите и застрахователни дейности, но от 2009 г. насам те са изместени от дейностите, свързани със „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения“. През целия период с най-ниска средна работна заплата е сектор „Хотелиерство и ресторантьорство“. Появата на Ковид-19 води до нарастване на отношението най-висока/най-ниска средна работна заплата - през 2020 г. средната заплата в IT сектора е 4,5 пъти по-висока от тази в хотелиерството и ресторантьорството.

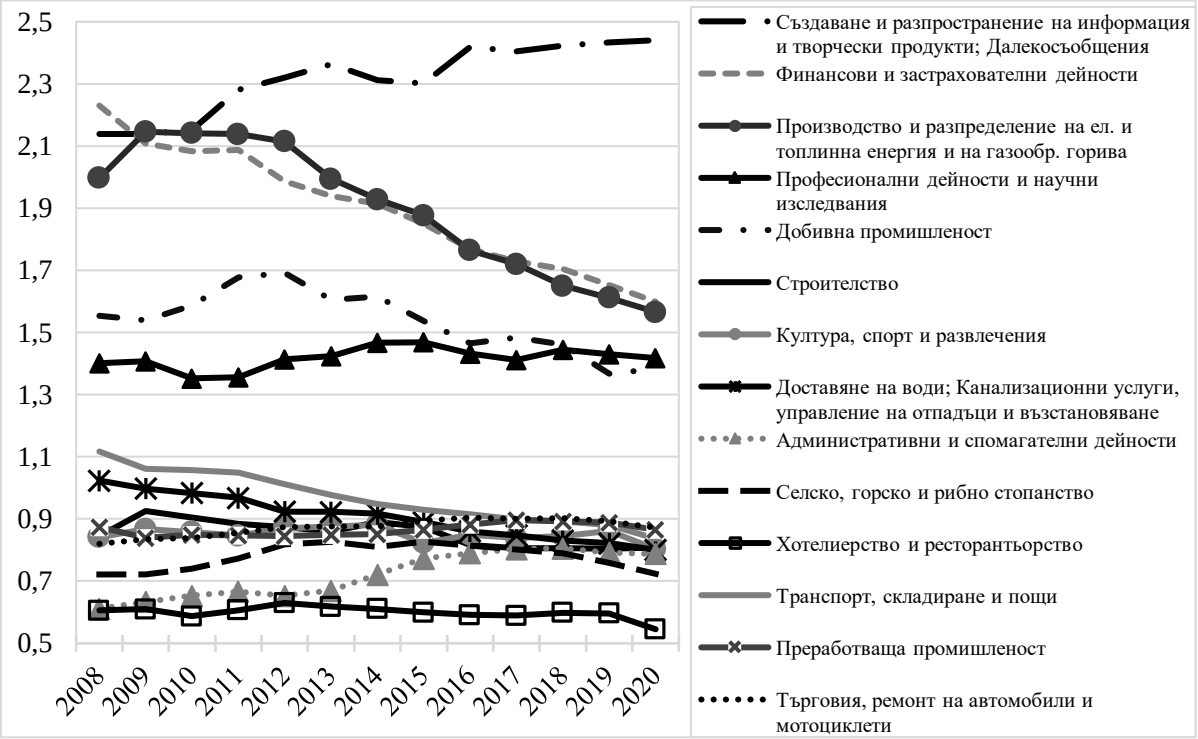


Фиг. 2. Съотношение най-висока/най-ниска отраслова средна РЗ
Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ

За да проследим по-ясно промените, които настъпват в този показател в условията на Ковид-19, е необходимо да анализираме неговата динамика по тримесечия за периода 2019-2021 г. Данните показват, че през второто тримесечие на 2020 г. (по време на първото затваряне), средната заплата в IT сектора е 5 пъти по-висока от тази в сектор „Хотелиерство и ресторантьорство“. Това са най-високите стойности от началото на 2000 г. Подобно е съотношението и през първото тримесечие на 2021 г., след което стойностите на този показател се връщат на нивата от преди Ковид-пандемията.

При анализа на секторните различия в заплащането може да се проследи и динамиката на съотношението между средните заплати в отделните сектори и средната заплата общо за страната (фигура 3).

Съотношението между средната заплата в сектор „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения“ и средната работна заплата общо се увеличава през периода 2008-2020 г. В резултат от това през 2020 г. заплащането в този сектор е около 2,5 пъти по-високо от средното за страната. Традиционно високи са и заплатите в сферата на финансовите и застрахователни дейности, както и тези в сектор „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“, въпреки че съотношението им спрямо средната заплата в страната намалява през анализирания период. Над средното за страната е и заплащането в добивната промишленост, както и в областта на професионалните дейности и научни изследвания.



Фиг. 3. Съотношение между средната РЗ в отделни сектори и средната РЗ общо
Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ

През целия период с най-ниски заплати е сектор „Хотелиерство и ресторантьорство“ като през 2020 г. заплащането в него е едва 55% от средното за страната. С по-ниска от средната работна заплата са и секторите: „Селско, горско и рибно стопанство“, „Административни и спомагателни дейности“, „Култура, спорт и развлечения“, „Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване“, „Строителство“, „Транспорт, складиране и пощи“, „Търговия“ и „Преработваща промишленост“.

През първата година на Ковид-19 във всички сектори с ниско заплащане (с изключение на сектор „Административни и спомагателни дейности“) се наблюдава още по-голямо отдалечаване спрямо средното за страната.

При анализа на неравенството в работните заплати е необходимо да се проследят секторните различия в заетостта, както и в производителността на труда, като се обърне специално внимание на промените, които настъпват в резултат на Ковид-19. Преструктурирането на българската икономика след началото на 90-години на 20-ти век доведе до дълбоки промени в отрасловата структура на производството и заетостта. Тези промени продължават и през периода 2000-2021 г., в рамките на който се наблюдава ясно изразена тенденция на нарастване на значимостта на сектора на услугите. Делът на третичния сектор в брутната добавена стойност се увеличава от 61,6% през 2000 г. до 69,2% през 2021 г. Индустриалният сектор запазва почти неизменен своя дял в общото производство – съответно 25,9% и 26,5% в началото и в края на анализирания период. Делът на селското стопанство значително намалява – през 2000 г. първичният сектор формира 12,6% от брутната добавена стойност, а през 2021 г. приносът му е едва 4,3%.

Структурните промени в българската икономика са свързани със значителни промени в структурата на заетостта, които са определящи за неравенството в заплащането между и вътре в икономическите сектори. През периода 2003-2021 г. делът на сектора на услугите в общата заетост нараства от 57,1% до 62,9%. В първичния и вторичния сектор се наблюдава обратната тенденция. Делът на аграрния сектор в заетостта намалява от 10,1% до 6,3%, а на индустриалния сектор – от 32,8% до 30,8%.

В рамките на анализирания период специално внимание е необходимо да се отдели на промените, които настъпват в отрасловата заетост през последните две години в условията на Ковид-19 (фигура 4).

Фиг. 4. Изменение на заетостта по сектори през 2020 г. и 2021 г.
Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ

Ковид-19 засегна силно производството и заетостта в редица дейности в сферата на услугите, сред които – хотелиерство и ресторантьорство, транспорт, търговия, образование, административни услуги, култура и спорт. Това са и секторите с най-ниско заплащане. Фигура 4 показва, че най-голям е спадът в заетостта в сектор „Хотелиерство и ресторантьорство“ – около 20% през 2020 г. и 15% през 2021 г. И през двете години се наблюдава намаление на заетостта в селското стопанство и в преработващата промишленост, които също са сред секторите с ниски работни заплати, но същевременно имат значителен дял в общата заетост. От фигура 4 се вижда, че през 2021 г. значителен ръст на заетостта има в сферата на строителството, на операциите с недвижими имоти, както и в секторите: „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения“ и “Финансови и застрахователни дейности“.

От значение за различията в заплащането е не само динамиката на заетостта по сектори, но също така и самата отраслова структура на заетостта, както и промените в нея. Таблица 2 показва дела на заетите в петте сектора с най-висока средна работна заплата в общата заетост през периода 2008-2021 г. Данните сочат, че делът на тези сектори в общата заетост слабо нараства и в периода на Ковид-19 е 11,7%.

Таблица 2

Дял на заетите в секторите с най-висока средна РЗ в общата заетост

Сектор	2008	2012	2016	2019	2020	2021
Създаване и разпростр. на информация и творчески продукти; далекосъобщения	2,1%	2,3%	2,9%	3,1%	3,1%	3,3%
Финансови и застрахователни дейности	1,7%	1,8%	1,9%	2,1%	2,0%	2,1%
Производство и разпр. на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	1,3%	1,5%	1,3%	1,4%	1,5%	1,4%
Професионални дейности и научни изследвания	2,5%	2,7%	3,7%	3,5%	3,9%	3,9%
Добивна промишленост	1,0%	0,9%	0,9%	1,0%	1,2%	1,0%
ОБЩО	**8,6%**	**9,2%**	**10,7%**	**11,1%**	**11,7%**	**11,7%**

Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ

В таблица 3 са представени данни за заетостта в пет от секторите с ниско заплащане, които същевременно имат най-голям дял в общата заетост. Тук тенденцията е към намаление, но въпреки това през 2021 г. делът им е около 4,6 пъти по-голям спрямо този, на секторите с най-високо заплащане.

Таблица 3

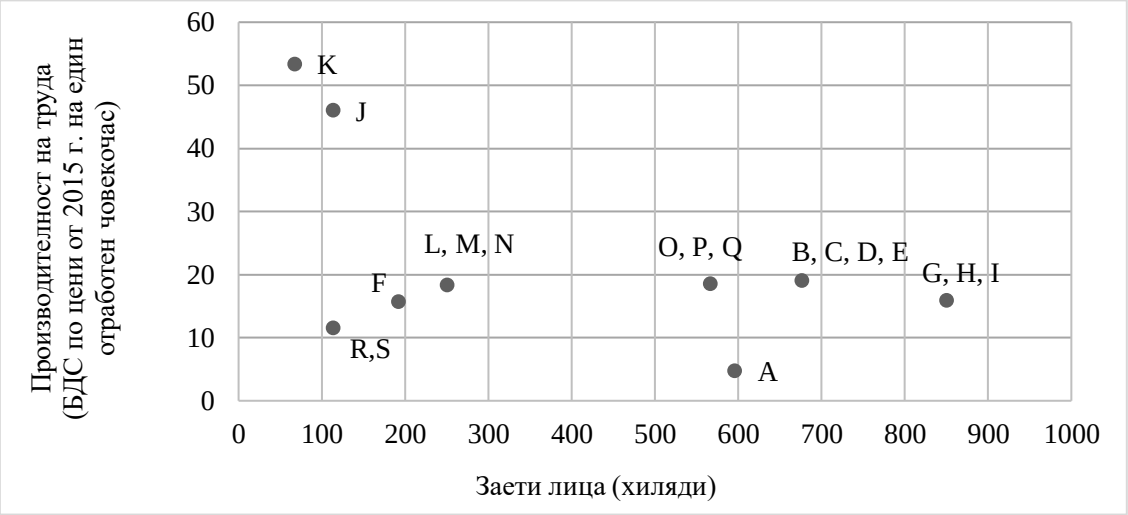
Дял на заетите в секторите с най-ниска средна РЗ в общата заетост

Сектор	2008	2012	2016	2019	2020	2021
Хотелиерство и ресторантьорство	5,0%	5,2%	5,2%	5,6%	4,7%	4,0%
Селско, горско и рибно стопанство	7,5%	6,4%	6,8%	6,6%	6,6%	6,3%
Строителство	9,0%	7,0%	7,1%	7,8%	8,0%	8,7%
Търговия; ремонт на автом. и мотоциклети	15,8%	18,0%	17,1%	16,7%	16,9%	16,7%
Преработваща промишленост	22,9%	20,6%	19,5%	18,8%	18,5%	18,6%
ОБЩО	**60,2%**	**57,2%**	**55,7%**	**55,5%**	**54,7%**	**54,3%**

Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ

Към данните от таблица 3 може да добавим и другите сектори, които също са с ниско заплащане, но чиито дял в общата заетост е много малък. Сред тях са: „Култура, спорт и развлечения“; „Административни и спомагателни дейности“ и „Доставяне на води; Канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване“. Тогава се получава още по-голям дял на заетите в сектори с ниско заплащане – около 61% за 2021 г. Секторите, в които заплащането е около средното за страната са: „Образование“; „Хуманно здравеопазване и социална работа“; „ Държавно управление“ и „Операции с недвижими имоти“. Те формират около 19% от заетостта в страната. Анализът на данните показва, че заетостта в българската икономика е основно в сектори с ниско заплащане, докато заетостта във високоплатените сектори съставлява много малка част от общата заетост. Това е и една от причините за високото неравенство в работните заплати в страната.

Диференциацията в заплащането между отделните сектори е свързана и с различия в производителността на труда. От фигура 5 е видно, че двата сектора, в които средната работна заплата е най-висока, а именно „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения“ и “Финансови и застрахователни дейности“, се отличават и с най-висока производителност, докато с най-ниска производителност е селското стопанство, както и дейностите свързани с култура, спорт и развлечения.



Фиг. 5. Производителност на труда и заетост по основни сектори, 2020 г.

Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ

Легенда: A - Селско, горско и рибно стопанство; B, C, D, E - Индустрия (с изкл. на строителство); F - Строителство; G, H, I - Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство; J - Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения; K - Финансови и застрахователни дейности; M, N - Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности; O, P, Q - Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа; R, S - Култура, спорт и развлечения, ремонт на домакински вещи и други дейности

Данните показват, че ръст на работните заплати в нископлатените сектори, които формират основната част от заетостта в страната, и намаляване на неравенството в заплащането може да се постигне чрез повишаването на производителността в тези сектори. Реализирането на тази цел е от изключителна важност за българската икономика, тъй като страната ни е на последно място в Европейския съюз по доходи на домакинствата и производителност на труда, но е на първо място по доходно неравенство.

Заключение

Анализът на неравенството в работните заплати показва, че този вид доходи имат най-голям принос за растящото неравенство в страната, а Ковид-пандемията съдейства за запазване и дори задълбочаване на тази тенденция. Това налага необходимостта от повишаването на доходите от труд при децилите в долната част на доходното разпределение, което може да се постигне чрез повишаване на образованието, квалификацията и производителността на работната сила. Необходимо да се предприемат мерки свързани с подобряването на обхвата и качеството на образованието, които да повишат равнището на човешкия капитал и да доведат до нарастване на предлагането на квалифициран труд.

От тази гледна точка осъществяваните активни политики на пазара на труда преди и по време на Ковид-пандемията, свързани с обучение, преквалификация и с осигуряването на заетост са стъпки в правилната посока. Необходимо е обаче да се подобри тяхната ефективност като се преодолее формалността им в много от случаите, а заедно с това е необходимо да се търси дълготрайният ефект от тези програми. Активните мерки на пазара на труда могат да повишат доходите от труд на бедната част от населението и да намалят неравенството в работните заплати и общото доходно неравенство, без да изкривяват пазарните принципи на разпределение, което е изключително важно за една добре функционираща пазарна икономика.

Водещата роля на доходите от работна заплата за високото неравенство в страната и нарастващите различия в заплащането между отделните отрасли обуславят и необходимостта от разработване на секторни политики, които да послужат за редуциране на диференциацията в работните заплати. Ковид-пандемията засегна цялата икономика на страната, но най-силно пострадаха тези отрасли, при които заплащането на труда е най-ниско. Част от политиките, които държавата предприе в опит да неутрализира негативните ефекти от Ковид-19, са свързани именно със запазване на заетостта и заплатите в засегнатите сектори, но тези политики са с краткосрочен характер. За повишаване на заплащането в долните децилни групи от населението е необходимо разработването на секторни политики, целящи дълготраен ефект върху икономиката и доходите на домакинствата.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. НСИ (2021) *Бюджети на домакинствата в Република България*.
   NSI (2021) *Byudzheti na Domakinstvata v Republika Balgariya*.
2. PYATT, G., CHEN, C. & FEI, J. (1980) The Distribution of Income by Factor Components. *Quarterly Journal of Economic*. 95(3). pp. 451-473.
3. RANI, U. & FURRER, M. (2016) Decomposing Income Inequality into Factor Components: Evidence from selected G20 countries. *ILO Research Paper*. №15. pp. 1-41.

COMPARATIVE EFFECTS OF THE GLOBAL AND COVID CRISIS ON THE ECONOMIC ACTIVITIES IN BULGARIA

Chief Assist. Prof. Silvia Gospodinova, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The crises accompanying the Bulgarian economy in the last few years directly affect the results of economic activities in the country. This report draws a parallel between the effects of the Covid crisis and the previous economic crisis on these results. A comparison was also made of the causes and nature of the two crises.*

Keywords: *COVID crisis; Gross value added; Labour productivity*

JEL code: *E24, J24, O11*

СРАВНИТЕЛНИ ЕФЕКТИ ОТ ГЛОБАЛНАТА И КОВИД КРИЗАТА ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ДЕЙНОСТИ В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Силвия Господинова
Икономически университет - Варна, България

Кризите, съпътстващи икономиките, включително и българската през последните няколко години засягат пряко и косвено резултатите от икономическите дейности в тях. При ковид кризата пандемичната обстановка оказа съществено въздействието върху икономическото развитие - от една страна предизвика спад в икономиките от т.нар. шок на предлагането (Barrot, 2020, стр. 85-102), (Beland, 2020, стр. 1-90), (Fana, 2020, стр. 391-410) – затварянето на определени производства и връзките между тях, което доведе до спад на заетостта и на добавената стойност в икономиките общо и по сектори, а от друга страна икономическият спад бе резултат от шока на търсенето (Andersen, 2020) - намаляване на крайното потребление в редица сектори, което отново доведе до намаляване на добавената стойност създадена в тях. В настоящият доклад акцентът е най-вече върху първия аспект, тъй като се смята, че шоковете на предлагането имат по-дългосрочни последици в сравнение с промените в търсенето.

В българската икономика спадът всъщност не е съпроводен със значително намаляване на заетостта. Доказателство за това е коефициентът на заетост, който намалява, но не достига стойностите от периода на глобалната икономическа криза.

Таблица 1

Коефициент на заетост на населението на възраст 15-64 навършени години

Години	2007	2008	2009	2018	2019	2020	2021
Коефициент на заетост	61,7	64,0	62,6	67,7	70,1	68,5	68,1

Източник: НСИ

Коефициентът на заетост в краткосрочен план е намалял, но увеличава равнището си спрямо 2018 година. Това се дължи на факта, че една част от дейностите в сектора на услугите възстановиха работа веднага след разхлабването на мерките. Освен това, коефициентът на заетост е значително по-голям в сравнение с периода на предходната криза от 2009 година.

В икономиките периодично има забавяне на икономическата активност, което

води до кризи, неизменна част от стопанското развитие, но ковид кризата се различава от обичайните спадове на икономическата активност, тъй като причините за нея са различни. Първо, тя не бе резултат от вътрешни дисбаланси, а бе предизвикана от външни за икономиката фактори. Второ, засегна едновременно и дълбоко както предлагането, така и търсенето на стоки и услуги. В резултат на всичко това се стигна до икономическа криза, забавяне на икономическия растеж и редица ефекти върху основни макроикономически показатели. Засегнати по един или друг начин бяха всички слоеве на обществото, това се отрази пряко на реалния и финансовия сектор и се промени цялостната макроикономическа обстановка, в която функционира българската икономика.

Пандемията повдигна множество въпроси за ефектите, които има тя върху различните дейности в икономиката. Наложените ограничителни мерки се отразиха на всички икономически сектори, както на заетите лица в тях, така и на оборотите и в частност на добавената стойност генерирана от всеки един от тях. В туристическия сектор например, преди кризата (към 2019 година) са заети около 183 хил. души или 5,6% от всички заети. Затварянето обаче на голяма част от обектите в този сектор доведе до тяхното намаляване и към 2020 година те спаднаха под 146 хиляди души или 4,7% от всички заети. Емпирично е доказан (Joo, 2019, стр. 100-108) по-сериозния ефект от пандемията върху определени дейности част от сектора на услугите, като туризъм, хотелиерски и ресторантьорски бизнес, в които наложените ограничения бяха по-осезаеми. За разлика от предходната икономическа криза, когато тези дейности не бяха толкова засегнати и техните резултати останаха на едно сравнително постоянно равнище.

Друг сектор засегнат от наложените ограничения на ковид пандемията бе транспортния. Там поради самоизолацията, карантинирането, ограниченията при пътуване и т.н. изменението в заетите лица в абсолютна сума е около 8 хиляди души, а при брутната добавена стойност (БДС) ефекта е още по-голям за тази дейност. В следващата таблица са изведени данните и за предходната криза от 2008 година, с цел съпоставяне на ефекта от двете кризи върху тези дейности.

Таблица 2

Показатели за икономическата дейност „Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство“ в периода 2007-2021

	2007	**2008**	**2009**	**2019**	**2020**	**2021**
БДС по текущи цени	11413	12532	12821	24363	19514	23852
БДС по цени от 2015 година	14700	14273	13653	18852	17643	17199
Темп на прираст спрямо предходната година	-	-2,9	-4,3	3,7	-6,4	-2,5
Относителен дял на БДС за тази дейност към общата за страната	21,20	20,47	20,18	23,57	19,01	20,67
Относителен дял на заетите лица	23,24	23,36	24,34	25,73	24,62	33,03
Относителна производителност на труда	91,22	87,63	82,91	91,61	77,21	62,58

Източник: изчисления на автора на база на данни от НСИ.

От таблицата се вижда, че ефектът от ковид пандемията е по-голям, в сравнение с предходната криза. Спадът през 2020 година на реалната БДС достига 6,4%, относителната производителност на труда за последните две години пада под 80%, нещо

което не се случи при предходната криза. Намаляването или спиране изцяло на дейността на фирми от тези дейности доведе до вторични ефекти върху свързаните с тях доставчици и така кризата се разпространи върху много по-голям кръг икономически дейности.

В сферата на индустрията ефекта от ковид пандемията не бе така осезаем, тъй като договорите най-вероятно бяха сключени в предходния период и през този само се изпълняваха и съответно се отчитаха добавените стойности, докато при предишната криза дейностите от сектора на индустрията регистрираха много по-големи спадове.

Таблица 3

БДС, заети лица и производителност в периода 2007-2020 за индустрията и строителството

Показатели	2007	2008	2009	2018	2019	2020	2021
БДС по текущи цени в сектор „Строителство“	4264	5495	6078	3974	4619	4997	5084
БДС по цени от 2015 в сектор „Строителство“	3876	4463	4764	3270	3393	3359	3096
Темп на прираст спрямо предходната година в %	-	15,1	6,7	-31,4	3,8	-1,0	-7,8
БДС по текущи цени в Индустрията (с изключение на строителството)	12389	12691	13294	20549	21274	22247	25496
БДС по цени от 2015 Индустрията (с изключение на строителството)	16907	17287	16089	19317	19178	17357	18985
Темп на прираст спрямо предходната година в %	-	2,2	-6,9	20,1	-0,7	-9,5	9,4
БДС по текущи цени общо за страната	53845	61228	63521	95120	103383	102649	115419
БДС по цени от 2015 общо за страната	69127	73379	72749	84868	88028	84076	87140
Темп на прираст спрямо предходната година в %	-	6,2	-0,9	16,7	3,7	-4,5	3,6
Дял на БДС в строителството	7,92	8,97	9,57	4,18	4,47	4,87	4,40
Дял на БДС в индустрията	23,01	20,73	20,93	21,60	20,58	21,67	22,09
Дял на ЗЛ в строителството	6,74	7,80	7,40	5,24	5,54	5,57	5,66
Дял на ЗЛ в индустрията	22,42	22,33	20,48	20,23	19,99	19,59	19,67
Относителна производителност на труда в строителството	117,5	115	129,3	79,8	80,7	87,4	77,7
Относителна производителност на труда в индустрията	102,6	92,8	102,2	106,8	102,9	110,6	112,3

Източник: изчисления на автора на база на данни от НСИ.

Очевидно кризата, предизвикана от пандемията е коренно различна от кризата през 2008 година, тъй като тогава проблемите започнаха от финансовия сектор и се пренесоха върху реалния, докато сега посоката е противоположна – от реалния към финансовия сектор. Повод за всички предходни икономически кризи е неравновесие в самата икономическа структура, докато началото на ковид кризата бе предизвикано от биологична заплаха за обществената структура, която няма как да не се отрази и на икономическите резултати поради наложените мерки и ограничения. Тази съществена разлика изисква при анализиране и съпоставяне на причините и ефектите от тази и предходната криза всичко това да се вземе под внимание и да се отчете и във връзка с мерките и политиките, които се предприемат в страната за излизане и възстановяване от тази кризисна ситуация.

Множеството икономически фактори и последици от ковид кризата и неизвестността около нейната продължителност доведоха до непредсказуемост за точните макроикономически ефекти върху стопанството. Ефектът например върху производството и производителността не е еднозначен, тъй като зависи до голяма степен и от възстановяването на основните търговски партньори на страната. Една част от дейностите, свързани с обслужване на проблемите във връзка с ковид вируса просперираха (фармация, куриерски услуги, производство на защитни облекла, храна за дома и т.н.), други като информационните технологии и образованието бързо успяха да се адаптират, но много други дейности отчетоха значителен спад както в своите обороти, така и при заетите в тях лица. Трудно обаче всички тези дейности, които не са значително засегнати от ковид кризата или отчитат увеличен обем ще могат да станат двигател на икономическия растеж и да компенсират спада в такива дейности от сектора на услугите като търговия, транспорт и туризъм. Това е така, тъй като вътрешният пазар в България е малък, а в резултат на тази криза, той се сви допълнително, външнотърговското ни салдо е отрицателно, което значи, че не може да разчитаме и на износа, за да подобрим резултатите на българската икономика.

Сумарният ефект от свиването на производството и потреблението в резултат на ковид вируса се отрази и на постъпленията в бюджета. Рисковете при развитието на ковид кризата се проявиха както по отношение на нейната продължителност, така и по отношение на дълбочината в спадовете на основни макроикономически показатели като брутната добавена стойност създадена от отделните икономически сектори, доходите на домакинствата и заетостта. В условията на по-ниски доходи за една част от домакинствата и намалени приходи на бизнеса, допълнителен риск за икономиката в тези условия е и увеличаването дела на сивата икономика, което допълнително води до намаляване на бюджетните приходи. Удължаването на извънредното положение и затягането на мерките в един момент допълнително задълбочиха кризата в някои дейности, а също и забавиха възстановяването на икономиката.

Последиците в макроикономически план, измерени чрез основните показатели се променят динамично. Докато кризата от 2008-2009 година промени линията на модела и факторите за растеж в българската икономика, то кризата предизвикана от пандемията на Ковид-19 прекъсна следващите последователни години на растеж след тази криза и икономическите последици от нея са доста по-слаби от първоначалните прогнози. При ковид кризата шокът в индустрията и в част от сектора на услугите бе бърз и рязък, но същевременно краткотраен и още в средата на 2020 започна възстановяване от този шок. Някои от дейностите в индустрията успяха да достигнат предкризисните си равнища, а редица процеси не бяха засегнати толкова дълбоко от кризата.

В много страни бяха направени изследвания, за да се установи ефекта от пандемията върху заетостта и икономическото развитие, изводи има и в докладите на редица международни организации, които също целят да подпомогнат икономиките при

повторни аналогични ситуации. При тези условия, успешното развитие на българската икономика продължава да зависи от способността ѝ да увеличава най-вече производителността си чрез технологично обновление и инвестиции при все по-голяма конкуренция и отворен трудов пазар, който е едно голямо предизвикателство пред задържането на квалифицираната работна сила у нас.

В едно от изследванията за ефектите от пандемията върху страните се заключава, че икономически ефекти от нея се наблюдават независимо дали е имало или не пълно затваряне в страната (Andersen, 2020). Мерките предприети в България, с цел запазване здравето на населението неминуемо доведоха до спад на БВП и заетостта в страната. Спад има в почти всички икономически сектори, но основно той е в намаляване оборота на услугите. В редица страни от ЕС, включително и България интересен феномен е, че противодействието на спада идва не от къде да е, а от строителния сектор, в който хората са заети присъствено.

Заключение

Кризата предизвикана от Ковид-19 се отрази неблагоприятно върху инвестициите и работната сила, а оттам неминуемо и върху брутната добавена стойност създавана от икономическите дейности в страната. Предвид глобалния си характер ковид пандемията доведе и до значително отслабване на световните вериги на стойността, което допълнително влоши производствените резултати в страната. Непосредственият фокус на политиката бе да се преодолее здравната криза, но следва да се отбележи, че са нужни и мерки за възстановяване на растежа на производството успоредно с борбата с тази здравна криза. Още преди появата на Ковид - 19 имаше притеснения относно перспективите за дългосрочния растеж и постигането на целите за развитие, особено във връзка с намаляването на бедността у нас.

Пандемията от Ковид - 19 оказа по-значимо въздействие върху производството, в сравнение с кризата от 2008 година поради следните причини:

- Още *по-глобалния ѝ обхват* в сравнение с предходната криза. Много повече държави бяха засегнати от нея и голямата интеграция на световната икономика засили неблагоприятното ѝ въздействие;
- Изискването за *социална дистанция*: някои икономически дейности е невъзможно да бъдат упражнявани или значително намалява техния обем при тези условия. Например, в хотелиерството и ресторантьорството тези периоди на затваряне пораждат освен всичко друго и амортизиране на оборудването и обзавеждането, неизползване на капацитета и оттам намаляване на производителността на тези дейности. Според някой изследвания, в резултат на това натискът на пандемията върху реалната производителност и възвръщаемост може да бъде особено устойчив (Jordà , 2020);
- *Намаляването на заетостта*, понижаване качеството на образователния процес и загубата на доходите на една част от населението води до снижаване качеството на човешкия капитал, а оттам и на производителността, включително и след премахване на ограниченията (World Bank 2020);
- *Допълнително се увеличава финансовия риск*, тъй като една част от домакинствата и бизнеса фалират, а държавата е необходимо да пренареди приоритетите си. Поради това и финансовите мерки допълнително следва да се затегнат (Ludvigson, 2020).

От ковид пандемията и социалното дистанциране могат да произтекат и положителни ефекти, които донякъде да смекчат негативите. Например, насърчаване на инвестиции в по-ефективни бизнес практики, включително роботизиране и други цифрови технологии на база изкуствен интелект.

След справянето с непосредствената здравна криза в икономиката приоритет следва да станат необходимите реформи, с цел стабилизиране на икономиката, които да включват улесняване на инвестициите във физически и човешки капитал, както и в научно-изследователска и развойна дейност; насърчаване към преразпределение на ресурсите към по-продуктивни и експортно ориентирани дейности; насърчаване на внедряването на иновации и технологии, както и насърчаване на благоприятна за растежа макроикономическа и институционална среда. В допълнение към всичко това, повишаването на качеството и ефективността на управление, по-голяма гъвкавост на пазара на труда, както и подобряването на бизнес климата могат да насърчат по-бързото възстановяване от тази криза.

В крайна сметка пандемията има неблагоприятни ефекти както в краткосрочен, така и в по-дългосрочен план. Именно в дългосрочен аспект ще могат да се отчетат ефектите върху производството, особено след покачването на цените на петрола и горивата или ако се стигне и до финансови кризи. Така пандемията и съпътстващите я кризи ще удължат и задълбочат негативните ефекти върху растежа и производителността в дългосрочна перспектива. Голямата тежест на пандемията и икономическият спад може да породят допълнителен ефект на „хистерезиса“[1], което още повече ще забави потенциалния ръст на производството.

В резултат на тази пандемия може да се стигне и до промяна на самата структура на икономиката изградена през последните десетилетия у нас, тъй като има продължителен ефект върху глобалните вериги на стойността, световната търговия, финансовите потоци и глобалното сътрудничество. Затова в отговор на пандемията и ефектите от нея върху икономиката следва да има адекватни политики за намаляване на последиците както от здравната криза, така и от краткосрочните икономически загуби. Този отговор следва да дойде както от страна на фискалната политика във връзка с поддържането на здравната система, така и от редица мерки за подпомагане на фирмите и домакинствата.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. ANDERSEN, A. L., HANSEN, E. T., JOHANNESEN, N. & SHERIDAN, A., (2020). *Pandemic, shutdown and consumer spending: lessons from Scandinavian responses to COVID-19*, arxiv.org/pdf/2005.04630.pdf
2. BARROT, J.-N., GRASSI, B. & SAUVAGNAT, J., (2020). *Sectoral effects of social distancing.* Covid Economics, Volume 3, p. 85-102.
3. BELAND, L.-P., WRIGHT, T. & BRODEUR, A., (2020). *The Short-Term Economic Consequences of COVID-19: Exposure to Disease, Remote Work and Government response.* IZA DISCUSSION PAPER SERIES, Issue DP No. 13159, p. 1-90.
4. FANA, M., PÈREZ, S. T. & FERNÀNDEZ Macias, E., (2020). *Employment impact of Covid 19 crisis: from short term effects to long terms prospects.* Journal of Industrial and Business Economics, Volume 47, p. 391-410.
5. JOO, H., B. MASKERY, A. BERRO, L. ROTZ, Y-K. LEE, and C. BROWN. 2019. *"Economic Impact of the 2015 MERS Outbreak on the Republic of Korea's Tourism-Related Industries."* Health Security 17 (2): 100-108.
6. JORDÀ, Ò., S. R. SINGH, and A. M. TAYLOR. 2020. *"Longer-run Economic*

[1] Особеност при функционирането на трудовия пазар, изразяващ се в това, че след като веднъж безработицата се е повишила значително и за продължително време, тя не се връща след това към предишното си равнище, а остава по-висока. Причината е, че високата и продължителна безработица води до загуба на умения и квалификация и оставя безработните демотивирани и с по-малки възможности да получат нови работни места.

Consequences of Pandemics." NBER Working Paper 26934, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

7. LUDVIGSON, S. C., S. MA, and S. NG. 2020. *"Covid19 and the Macroeconomic Effects of Costly Disasters."* 178 CHAPTER 3 GLOBAL ECONOMIC PROSPECTS | JUNE 2020 NBER Working Paper 26987, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
8. World Bank 2020. *The COVID-19 Pandemic: Shocks to Education and Policy Responses.* Washington, DC: World Bank.

HOUSEHOLD EXPENDITURE AND COVID-19

Chief Assist. Prof. Tatyana Ivanova, PhD
University of Economics - Varna, Bulgaria

Abstract: *This report examines the dynamics of household cash expenditures in Bulgaria for the period 2017-2021 and their relationship to the COVID-19 pandemic. Based on the definition of household monetary expenditure, its theoretical foundations, scope, structure and specific characteristics are outlined. The conclusion is that the trends in the size and structure of household monetary expenditures in Bulgaria are directly related to trends in income, economic activity and unemployment. The changes resulting from the global pandemic situation provoked by COVID-19 are minor and the effect is short-lived.*

Keywords*: COVID-19; Global pandemic situation; Monetary expenditure of households*

JEL code: *E21, E66*

РАЗХОДИ НА ДОМАКИНСТВАТА И КОВИД-19

Гл. ас. д-р Татяна Иванова
Икономически университет – Варна, България

Въведение

Кризата, породена от Ковид-пандемията е безпрецедентна и по-продължителна от очакваното и отвара ново поле за изучаване на потреблението в условията на криза. Разбирането как и защо разходите за потребление са се променили по време на кризата с Ковид-19 е от решаващо значение за смекчаване на неблагоприятното въздействие и ускоряване на икономическото възстановяване. Това е особено важно, тъй като основните механизми на икономическото въздействие на Ковид-19 може да са различни от тези на предишни икономически кризи. Ключови станаха въпросите какви промени настъпват в него, дали се възстановява след премахването на ограниченията за социално дистанциране или кризата има трайно въздействие върху доверието на потребителите, предпочитанията им и структурата на покупките.

Представеният доклад проследява отражението на световната пандемична ситуация върху потребителските разходи на домакинствата в България. **Обект** на наблюдение са паричните разходи, извлечени от „Бюджети на домакинствата“ за периода 2017-2021 година. **Целта** му е да проследи настъпилите промени в обема и структурата на покупките през пандемичните 2020 и 2021 в сравнение с предходния период и да дефинира възможности за минимизиране на евентуални негативни ефекти. Макар и кратък, за извличане на тенденции или за извеждане на модел, периодът от две години може да покаже текущата ситуация и да отчете ефектите от предприетите антикризисни мерки.

Изложение

Всяка криза, създава несигурност и засяга както текущото, така и бъдещото поведение на субектите, а потреблението обичайно е една от най-засегнатите сфери. Освен количествени промени, кризите могат сериозно да повлияят на структурата и модела на потребление на хората. Предвид значението му както за отделното домакинство, така и за икономическото развитие, интересът към него е напълно обясним. Броят и мащабът на проучванията на потреблението в контекста на икономически кризи

и природни бедствия е значителен. Обикновено констатациите и заключенията са, че индивидите използват потреблението като стратегия за успокояване на негативните емоции, които изпитват в резултат на различни кризи или, че променят начина, по-който купуват[1].

Кризата от последните 2 години е без аналог, защото тя е едновременно здравна, социална и икономическа, за това е нормално и ефектите от нея да са без аналог. Скорошни изследвания в областта на поведенческата макроикономика документират стабилни и постоянни ефекти от опита върху предпочитанията, очакванията на агентите, и произтичащото от това икономическо поведение.Като цяло литературата показва, че личните преживявания на големи макроикономически шокове имат потенциал завинаги да променят предпочитанията и поведението (Gordon-Wilson, 2021, Hodbod et al. 2021). На фона на изобилието от академични изследвания за ефектите от пандемията върху потреблението по света, за българската икономика такива има повече в популярни и публицистични издания. Изследвайки ефектите от пандемията върху доходите на домакинствата, Л. Найденов коментира по отношение на разходите: „Тематика е особено актуална, което дава основание в бъдеще да се изследват рефлексиите на COVID-19 върху разходите на домакинствата“ (Найденов, 2021, стр. 2). Представеният доклад е част от по-мащабно проучване на разходите на българските домакинствата в условията на Ковид – криза, с което до известна степен се коригира този дисбаланс.

Като основен икономически субект, домакинствата получават доходи и извършват разходи. Според методологията на НСИ разходи са всички средства, изразходвани от домакинството и неговите членове през периода на участие в наблюдението на домакинските бюджети и се разделят на общи и парични[2]. Общите разходи са подходящ обект при анализ на благосъстоянието на домакинствата, тъй като те включват и остойностените разходи в натура. Тази разработка цели да проследи макроикономическите ефекти *върху* и *от* разходите на домакинствата, поради което използва информацията за паричните разходи. Тяхната динамика е едновременно отражение на текущата и предпоставка за бъдещата конюнктура.

През годините от възстановяването след финансовата криза до шоковото блокиране на икономиката разходите на домакинствата бележат тенденция към ръст. Темпът на прираст на годишния разход на лице от 2017 до 2019 е над 7 % (табл.1). По данни на МФ реалният БВП нараства с 3,6% за 2017, с 3,1 % за 2018 и 3,4 % за 2019 г. Коефициентът на безработица се колебае между 4 и 6% а средногодишната инфлация е 2 - 3%. Като следствие от нарастването на заетостта и реалните доходи, растат и разходите.

[1] Установено е, че потребителите намаляват разходите си за потребление като купуват по-евтини стоки (Kaytaz & Gul, 2014) и приоритетно закупуват основни продукти, като се отказват от второстепенни, луксозни или неналежащи. Потребителите също така променят начина, по който пазаруват по време на икономическа криза, за да могат да сравняват цените и да търсят най-добрите сделки или мястото, като преобладаващо посещават дискаунт магазини, битпазари и магазини за втора употреба.

[2] Паричният разход включва потребителските разходи за храна и безалкохолни напитки, алкохолни напитки и тютюневи изделия, облекло и обувки, жилища, вода, електроенергия и горива, жилищно обзавеждане и поддържане на дома, здравеопазване, транспорт, съобщения, свободно време, културен отдих и образование, други стоки и услуги, както и разходи за данъци, социални осигуровки, регулярни трансфери към други домакинства и други непотребителски разходи. Общият разход включва паричния и остойностените натурални разходи (НСИ, 2021).

Таблица 1

Номинален и реален паричен разход на лице (2017 – 2021 г.)

Година	Номинален разход на лице, в лв	Разход на лице по цени от 2010г., в лв	Индекс на реалния потр.разход 2017г.=100%	Темп на прираст на реалния потр. разход. в %
2017	5161	4819	100,0	7,1
2018	5710	5196	107,8	7,8
2019	6158	5397	112,0	3,9
2020	6173	5401	112,1	0,1
2021	6999	5681	117,9	5,2

Източник: Бюджети на домакинствата в Република България, София: НСИ, 2021 и изчисления на автора.

Възходящата тенденция в разходите се прекъсва през 2020 г. На годишна база разходите на член от домакинството се запазват около 6160 лв. (5400 лв. по цени от 2010 г.). Ограничителните мерки срещу разпространението на COVID-19 предизвикват рязък спад на доверието на потребителите. След началото на Кризата с COVID-19, много страни, сред които и България, отговарят с огромен фискален стимул, в подкрепа на домакинствата и най-вече на бизнеса с идеята, че като се преодолее този временен ликвиден шок, нормалните приходи ще се възобновят. Разполагаемият доход на домакинствата и кредитите нарастват, макар и с по-бавен темп от предходните периоди и въпреки негативните екзогенни фактори, разходите на домакинствата задържат стойностите си от предходната година, а през 2021 – даже нарастват с 5,2 % (табл. 1).

Таблица 2

Темп на прираст на реалния паричен разход за 2020 и 2021 г.

	Темп на прираст 2020/2019	Темп на прираст 2021/2020
Паричен разход	0,1	5,2
Потребителски паричен разход	-0,2	6,5
Храна	2,5	2,4
Алкохолни напитки и тютюневи издел.	1,4	1,2
Облекло и обувки	-7,1	26,3
Жилища, вода, електроенергия и гор	2,7	5,1
Жилищно обзавеждане и подд. на дома	12,4	18,8
Здравеопазване	0,3	5,7
Транспорт	-11,3	8,0
Съобщения	8,2	2,5
Свободно време, културен отдих и образование	-22,5	15,8
Разнообразни стоки и услуги	2,1	12,0

Данъци	3,3	1,5
Социални осигуровки	5,7	-1,3
Регулярни трансфери към други домак.	-12,7	4,4
Други разходи	-4,7	-2,4

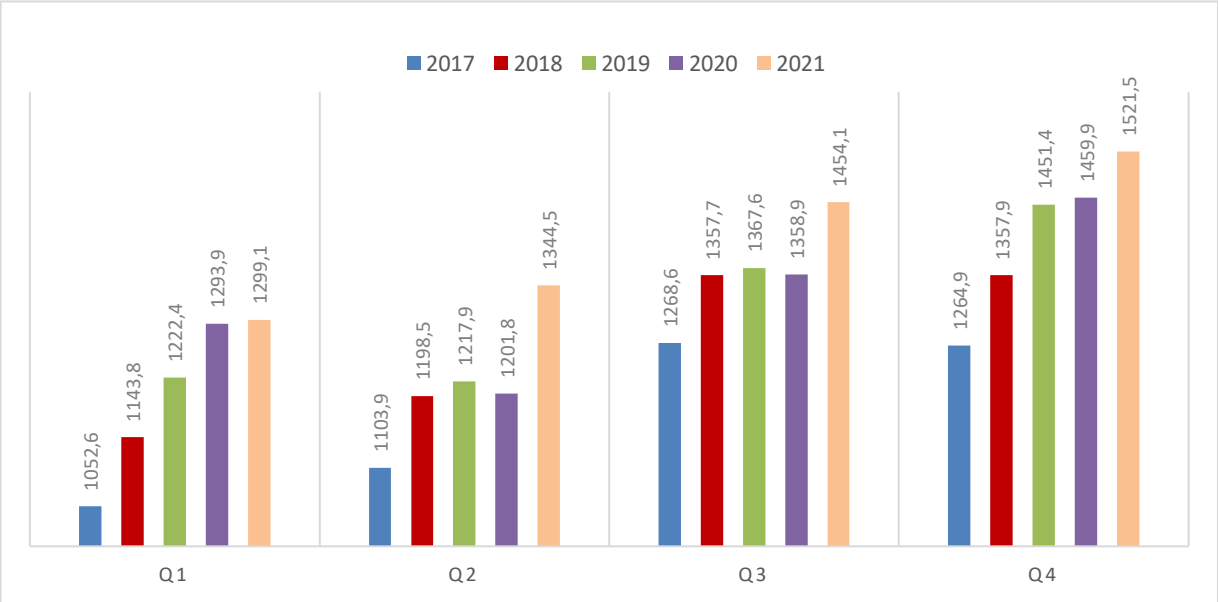
Източник: Бюджети на домакинствата в Република България, София: НСИ, 2021 и изчисления на автора.

Сред негативните ефекти от мерките, против разпространението на COVID-19, е намаляване на броя на заетите. Най-голям е спадът на заетостта в секторите на туризма, търговията и хотелиерството. Темпът на спад на разходите за свободно време, културен отдих и образование за 2020 спрямо 2019 година е 22,5 %, сериозен е спадът и на разходите за транспорт – съвсем логичен резултат от ограничителните мерки (табл. 2).

През втората година от пандемията всички компоненти на потребителските разходи бележат ръст, особено облекло и обувки. Техният годишен ръст е над 26% спрямо 2020 г. и с повече от 17% спрямо нивата им от 2019 г. Покупката на облекло и обувки може да се причисли към т. нар. разходи, които могат да се отложат, за разлика от тези за храна, които са належащи и свободно време, които могат да се пропуснат. След отлагането на покупката на облекло и обувки през 2020 г., домакинствата не само компенсират, но и надхвърлят покупките си от предходни години.

Разходите за поддържане на дома са единствените, които отбелязват чувствителен ръст и през предходната година. Това е свързано, от една страна, с новата роля, която започват да изпълняват жилищата – училище, работно място, място за развлечение и почивка. В същото време покупките, свързани с обзавеждане на дома, успешно се осъществяват он-лайн.

В рамките на тези две години, минали под знака на пандемията, събитията, мерките и ситуациите се променят с ускорена динамика и това провокира необходимостта от анализ на разходите по тримесечия (фигура 1).



Фигура 1. Реален паричен разход на член от домакинството по тримесечия

Най-осезаеми са промените през Q2 на 2020 г. - намалението е 1,5 % спрямо Q2 на 2019 година и над 7% спрямо Q1 на 2020. В абсолютна стойност домакинствата са

ограничили разходите си за транспорт от 100,21 до 85,01 лева, а за облекло и обувки от 42,97 до 31,16 лева[3]. За същия период доходите се увеличават с 10% - от 1345 до 1478 лв.[4] и като резултат се отбелязва ръст на спестяванията.

Предприетите мерки за овладяване на разпространението на пандемията рефлектират също върху брутната добавена стойност, заетостта и износа. По данни на НСИ, през четвъртото тримесечие на 2020 г. БВП намалява с 3,8% в сравнение със съответното тримесечие на 2019 г., броят на безработните лица е 173,1 хил., като коефициентът на безработица е 5,2% и в сравнение с четвъртото тримесечие на 2019 г. се увеличава с 1,1%. Тенденцията се запазва и през първите две тримесечия на 2021 г. - коефициентът на безработица през този период е средно 6,1%, но домакинствата увеличават разходите си с цената на намалени спестявания и кредит. Изтеглените спестявания средно на лице, през четвъртото тримесечие на 2020 г. нарастват от 59,15 лв. на 71,72 лв., т.е. с 21%, а заемите и кредитите намаляват от 18,25 лв. на 5,96 лв., т.е. с 67,3%.

Следователно в условията на Ковид-криза спестяванията не са целенасочени. Те са резултат не от нежелание, а от невъзможност да се харчи и при създаване на условия за това, спестяванията се превръщат в значим източник за финансиране на потреблението на домакинствата.

Таблица 3

Структура на паричния разход

Показатели	**Години**				
	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Паричен разход	100,0	100,0	100	100	100
1. Потребителски паричен разход	81,8	81,1	81,4	81,3	82,1
Храна	29,4	29,0	28,9	29,6	28,8
Алкохолни напитки и тютюневи изделия	4,2	4,1	4,2	4,3	4,1
Облекло и обувки	3,6	3,4	3,3	3,0	3,7
Жилище, вода, електроен. и горива за битови нужди	14,9	13,8	13,6	13,9	13,9
Жилищно обзавеждане и поддържане на дома	4,2	4,0	3,8	4,2	4,8
Здравеопазване	5,4	5,5	6,3	6,3	6,3
Транспорт	6,8	7,3	7,6	6,7	6,9
Съобщения	4,3	4,3	4,3	4,6	4,5
Свободно време, културен отдих и образование	4,5	4,9	5,2	4,1	4,5
Разнообразни стоки и услуги	4,5	4,7	4,3	4,4	4,7
2. Непотребителски паричен разход	18,2	18,9	18,6	18,7	17,9
Данъци	5,6	5,6	5,7	5,8	5,6
Социални осигуровки	6,9	7,4	7,7	8,1	7,6

[3] На лице от домакинството спрямо съответното тримесечие на 2019 година.
[4] По данни на НСИ за паричните доходи на лице, преизчислени по цени от 2010 г.

Регулярни трансфери към други домакинства	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9
Други разходи	4,4	5,0	4,3	4,1	3,8

Източник: Бюджети на домакинствата в Република България, София: НСИ, 2021 и изчисления на автора.

Удължаването на кризата увеличава вероятността пост-кризисната икономика значително да се различава от първоначалните си параметри и много фирми и сектори да променят относителните си дялове. Представените данни за структурата на разходите средно на лице от домакинството (таблица 3) показват, че най-висок относителен дял заемат разходите за храна – близо 30 % от общия паричен разход и около 36% спрямо потребителския паричен. Висок е относителният дял и на разходите за жилище и електроенергия за битови нужди. И двата компонента бележат ръст, макар и малък, през 2020 и 2021 г.

През първата година от Ковид-пандемията в България изменението на паричния разход средно на лице и на включените в неговата структура елементи е отчетливо. Вероятните причини за тази тенденция могат да се търсят в две посоки: преки ефекти от пандемията и мерки за намаляване разпространението на вируса. През следващата година негативните тенденции се обръщат и домакинствата възстановяват равнището на покупките си. Като цяло, измененията във величината и структурата на паричния разход на домакинствата, провокирани от пандемията, отразяват пряко тенденциите в макроикономическата конюнктура.

Измененията в абсолютната стойност на потреблението са свързани с *изменения и в неговата относителна величина*, измерена като част от дохода (таблица 4). За българските домакинства през последните години стойността му е стабилна и висока - 0,93-0,96, т.е. разходите на домакинствата превишават 90% от получаваните доходи. Остатъкът от дохода– под 10 %, има характер на спестяване.

Таблица 4

Дял на паричния разход в паричния доход (2017-2021)

	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Номинален доход	5526	5940	6529	6951	7657
Реален доход (по цени от 2010)	5159,7	5404,9	5722,2	6081,4	6215,1
Дял на разхода в дохода	0,93	0,96	0,94	0,89	0,91

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ

През 2020 година реалните доходи нарастват с 6,7% спрямо нивата си от 2019 (изчисления на автора по данни на НСИ), а реалното потребление се запазва. Този дисбаланс в динамиката на разходите и доходите определя намалените стойности на склонността към потребление през периода на анализа и, съответно, увеличаване на неизразходваните средства (спестяването).

Анализът на паричните разходи на домакинствата в условията на Ковид-19 дава основание да се направят следните **изводи**:

- Разходите за храна, като основно перо в портфейла на домакинствата, бележат тенденция към нарастване както в абсолютна стойност, така и като дял в структурата.
- Най-съществен е ръстът на разходите за поддържане на дома и битови сметки, поради увеличеният престой в жилищата.

▪ Негативните тенденции във величината и структурата на паричния разход на домакинствата през 2020 г., провокирани от Ковид-19, са пряко свързани с тенденциите в доходите, икономическата активност и безработицата.

▪ Най-чувствителни към пандемията са разходите, с отложен характер и тези, които се приемат като неналежащи – това са разходите за облекло и обувки и за свободно време и развлечения.

▪ Паричния разход на домакинствата в България е умерено повлиян от световната пандемична ситуация, провокирана от Ковид-19. Промените не са значителни и ефектът е краткосрочен. Колебанията в текущия доход се покриват с кредити и спестявания и това позволява на разходите да са по-стабилни от дохода.

Заключение

Докладът анализира промените, настъпили в обема и структурата на домакинските разходи под влияние на Ковид-19 пандемията. Тенденциите в разглежданата променлива корелират с макроикономическата активност. Установяват се временни промени, свързани с преориентиране на покупките от облекло, обувки, транспорт и развлечения към храна, жилищно обзавеждане и битови сметки. Т.е. домакинствата пропускат неналежащите и отложените потребности, за да удовлетворят потребностите от първа необходимост. Това поведение се наблюдава само три тримесечия и е резултат от неизвестността, от една страна, и от ограниченията за извършване на сделки, а не от липсата на доходи. Само година след започване на пандемията, паричните разходи възстановяват стойностите и структурата си отпреди пандемията.

Имайки предвид резултатите от проучването може да се направи заключение, че макроикономическите ефекти върху паричните разходи на домакинствата са незначителни и краткотрайни. В ситуацията на криза, текущият разполагаем доход домакинствата не е водещ фактор за тяхното потребление, а спестяванията имат балансираща функция.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. НАЙДЕНОВ, Л. (2021) Състояние, динамика и тенденции при доходите на домакинствата в условията на COVID-19. *Диалог,* Електронно списание на СА „Д. Ценов, 2, с. 1-7.
   NAYDENOV, L. (2021). Sastoyanie, dinamika i tendecii na dohodite v usloviyata na COVID-19. *Dialog,* Elektronno spisanie na SA “D. Tsenov”,2, s. 1-7.
2. НСИ (2021). Паричен разход и паричен доход на домакинствата.
   NSI (2021). Parichen razhod I parichen dohod na domakinstvata.
3. GORDON-WILSON, S. (2021). Consumption practices during the COVID-19 crisis. *International Journal of Consumer Studies*. p. 575-578 https://doi.org/10.1111/ijcs.12701
4. HODBOD, A.,HOMMES, C., HUBER, S., SALLE, I. (2021).The COVID-19 consumption game-changer: evidence from a large-scale multi-country survey. *Working Paper Series* 2599, European Central Bank.
5. KAYTAZ, M., GUL, M. C., (2014). Consumer response to economic crisis and lessons for marketers: The Turkish experience. *Journal of Business Research*, Elsevier, vol. 67(1), p. 2701-2706. Available from: https://ideas.repec.org/a/eee/jbrese/v67y2014i1p2701-2706.html

ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE IT LABOR MARKET

Assoc. Prof. Teodora Lazarova, PhD
VUZF Sofia, Bulgaria

Abstract: *This article focuses on the impact of the economic effects of the Covid-19 pandemic on the information technology labor market. The social aspects of this health crisis are also examined and analyzed, with the main emphasis being the changed requirements of the employees working in this sector. The past years have consolidated some trends typical of the IT sphere, such as the possibility of fully remote working, flexible working hours and working on several projects or for several employers at the same time. The report explores the changes that have occurred in this area, attempting to analyze the benefits and challenges for employers in this area, while looking at global good practice and providing some practical guidance for improving the effectiveness of organizational processes.*

Keywords*: Pandemic; Innovation; Organization change; Information technology*

JEL code: O30, I10, O15, O31

ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛНИ АСПЕКТИ НА COVID-19 ПАНДЕМИЯТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА В ИТ СЕКТОРА

Доц. д-р Теодора Лазарова
ВУЗФ София, България

Въведение

Изминалият период от три години (2019 до 2022 г.), изправи глобалната икономика пред безпрецедентни предизвикателства и кризи. Този времеви отрязък стартира с глобална пандемия, каквато светът не помнеше в своята нова история. Наложени бяха множество ограничения, които повлияха всички сектори на икономиката. Хората изживяха целия спектър от амбивалентни емоции, включително страх, гняв, ярост, радост, отчуждение и повишена тревожност към бъдещето и неизвестното.

Съвременните бизнес организации функционират в този нов икономически и социален контекст. Огромен брой компании търсят начин да се откроят от конкуренцията и често успяват да го осъществят, използвайки различни иновативни модели и практики. Настъпилите глобални промени създават нов вид икономика, в която ресурси като знание, креативност, гъвкавост, адаптивност, репутация на компанията и иновациите придобиват все по-голямо значение. Тази нова динамика на глобалния пазар на труда изисква организациите да бъдат иновативно, не просто кампанийно и епизодично, но и фокусирайки се върху цялостното изграждане на работния процес.

Изложение

Според Международната организация на труда (ILO, 2021) през януари 2021 г. 93% от служителите по целия свят са пребивавали в страни с ограничения, които засягат изпълнението на тяхната работа. Особено тревожна тенденция сред фирмите е намаляването при наемането на висококвалифициран персонал (т.нар.„downskilling“) и наемането в райони, далеч от големи градове, действия, които оказват влияние и на приходите на местната власт в краткосрочен план (Campello, Kankanhalli, G.; Muthukrishnan, 2020).

Ключовите проблеми, пред които е изправена ИТ индустрията, се дължат на спада в икономиката във всички останали сектори. Липсата на определени части или материали засяга сериозно производството и изработката на софтуерни продукти. Например, оценява се, че акциите на Apple Inc. са спаднали с поне 10% поради липсата на налични iPhone на пазара. Предполага се, че частите, необходими за изграждането на iPhone, идват от Китай, който изпитва трудности да задоволява нуждите на световния пазар.

Дори след казано дотук, в сравнение с много други индустрии, **ИТ индустрията продължава да генерира огромен пазарен бум** от 131 милиарда щатски долара през 2020 г. до 295 милиарда щатски долара през следващите години до 2025 г. Основната причина за това увеличение в приходите на тази индустрия, е повишеното търсене на софтуер и социални медийни платформи като Google Hangouts, WhatsApp Video call, Zoom и Microsoft Teams (Hylton, Lindsey Ice, and Emily Krutsch, 2022). Всички тези инструменти за телеконференции помагат на бизнеса и организациите, които са под карантина, да поддържат връзка с членовете на семейството и екипите си, както и да провеждат конферентни срещи и да работят едновременно. Смята се, че подемът в този сектор ще бъде само началото, тъй като по време на тези кризи, хората разбират важността на интернет и технологиите за поддържането на дейността и запазването на комуникацията (MDF, 2020).

Нарастването на дистанционната и хибридна работа е една от най-забележителните промени, причинени от пандемията COVID-19, която се очаква да продължи в дългосрочен план. Увеличението на дистанционната работа в началото на пандемията е значително. Global Workplace Analytics провежда проучване в първите месеци на пандемията от COVID-19, което установява, че 77 процента от работещите в офиса работят дистанционно на пълен работен ден, в сравнение с 9 процента преди началото на пандемията (Lydia Saad, Ben Wigert, 2021). Въпреки че някои работници са се върнали до работните си места след преминаването на пандемията, процентът на служителите, които работят дистанционно на пълен или непълен работен ден, остава доста над тенденцията преди пандемията. Според проучване сред служители на пълен работен ден в САЩ, проведено от Gallup, 45 процента от работниците са работили от вкъщи през цялото или част от времето през септември 2021 г. (Baker, M, 2020). През десетилетието 2020–30 г. а хибридните работни договори се очаква да станат по-често срещани, тъй като осигуряват гъвкавост на служителите и спестяване на разходи за компаниите.

И служителите, и работодателите съобщават за предимствата на дистанционната **или хибридна работа**. Проучване на бизнес лидери от 2020 г., проведено от Gartner, Inc., изследователска и консултантска фирма, установява, че 82 процента от компаниите планират да оставят служителите си да работят дистанционно поне през половината време, докато 47 процента възнамеряват да оставят служителите си да работят дистанционно за постоянно (Bhaskar Chakravorti and Ravi Shankar Chaturvedi, 2020). Множество организации в САЩ изпитват мрежови проблеми и забавяния, причинени от внезапната миграция на значителна част от работната сила към отдалечена или хибридна работа и разчитат на ИТ сектора, за да подпомогне за разрешаването на тези мрежови проблеми и подобряването на ИТ системите.

Очакваното продължаване и разширяване на работата от вкъщи или **хибридният модел,** ще доведат до нарастваща нужда от служителите, които да планират, проектират, тестват, прилагат и поддържат инфраструктурата и услугите на отдалечена работна среда. Учените, в областта на компютърните и информационните науки, играят важна роля в изследването и разработването на нови и подобрени подходи за решаване на сложни компютърни предизвикателства. Ще са необходими още повече разработчици на софтуер, които да проектират приложенията и системите за поддръжка на отдалеченото работно място.

Организациите обикновено не са достатъчно подготвени да се справят с кризи, когато те възникнат (Major, L. E., & Machin, S, 2020). В такъв турбулентен икономически период**, стратегическото планиране** и управление е предизвикателство за мениджърите и специалистите по управление на човешките ресурси. В такива етапи на развитие, повечето организации не са в състояние да предоставят на служителите си достатъчно информация за плана си за управление или очакваните реакции спрямо пандемията (Elsafty, A. S., & Ragheb, M.,2020), макар ясно да осъзнават, че наличието на ясни насоки на работното място спомага за намаляване на нивата на стрес, повишава мотивацията и увереността на всички членове на екипа (Wong, E., Ho, K., Wong, S., Cheung, A., & Yeoh, E., 2020). Проучването на Elsafty и Ragheb показа, че достъпът до информация и комуникацията на промените, свързани с пандемията, са свързани със задържането на служителите. Макар и предизвикателно, повишаването на организационната устойчивост е от решаващо значение за гарантиране на устойчивостта на организацията в ерата на COVID-19 (Ngoc Su, D., Luc Tra, D., Thi Huynh, H. M., Nguyen, H. H. T., & O'Mahony, B., 2021). Всъщност, въпреки несигурността, породена от тази пандемия, организациите трябва да разработят иновативни и нестандарти практики, които могат да подпомогнат справянето с кризата и да управляват ефективно настъпващите промени в глобален мащаб.

Дистанционната работа и работата от вкъщи, изправя мениджърите и специалистите по управление на човешките ресурси пред големи предизвикателства. На първо място, организацията трябва да гарантира, че служителите, работещи от вкъщи, разполагат с необходимите инструменти за изпълнение на ежедневните си задачи (Aitken-Fox, E., Coffey, J., Dayaram, K., Fitzgerald, S., Gupta, C., McKenna, S., & Wei Tian, A., 2020). Отдалечената работа изисква наличието на технологични продукти, които ще улеснят комуникацията между служители и мениджъри, като различен тип софтуер за провеждане на срещи и инструменти за управление на проекти и задачи (Caligiuri, P., De Cieri, H., Minbaeva, D., Verbeke, A., & Zimmermann, A., 2020). Не всички организации могат да си позволят такъв разход. Не по-малко важно е да се гарантира на служителите, работещи от дома, ефективна комуникация, подкрепа, управление на изпълнението, както и адаптиране на техните възнаграждения спрямо новите условия на пазара на труда.

Освен това, специалистите по управление на човешките ресурси следва да въведат **политики и да подкрепят организацията при мениджмънта на дистанционни екипи**. Специалистите по УЧР трябва да вземат предвид факта, че работата от разстояние може да доведе до изолация на служителите поради липса на взаимодействие между служителите, липса на комуникация и възможност за работа в екип, което може да бъде източник на стрес, който може да подкопае психичното здраве на служителите. Не по-маловажно е и **психологическото натоварване** за тези служители, като се имат предвид невъзможността за концентрация в домашна среда и множеството роли, които трябва да поемат, докато работят от вкъщи (Molino, M., Ingusci, E., Signore, F., Manuti, A., Giancaspro, M. L., Russo, V.,Cortese, C. G. , 2020). Работата от вкъщи може да доведе и до увеличаване на обема на информацията, обработвана от служителите, като се има предвид, че тя се осъществява изцяло във виртуална среда.

Според някои автори, **задържането на служители** може да представлява друго голямо предизвикателство за организациите в настоящия контекст на тази пандемия. През тези трудни времена, характеризиращи се с драстични и внезапни промени, трудовите правоотношения могат да бъдат увредени, което води до възможно драматично намаляване на морала на служителите и увеличаване на текучеството. Освен това, според Ngoc Su et al., задържането и привличането на квалифицирани лица представлява предизвикателство за компаниите в ерата на COVID-19, главно защото тези лица често търсят възможности за работа в сектори, които не са засегнати от тази пандемия. В същия

дух, Przytuła, Strzelec и Krysińska-Kościańska (2020) подчертават значението на повишаването на ангажираността и чувството за принадлежност сред служителите, главно поради физическата отдалеченост през този период и след това, за да се гарантира организационен успех и предотвратяване на разходите за набиране на нови служители (Lund, S., Madgavkar, A., Manyika, J., Smit, S., Ellingrud, K., Meaney, M., & Robinson, O., 2021).

За да са ефективни компаниите на фона на криза като COVID-19, служителите все още трябва да поддържат доброто си представяне, както и да им бъде осигурен достъп до материали са развитие и самоусъвършенстване на знанията и уменията (Sembiring, M. J., Fatihudin, D., Mochklas, M., & Holisin, I., 2020). Според някои автори, повечето организации са били затрупани от предизвикателствата, произтичащи от COVID-19, като измерване на представянето на служителите и изплащането на бонуси, базирани на представянето, че са оставили на заден план стратегическото планиране (Aguinis, H., & Burgi-Tian, J., 2020).

Всъщност, **измерването на представянето на служителите по време на тази криза** може да бъде предизвикателство, като се има предвид промяната на условията на труд. Съществуват много фактори, свързани с избухването на COVID-19, които могат да повлияят на представянето на служителите. В този контекст проучването на Prasad и Vaidya (2020) идентифицира, че изолацията на работното място, липсата на комуникация, семейните разсейвания, множеството социални роли и факторите на професионален стрес (неяснота на ролите, ролеви конфликти, кариера и контрол в работна среда), които се появиха поради COVID-19, главно сред служителите, работещи от вкъщи, са значителни предиктори за представянето на служителите.

Освен това, представянето на служителите по време на дистанционна работа също зависи от разбирането на мениджърите за това как и какво е необходимо за управление на отдалечен екип (Aguinis, H., & Burgi-Tian, J. (2020). Някои автори твърдят, че мениджърите може да не приемат дистанционната работа, тъй като може да смятат, че тя се отразява негативно на представянето на служителите, което може да доведе до налагане на микромениджмънт. Това явление може да се възприеме от служителите като липса на доверие, което може да създаде напрежение между тях и техния ръководител.

Управлението на възнаграждението и компенсациите се отнася до вътрешните и външните възнаграждения, които служителите получават за изпълнение на работата си. Компенсацията може да повлияе на мотивацията, представянето и удовлетвореността на служителите. Проучването на Elsafty и Ragheb показва, че финансовите ползи като бонуси, по време на COVID-19 са свързани значително със задържането на служителите.

Работата на непълно работно време е мярка за поддържане на заетостта на служителите и подпомагане на икономиката, като същевременно защитава бизнеса и работните места на служителите. Този тип работа се състои в предлагане на служителите на временно намаляване на броя на работните им часове, което ще помогне на организациите, които изпитват спад в интензитета на поръчките, да задържат служителите си и да избегнат съкращения. Тези мерки променят стратегиите и политиките за компенсация в рамките на организациите. Освен това, те могат да създадат сложна и предизвикателна среда за мениджърите и специалистите по управление на човешките ресурси. Според някои автори, платеният отпуск по болест може да доведе до увеличаване на отсъствието на служителите на работното място (Schneider, D., 2020) . Но в същото време, помага да се предотврати разпространението на вируса сред служителите.

Работодателите са **отговорни за защитата и осигуряването на безопасна работна среда на своите служители, докато работят**. Те трябва да гарантират, че на работното място няма опасности, които могат да им навредят психологически или физи-

чески. COVID-19 генерира нова опасност на работното място, която представлява значителен източник на стрес за служителите и значително предизвикателство за мениджърите и служителите по управление на човешките ресурси (Shaw, W. S., Main, C. J., Findley, P. A., Collie, A., Kristman, V. L., & Gross, D. P.,2020). Въздействието върху здравето на служителите варира в зависимост от работната среда и професионалната роля на служителя (Brooks, S. K., Dunn, R., Amlôt, R., Rubin, G. J., & Greenberg, N., 2018). В този контекст, могат да бъдат идентифицирани две основни предизвикателства: как да се контролира разпространението на вируса и да се предпазят служителите от заразяване и как да се развие осведомеността на служителите, относно важността на спазването на мерките за превенция, прилагани на работното място. СЗО е предоставила насоки за организациите, за да гарантират защитата на своите служители, въпреки това, контролирането на поведението на служителите може да бъде предизвикателство, като се има предвид, че някои хора може да игнорират инструкциите за самоизолация.

Безспорно, още преди настъпването на глобалната пандемия, ИТ сферата е секторът, за който характерна е възможността за работа от вкъщи или отдалечено работно място. Служителите от този сектор се възползваха от тази възможност, която им осигуряваше повече спокойствие, възможност за концентрация и по-добър баланс между работа и личен живот. Софтуерните системи, които се използват, позволяват асинхронна работа в екип от различни точки и дори в различни часови зони. В този смисъл, възможността за работа от вкъщи, вече не се възприема като допълнителна придобивка за служителите в този сектор, а за необходимо условие, за да приемат работната оферта на даден работодател.

Впечатляваща е **ефективността и продуктивността на целия сектор**, независимо от динамичните промени на пазара на труда и глобалната икономика. Тази здравна криза само подчерта значението на работещата и стабилна инфраструктура за успеха и постиженията на всяка организация. Не бива да се забравя, че глобализацията на пазара на труда и възможността за работа от вкъщи, влияе по различни начини на вътрешния пазар на труда. От една страна, дистанционната работа от вкъщи позволява на глобални технологични компании да стъпят на пазара на труда в България, без дори да отварят свой физически офис. От друга страна, поставя всички съществуващи технологични организации в страната, в ситуация на още по-голяма конкуренция за ограничения ресурс специалисти, които работят на този пазар.

Заключение

Пандемията от COVID-19 промени начина, по който хората работят, получават здравни грижи и пазаруват, и тези промени ще доведат до по-голямо търсене на професии, свързани със сферата на информационните технологии. Разрастващата се дигитална икономика, потребителите и фирмите, които изискват повече свързаност и услуги от интернет, и цялостният повишен фокус върху сигурността на данните се очаква да допринесат за стабилно дългосрочно търсене на тези служители. Тъй като организациите разчитат още повече на ИТ инфраструктурите, за да продължат да работят дистанционно, разработчиците и тестерите ще бъдат търсени за подобряване на платформите и системите. Не на последно място, киберсигурността е ключова за функционирането в интернет среда и в тази връзка, специалистите в тази сфера ще са още по-необходими за ефективното функциониране на системите.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Aitken-Fox, E., Coffey, J., Dayaram, K., Fitzgerald, S., Gupta, C., McKenna, S., & Wei Tian, A. (2020b). The impact of Covid-19 on human resource management: avoiding generalisations. LSE Business Review. Retrieved from https://blogs.lse.ac.uk/businessreview/2020/05/22/the-impact-of-covid-19-on-human-resource-management-avoiding-generalisations/
2. Baker, M. "Gartner Survey Reveals 82% of Company Leaders Plan to Allow Employees to Work Remotely Some of the Time," Gartner, July 14, 2020, https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-07-14-gartner-survey-reveals-82-percent-of-company-leaders-plan-to-allow-employees-to-work-remotely-some-of-the-time
3. Bhaskar Chakravorti and Ravi Shankar Chaturvedi. "Which Countries Were (And Weren't) Ready for Remote Work?," Harvard Business Review, April 29, 2020, https://hbr.org/2020/04/which-countries-were-and-werent-ready-for-remote-work
4. Brooks, S. K., Dunn, R., Amlôt, R., Rubin, G. J., & Greenberg, N. (2018). A systematic, thematic review of social and occupational factors associated with psychological outcomes in healthcare employees during an infectious disease outbreak. Journal of Occupational and Environmental Medicine, 60(3), 248–257. doi: 10.1097/jom.0000000000001235
5. Caligiuri, P., De Cieri, H., Minbaeva, D., Verbeke, A., & Zimmermann, A. (2020). International HRM insights for navigating the COVID-19 pandemic: Implications for future research and practice. Journal of International Business Studies, 51, 697–713
6. Campello, M.; Kankanhalli, G.; Muthukrishnan, P. Corporate Hiring under COVID-19: Labor Market Concentration, Downskilling, and Income Inequality; No. w27208; National Bureau of Economic Research: Cambridge, MA, USA, 2020.
7. Elsafty, A. S., & Ragheb, M. (2020). The role of human resource management towards employees retention during Covid-19 pandemic in medical supplies sector – Egypt. Business and Management Studies, 6(2), 5059–5059 Wong.
8. International Labour Organization (2021). ILO Monitor: COVID-19 and the World of Work, 7th ed.; International Labour Organization: Geneva, Switzerland.
9. Lydia Saad and Ben Wigert, "Remote Work Persisting and Trending Permanent," Gallup, October 13, 2021, https://news.gallup.com/poll/355907/remote-work-persisting-trending-permanent.aspx
10. Market Data Forcast (2020). Impacts of COVID-19 on the Information Technology (IT) industry, Online available here: < https://www.marketdataforecast.com/blog/impacts-of-covid19-on-information-technology-industry>, Retrieved 17th September 2022.
11. Major, L. E., & Machin, S. (2020). Covid-19 and social mobility. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, (No.004).Google Scholar.
12. Molino, M., Ingusci, E., Signore, F., Manuti, A., Giancaspro, M. L., Russo, V., … Cortese, C. G. (2020). Wellbeing costs of technology use during Covid-19 remote working: an investigation using the Italian translation of the technostress creators scale. Sustainability, 12(15), 5911.
13. Ngoc Su, D., Luc Tra, D., Thi Huynh, H. M., Nguyen, H. H. T., & O'Mahony, B. (2021). Enhancing resilience in the Covid-19 crisis: Lessons from human resource management practices in Vietnam. Current Issues in Tourism, 1–17. doi: 10.1080/13683500.2020.1863930.
14. Prasad, K., & Vaidya, R. W. (2020). Association among Covid-19 parameters, occupational stress and employee performance: An empirical study with reference to agricultural research sector in Hyderabad Metro. Sustainable Humanosphere, 16(2), 235–253.
15. Przytuła, S., Strzelec, G., & Krysińska-Kościańska, K. (2020). Re-vision of future trends in

human resource management (HRM) after COVID-19. Journal of Intercultural Management, 12(4), 70–90.
16. Sara Hylton, Lindsey Ice, and Emily Krutsch, "What the long-term impacts of the COVID-19 pandemic could mean for the future of IT jobs," Beyond the Numbers: Employment & Unemployment, vol. 11, no. 3 (U.S. Bureau of Labor Statistics, February 2022), https://www.bls.gov/opub/btn/volume-11/what-the-long-term-impacts-of-the-covid-19-pandemic-could-mean-for-the-future-of-it-jobs.htm
17. Schneider, D. (2020). Paid sick leave in Washington state: Evidence on employee outcomes, 2016–2018. American Journal of Public Health, 110(4), 499–504.
18. Shaw, W. S., Main, C. J., Findley, P. A., Collie, A., Kristman, V. L., & Gross, D. P.. (2020). Opening the workplace after COVID-19: What lessons can be learned from return-to-work research?. Journal of Occupational Rehabilitation, 30, 299–302.
19. Wong, E., Ho, K., Wong, S., Cheung, A., & Yeoh, E. (2020). Workplace safety and coronavirus disease (COVID-19) pandemic: survey of employees. Bull World Health Organ. E-pub, 20.

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF EUROPEAN UNION REGIONS IN THE TIME OF COVID-19

Chief Assist. Prof. Velichka Nikolova, PhD
University of National and World Economy, Bulgaria

Angel Angelov, PhD
University of National and World Economy, Bulgaria

Abstract: *The present research focuses on the initial effects of the COVID-19 crisis on the regional social and economic development of European Union-27 countries. For this purpose, a set of indicators have been selected and analyzed, with the help of which the consequences of the pandemic are traced. In this way, it is possible to highlight both the similarities and also the differences that exist between the individual regions.*

Keywords*: COVID-19; EU; NUTS 2; Socio-economic development*

JEL code: *O11, R11, H30, H70*

РЕГИОНАЛНО СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В УСЛОВИЯТА НА COVID-19

Гл. ас. д-р Величка Николова
Университет за национално и световно стопанство, България

Д-р Ангел Ангелов
Университет за национално и световно стопанство, България

Въведение

Настоящото изследване се фокусира върху разглеждането на първоначалните ефекти от кризата с COVID-19 върху регионите на Европейския съюз, посредством анализирането на съвкупност от селектирани индикатори, с чиято помощ могат да се направят изводи за социално-икономическото развитие в условията на пандемия. В хода на изложението се поставя акцент върху показатели, които имат пряко и косвено отношение към съвкупното производство, безработицата и заетостта, както и редица други социални и образователни рискове и предизвикателства. Паралелно с това в изследването се обръща внимание на степента на проявление на кризата по региони, а също така и на сходствата и различията между отделните региони. Анализът е проведен посредством утвърдената статистическа класификация на европейските региони NUTS, като е избрано ниво NUTS 2, разделящо икономическата територия на ЕС-27 на 242 региона. Сред тях са и шестте български региона – Северозападен, Северен централен, Североизточен, Югоизточен, Южен централен и Югозападен регион.

Изложение

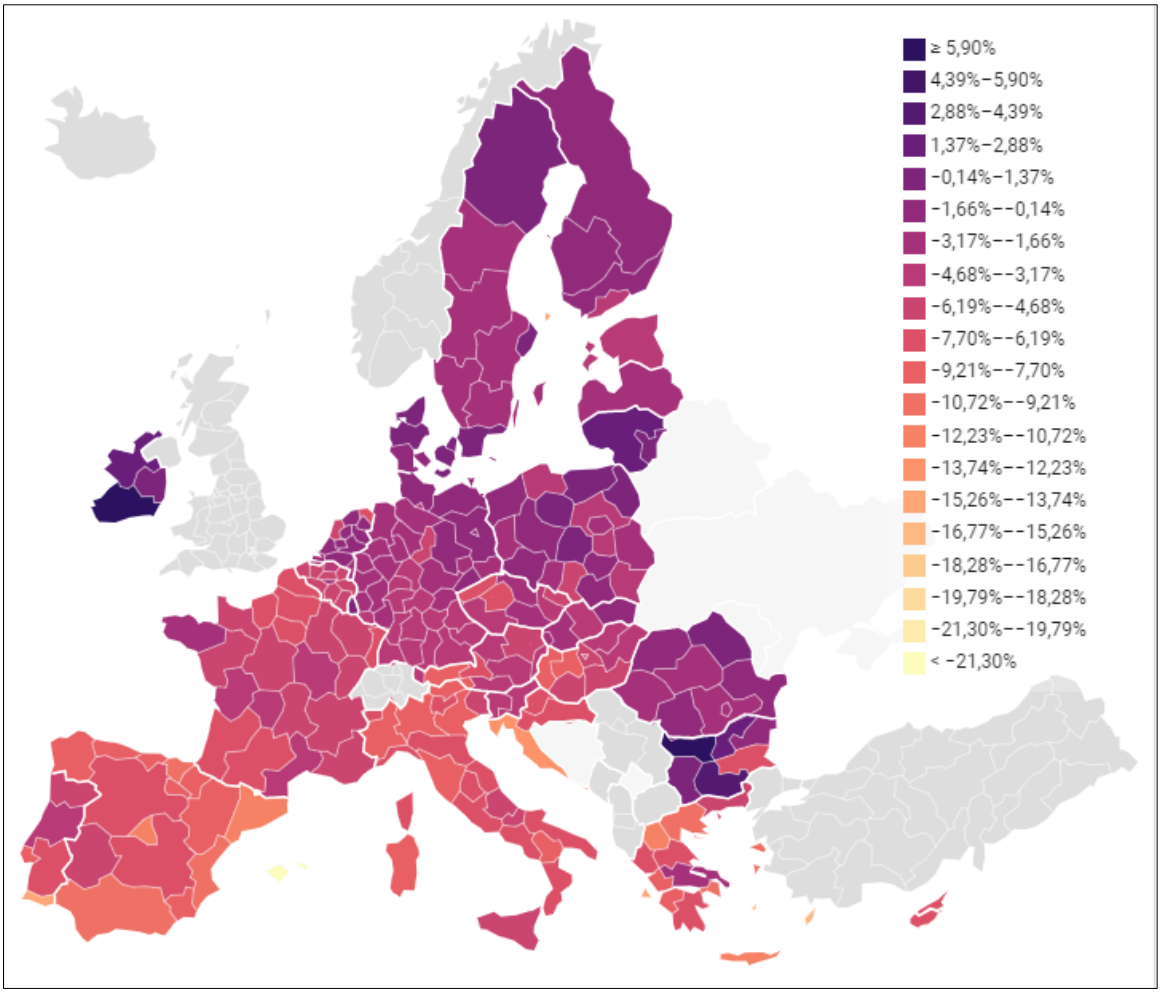
В рамките на ЕС и по-специално регионалното развитие на Съюза, първата година на пандемията от COVID-19 се отразява негативно на почти всички основни макроикономически измерители. Брутната добавена стойност отчита спад с над 4 % средно за ЕС на регионално ниво, но в някои по-специфични региони намалението е многократно по-голямо. Дори в най-доминиращия в икономическо отношение европейски регион (Ile-de-

France, Франция), и най-многоброен по население, спадът в брутната добавена стойност е 6,6 %, а във втория по значимост регион (Lombardia, Италия) – намалението е почти двойно по-голямо спрямо средноевропейското. Италия е една от първите страни в ЕС, където е констатирано разпространението на COVID-19 в по-голям мащаб. Френската икономика е изключително негативно повлияна от първостепенните ефекти на пандемията и от общо 27 региона, в 25 е налице намаляване на БДС за 2020 г. спрямо 2019 г. Единствено в Mayotte и Guyane (Франция) брутната добавена стойност се увеличава през 2020 г., но това са, от една страна, малки по територия, и от друга страна, силно отдалечени от европейския континент региони. Малко по-силно негативно спрямо френските региони (средно за страните) са повлияни тези в Испания, Гърция, Хърватия, Италия, Унгария, Португалия и Малта. Това от своя страна изисква от правителствата да приложат незабавни мерки за справяне, което има като пряка последица нарастване на равнищата на държавни дългове (Nikolova and Angelov, 2021), особено в страни като Гърция. Коренно различно е проявлението на пандемията върху регионите в Ирландия (и в трите от тях се отчита ръст на БДС между 1,5 и 7 %), Люксембург (2,7 %), Литва (и в двата региона се отчита ръст на БДС между 0,9 и 1,9 %), Дания (в 4 от 5-те региона е налице ръст на БДС между 0,3 и 1,6 %, като единствено в Syddanmark БДС намалява с 0,5 %) и България (в 4 от 6-те региона БДС се увеличава в границите между 0,1 и 6 %). Изследвайки влиянието на пандемията на регионално ниво в Румъния, Ionescu, Zlati and Antohi (2020) потвърждават тезата, че ефектите върху икономическото развитие на тези региони зависят предимно от нивото на напредък на регионите във времето от преди пандемията, т.е. колкото по-силно е развит даден регион, толкова по-устойчив във времето е спрямо първичните и последващите ефекти от COVID-19, както и обратното – по-слабо икономически развитите региони са по-уязвими и податливи на негативното отражение на икономиката върху дейността на икономическите агенти. Според авторите, въздействието на кризата с COVID-19 зависи също така и от структурата на регионалната икономика и приоритетното значение на дейности в първичния, вторичния или третичния стопански сектор. Подобна връзка извеждат още Meinen, Serafini and Papagalli (2021), като включват като допълнителен фактор и степента на възможност за опериране от разстояние (дистанционна работа).

Регионалната статистика на Евростат предоставя възможност да се проследи динамиката на БДС и по икономически дейности, но ограничеността на наличните данни се свежда до анализ на 92 региона (позиционирани в Белгия, Чехия, Дания, Естония, Испания, Франция, Хърватия, Кипър, Люксембург, Унгария, Малта, Словения и Словакия) от общо 242 европейски региона на ниво NUTS 2. Най-голямо понижение в БДС се отчита в икономическите дейности, свързани с културата, спорта, развлеченията (приблизително 15 %), както и в сферата на търговията, транспорта, хотелиерството и ресторантьорството (около 12-13 %), преработващата промишленост (около 8 %) и строителството (около 7 %). На другия полюс са икономически сфери на дейност, като операции с недвижими имоти, държавно управление, образование, създаване и разпространение на ИТ продукти, селско, горско и рибно стопанство и др., където БДС е по-скоро към нарастване, или с минимално намаление. Дейностите, предлагани от финансовия сектор, също могат да бъдат причислени към тези, които са засегнати в по-малка степен, въпреки че в някои от френските (Corse, Franche-Comté, Picardie, Champagne-Ardenne, Rhône-Alpes и др.), чешките (Jihozápad) и белгийските региони (Prov. Hainaut, Prov. Luxembourg (BE)), спадът на БДС надхвърля 9 % и достига до около 12-13 %.

На следващо място се проследява отражението на пандемията върху индикатора брутен вътрешен продукт на човек от населението. Средната стойност на показателя за регионите на ЕС през 2020 г. в резултат на COVID-19 пандемията намалява с около 4,47

% спрямо стойността година по-рано. От общо 242 региона (Фиг.1), в 18 се отчита нарастване на разглеждания показател на годишна база, в 5 не е налице промяна на стойността спрямо 2019 г., докато в останалите 219 региона стойността бележи спад между -0,28 % (Pohjois- ja Itä-Suomi, Финландия) и -22,81 % (Illes Balears, Испания). Коефициентът на вариация, измерващ различията в ЕС на регионално ниво по отношение на показателя БВП на човек от населението, нараства през 2020 г. (41,6 %) спрямо 2019 г. (40,5 %). За отбелязване е, че 3 от споменатите 18 региона с растеж на БВП на човек от населението са разположени в България – съответно Северозападен регион (с най-висок растеж в целия ЕС – 7,41 %), Южен централен регион (с растеж от 3,23 %) и Северен централен регион (с растеж от 1,69 %). Най-развитият в социално-икономическо отношение български регион (Югозападния регион) не отчита промяна в стойността на БВП на човек от население, докато в Североизточния и Югоизточния регион се наблюдава намаление, съответно с -1,47 % и -7,46 %. При българските региони, през първата година на пандемията, също се засилва регионалната диференциация, измерена чрез коефициента на вариация, спрямо предпандемичната 2019 г.



Фиг. 1. Растеж на БВП на човек от населението за 2020 г. спрямо 2019 г. в регионите в ЕС (%)

Източник: Авторови изчисления по данни на Евростат

До известна степен спадът в стойността на БВП на човек от населението в двата български черноморски региона може да се обвърже с представянето на туристическия

сектор в условията на пандемията. В тази връзка показателна е стойността на индикатора, свързан с броя на нощувките, прекарани в обекти за туристическо настаняване. Именно в посочените по-горе региони се отчита осезаем спад, надхвърлящ 60 % за 2020 г. спрямо 2019 г. Подобна тенденция е налице в европейските региони, отчитащи най-сериозно намаление на показателя БВП на човек от населението. Това са региони, позиционирани в Испания (Illes Balears, Canarias, Comunidad de Madrid, Cataluña и др. – между 68 и 89 % спад в броя на нощувките), Гърция (Νότιο Αιγαίο, Ιόνια Νησιά, Δυτική Μακεδονία и др. – над 75 % спад в броя на нощувките), Италия (Basilicata, Toscana, Lazio и др. – между 50 и 76 % спад в броя на нощувките), Португалия (Algarve, Região Autónoma da Madeira и др. – над 60 % спад в броя на нощувките), Кипър (Κύπρος) и Хърватия (Jadranska Hrvatska). Всички тези страни и съответните им региони се характеризират със силна зависимост от развитието на туристическия сектор, който в условията на пандемия е в голяма степен засегнат и това се отразява върху тяхното икономическо развитие. В допълнение, в доклад на European Commission (2021) се акцентира върху определени фактори, които оказват въздействие върху туристическия сектор в условията на кризата с COVID-19, с тази особеност, че тяхната сила на проявление се различава в отделните региони. Към тези детерминанти се отнасят промени в нагласите на туристите, силна зависимост на дадена дестинация от въздушен транспорт, цел на туристическото посещение (в т.ч. бизнес пътуване, посещение на организирано събитие, селски туризъм и др.), гъстота на населението, възможности за внедряване на иновативни решения, наложени ограничения в резултат на пандемията на местно, национално и наднационално ниво и др.

В Югоизточния регион на България се отчита и огромен спад в друг, пряко свързан с туристическия сектор индикатор, а именно: брой пътници, използващи въздушен транспорт (отчетеният спад надхвърля 85 %). Транспортният сектор, и по специално авиосекторът, като цяло в ЕС (и на глобално равнище) е засегнат от пандемичната ситуация и наложените ограничителни мерки. В повечето европейски региони се отчита спад от над 50 % на потока от пътници, използващи въздушния транспорт.

Въпреки отчетения растеж в стойността на БВП на човек от населението през 2020 г. спрямо 2019 г., българските региони продължават да заемат последните места спрямо останалите в ЕС, като стойността на показателя в пет от шестте региона не надвишава 1/4 от средната стойност за ЕС. Единствено Югозападният регион достига през 2020 г. до 1/2 от средните европейски стойности, като за последното десетилетие този регион успява да се нареди сред 15-те европейски региона с най-значително нарастване на показателя БВП на човек от населението спрямо средноевропейските стойности. Европейският регион с най-висок БВП на човек от населението през 2020 г. е Luxembourg (Люксембург), следван от Southern (Ирландия), Eastern and Midland (Ирландия) и Hovedstaden (Дания).

През първата година на пандемията над 77 % от регионите в ЕС отчитат спад в заетостта на активната работна сила, като основната причина са първичните мерки и временно преустановени/ограничени бизнеси. Това преди всичко се проявява през първите две тримесечия на 2020 г. и най-вече през второто тримесечие в споменатите вече по-горе региони по Средиземноморието. В някои региони в Гърция и Испания заетостта през 2020 г. намалява с над 4 п.п. Социалните и икономическите последици от пандемията се отразяват негативно и върху преобладаваща част от регионите в Германия, като дори през 2021 г. коефициентът на заетост не може да възвърне стойността си от предпандемичната 2019 г. През 2021 г. около 1/2 от всички европейски региони не успяват да възстановят позициите си от 2019 г. Регионалните различия по отношение на дела на заетите лица са сериозно предизвикателство пред кохезионната политика на ЕС. При средни стойности за ЕС за периода 2019-2021 г. около 67-68 % (от населението във възрастова група 15-64 г.), в някои

региони в Италия (Sicilia, Campania, Calabria, Puglia) и Франция (Guyane, La Réunion) коефициентът на заетост е под 50 %, докато в Åland (Финландия), както и голяма част от нидерландските региони (Zeeland, Noord-Brabant, Utrecht, Overijssel, Gelderland, Noord-Holland) заетостта надвишава 80 %. За отбелязване е, че регионите в Нидерландия се характеризират и с изключително висока заетост сред младежкото население (15-24 г.), надвишаваща 67 % и достигаща в региони като Zeeland, Drenthe и Noord-Brabant над 75 %. В същото време в Ήπειρος (Гърция) заетостта сред младежите е почти 10 пъти по-ниска. Подобни стойности се наблюдават и в други региони в Гърция и Италия. През последните десет години заетостта в регионите в България е с тенденция към увеличаване (до 2019 г.), като стойностите за Югозападния регион надхвърлят към края на периода средните за ЕС, за четири от регионите (Североизточен, Северен централен, Югоизточен и Южен централен) се отчитат стойности близки до средните, докато заетостта в Северозападния регион изостава спрямо средноевропейските нива (таблица 1).

Таблица 1

Коефициент на заетост в регионите в Република България

Регион	**Коефициент на заетост (15-64 г.) на ниво NUTS 2**										
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Югозападен	65	65,1	65	66,1	68	68,7	72,1	73,8	75,6	73,8	73,7
Североизточен	55,8	55	56,5	59,8	63,1	62,9	65,4	65,4	67,4	66,7	67,9
Северен централен	54,9	55,5	55,5	57,4	60,4	61,5	63,7	64,6	69,7	68,3	66,5
Югоизточен	57,7	58,5	57,5	58	60,6	62,3	65,7	66,8	69,4	67,1	66,2
Южен централен	55,5	56,9	59,4	61,5	61,6	61,9	67	66,8	69,1	67,2	66,1
Северозападен	53,6	53,6	54,6	55	56,1	54,8	57,9	58,8	59,7	58,7	59,6
Регион	**Коефициент на заетост (15-24 г.) на ниво NUTS 2**										
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Североизточен	20,2	20,9	22,7	21,6	23,1	25,2	27,7	21,8	21	18,1	19,5
Южен централен	17	18,9	19,7	21,8	20,1	18,6	22	18,3	19,5	18,9	17,1
Югоизточен	21,8	21,4	19,2	18,6	18,3	19	20,6	18,5	22,2	19,6	16,9
Югозападен	27,8	26,6	24,3	21,6	22,3	20	23,3	23,4	24,6	20,7	16,2
Северен централен	20,5	18,5	18,4	18,5	18,6	21	22,8	19,3	23,7	18,3	15,9
Северозападен	18,7	18,7	18,4	20,1	15,4	13,9	20,2	19,2	15,1	12,5	15,3

Източник: Евростат

От таблица 1 е видимо, че в пет от шестте български региона се наблюдава сериозно понижаване в коефициента на заетост сред населението до 24 г. през първите две години от пандемията (2020 и 2021 г.) спрямо 2019 г. Северозападният регион е единственият измежду българските региони, където през 2021 г. стойността на коефициента на заетост сред населението на възраст 15-24 г. надхвърля стойността от 2019 г., но въпреки това стойностите за този регион не надвишават 1/2 от средните за ЕС.

Кризата с COVID-19 дава своето отражение и върху показателите за безработица, от една страна, продиктувано от наложените здравни мерки на национално равнище и невъзможността икономическите агенти да осъществяват своята дейност, най-вече в сферата на услугите, а от друга страна, поради влошеното здравословно състояние на част от

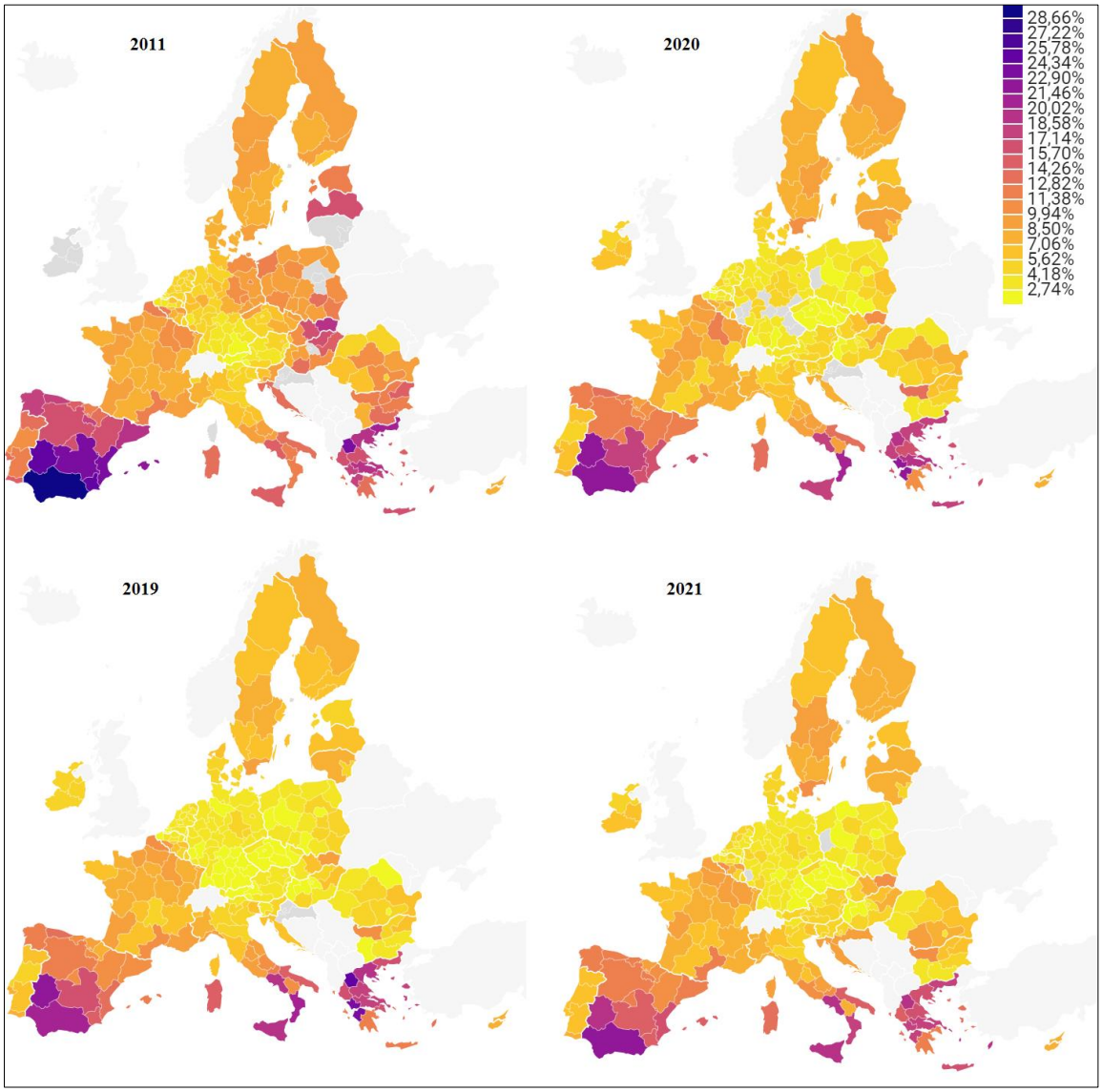
населението като форма на пречка за участие в трудовия процес. В резултат на обявеното извънредно положение в преобладаваща част от ЕС, образованието се осъществява от разстояние, което допълнително затруднява активността на работното място и на пазара на труда на част от домакинствата, особено онези, ангажирани с отглеждането на деца в предучилищна и начална училищна възраст. През първата година на пандемията в 162 от регионите на ниво NUTS 2 безработицата (за възрастова група 15 и над 15 години) се увеличава спрямо 2019 г., като най-голямо е увеличението в Κρήτη (Гърция) 5,6 п.п. и Illes Balears (Испания) 4,4 п.п. Отражението на COVID-19 върху регионите в Гърция е неравномерно, тъй като в част от тях безработицата расте в големи размери, докато други региони (Δυτική Μακεδονία, Αττική) се постига най-голямо намаление (между -4,8 и -2,9 п.п.) на нивата на безработица спрямо година по-рано. Най-голям спад на безработицата през 2020 г. спрямо 2019 г. е налице в Bremen (Германия) – 5,1 %. В периода 2019-2020 г. около 35-36 % от европейските региони регистрират по-висока безработица от средната за регионите в ЕС (през 2020 г. средната стойност на коефициента на безработица на ниво европейски региони нараства с 0,53 п.п., от 6,99 % на 7,52 %). През 2021 г. приблизително 38 % от регионите в ЕС отбелязват над 7,18 %, което е средната стойност на коефициента на безработица за регионите в ЕС. Най-висока безработица през 2020 г. се наблюдава в Mayotte (Франция) – 27,8 %, а през 2021 г. – в испанските региони Ciudad de Ceuta – 26,6 %, Canarias – 23,2 %, Andalucía – 21,7 % и Ciudad de Melilla – 19,8 %, докато безработицата е най-ниска в Niederbayern (Германия) – 1,8 %.

Първоначалните ефекти от пандемията с COVID-19 рефлектират и върху нагласите на младите хора (между 15-24 г.) за работа и учене. В тази посока през 2020 г. спрямо 2019 г. увеличение се забелязва в процента на младите хора, които нито работят, нито учат или се обучават, като сред регионите с най-голямо нарастване се подреждат Νότιο Αιγαίο (Гърция, +5,9 п.п.), Illes Balears (Испания+5,4 п.п.), Champagne-Ardenne (Франция, +5,2 п.п.), Molise (Италия, +5,2 п.п.), Lubelskie (Полша, +5 п.п.) и Северозападен регион (България, +3,5 п.п.).

От регионалната статистика на Евростат може да се проследи и динамиката на коефициента на безработица за периода на пандемията спрямо един по-дълъг период от време. На Фиг.2 по-долу е направена сравнителна характеристика с 2011 г., от която е видимо, че в повечето европейски региона тогава коефициентът на безработица е доста по-висок спрямо по-съвременните стойности.

Очевидно в условията на пандемията, а и преди това (2019 г.), европейските региони съумяват да се справят по-добре с безработицата в сравнение с посткризисния период на глобалната икономическа и финансова криза в края на първото десетилетие на XXI век. Неслучайно регионалните различия в ЕС между пандемичните (2020 и 2021 г.) и предпандемичната 2019 г., както и в годините на самата пандемия, намаляват. В подкрепа на това може да се отчете и предоставената от немалка част от работодателите възможност за осъществяване на дистанционен режим на работа (от разстояние, с липса на физическо присъствие на мястото, където се помещава организацията). При това положение е от значение да се отчете и важността от съществуването на безпрепятствен достъп до интернет. Показателно в това отношение е повишаването на регионално ниво на стойностите на индикатора, който отчита процента на домакинствата, които имат достъп до интернет у дома. По-конкретно, тази тенденция се забелязва в 101 региона от общо 144, за които има налични данни. За отбелязване е, че през 2020 спрямо 2019 г. най-голямо нарастване се наблюдава fв Югозападния регион (България, +10,26 %), Alentejo (Португалия, +9,46 %) и Northern and Western (Ирландия, +9,3 %). В допълнение, в

доминираща част от регионите, за които има статистическа информация, в условията на пандемията, значително нарастване се индикира и при процента на лицата, които са осъществили поръчки на стоки и услуги по интернет, като първенци по стойност на този показател са региони, позиционирани основно в Румъния и България. Всички тези предприети мерки са важен атестат за напредъка на повечето региони в постигането на целта за цифров преход, подобряване на свързаността и др.



Фиг. 2. Коефициент на безработица в рамките на регионите на ЕС за 2011, 2019, 2020 и 2021 г. (%)

Източник: Систематизирано от авторите по данни на Евростат

От българските региони, с най-висок коефициент на безработица е Северозападният, където стойността през 2021 г. е 11,1 %, което е понижение спрямо 2020 г., но надхвърля нивата от преди началото на пандемията. Безработицата в останалите пет региона в България е под средната за Европейския съюз, като в Югозападния регион коефициентът на безработица за 2021 г. е 3,5 % или 1/2 от средната за ЕС. Във всички български региони коефициентът на безработица нараства през 2020 г. спрямо 2019 г., като най-осезаемо е увеличението в Северозападния регион (2,2 п.п.). От друга страна, през 2021

г. Северозападният регион постига най-голямо намаление на безработицата (-1,9 п.п.), като заедно с Югозападния регион са единствените два региона в България, където коефициентът на безработица намалява през втората година.

Друг важен индикатор, имащ отношение към социално-икономическото развитие на дадена страна или регион, е делът на населението, изложено на риск от бедност или социално изключване. Въпреки голямото разнообразие от инструменти за сближаване между регионите в рамките на ЕС, все още в рамките на Съюза се наблюдават съществени различия между отделните региони по анализирания показател. Базата данни на Евростат, макар и непълна, позволява да се отчете съществената разлика от 30-40 п.п. между регионите с най-нисък дял на населението, изложеното на риск от бедност и социално изключване (Bratislavský kraj (Словакия), Jihozápad, Střední Čechy и Praha (Чехия)) и регионите с най-висок дял (Campania, Basilicata и Sicilia (Италия), Северозападен регион (България), Δυτική Ελλάδα (Гърция), Sud-Est и Nord-Est (Румъния), Ciudad de Melilla и Ciudad de Ceuta (Испания)[1]. В резултат на разразилата се пандемия, делът на населението, изложено на риск от бедност и социално изключване, нараства в 60 от регионите, като най-голямо е това нарастване в Basilicata (Италия, +9,1 п.п.), Illes Balears (Испания, +6,9 п.п.), Sardegna (Италия,+5,7 п.п.) и Friuli-Venezia Giulia (Италия, +5,2 п.п.). От друга страна, в над 90 региона се наблюдава обратна тенденция, което може да се дължи на редица предприети антикризисни мерки в подкрепа на населението. Тези мерки допълнително натоварват местните и регионалните бюджети с необходимост от ресурс, в съчетание с редуцирането на бюджетните приходи поради спада в икономическата активност (European committee of the regions, 2021a). По този начин се налага централните фискални власти да подпомагат местните и регионалните структури (European committee of the regions, 2021b). Регионите с най-голямо подобрение на показателя са: Ciudad de Ceuta (Испания, -7,1 п.п.), Ιόνια Νησιά (Гърция, -6,8 п.п.), Pest (Унгария, -6,4 п.п.), Nord-Est (Румъния, -5,7 п.п.) и Sydsverige (Швеция, -4,8 п.п.), т.е. намаление е налице дори в региони, които обикновено се характеризират със значителен дял на населението, изложено на споменатите вече негативни социални рискове. В четири от българските региони през 2020 г. делът на населението, изложено на риск от бедност и социално изключване, намалява (Североизточен, Югозападен, Северен централен и Южен централен регион), докато в Югоизточния и Северозападния този дял нараства спрямо 2019 г.

Заключение

Настъпилата криза с COVID-19 изправя пред сериозно предизвикателство безпрепятственото осъществяване на стопанската дейност в регионите от Европейския съюз. Първоначалните ефекти от пандемията резултират в предимно доминиращо неблагоприятно въздействие върху съвкупност от социално-икономически индикатори. Проявленията на кризата намират израз, от една страна, в нарастване на безработицата, осезаем спад в брутната добавена стойност, БВП на човек от населението и коефициента на заетост, а също така и в задълбочаване на различията между някои от регионите. От друга страна, пандемията предоставя и нови възможности, свързани с внедряването на иновативни решения в бизнес средата, осъществяване на работа от разстояние, в организациите, за които е приложимо, повишаване на процента на домакинствата, които имат достъп до интернет у дома, нарастване на броя на лицата, които осъществяват поръчки на стоки и услуги по интернет, прилагане на различни подходи, с цел развитие на туризма в условията на криза и др.

С оглед справянето с негативните социално-икономически последици от

[1] В данните на Евростат към 14.10.2022 г. липсва информация за регионите от Белгия, Франция, Хърватия и Финландия и Австрия за 2019 и 2020 г., както и за 2020 г. – за Германия.

пандемията с COVID-19, добра възможност, която се предоставя на регионите в ЕС е да се възползват от финансовите инструменти на Съюза. Важно значение се отдава на инструмент NextGenerationEU и по-конкретно на ReactEU и Механизма за възстановяване и устойчивост, с помощта на които се финансират предвидените мерки на национално равнище. В тази връзка, Европейският комитет на регионите активно приветства включването на представители на местните и регионалните структури не само в разработването, но и в последващото изпълнение на националните планове за възстановяване и устойчивост. Въпреки това, в годишния си доклад за 2022 г. European committee of the regions (2022) посочва, че в резултат на допитване се установява, че делът на местните и регионалните структури, които са включени в подготовката на националните планове за възстановяване и устойчивост, е пренебрежително нисък. Европейските региони в бъдеще ще бъдат изправени, от една страна, пред вече оформилите се ефекти от пандемията, но от друга, и пред последиците, породени от военните действия в Източна Европа, както и пред предизвикателствата, които ЕС залага и които се отнасят до икономика, базирана на засилена цифровизация и неутрална по отношение на климата.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. EUROPEAN COMMISSION. (2021) *Final Report: Regional impacts of the COVID-19 crisis on the tourist sector.* Publications Office of the European Union.
2. EUROPEAN COMMITTEE OF THE REGIONS. (2021a) *Local and regional finances in the aftermath of COVID-19.*
3. EUROPEAN COMMITTEE OF THE REGIONS. (2021b) *Experiences and lessons learned by regions and cities during the COVID-19 crisis,* 144th plenary session, 5-7 May 2021 Opinion, NAT-VII/011.
4. EUROPEAN COMMITTEE OF THE REGIONS. (2022) *EU Annual Report on the State of Regions and Cities 2022.*
5. EUROSTAT. General and regional statistics. [Online] Available from: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/general?lang=en&display=list&sort=category&extractionId=LFST_R_LFU2GAC [Accessed 10/10/2022].
6. IONESCU, V., ZLATI, M.L. and ANTOHI, V.M. (2020) COVID-19's impact on the NUTS 2 economies in Romania. *Romanian Journal of Regional Science,* 14(1), Summer 2020, pp. 25-44.
7. MEINEN, P., SERAFINI, R. and PAPAGALLI, O. (2021) Regional economic impact of Covid-19: The role of sectoral structure and trade linkages. *ECB Working Paper, No. 2528.*
8. NIKOLOVA, V. & ANGELOV, A. (2021) Effects of the COVID-19 pandemic on selected debt indicators in some Balkan countries. *Экономика, управление, право: актуальные вопросы и векторы развития: сборник статей VI Международной научно-практической конференции,* International Center for Scientific Partnership „New Science“, pp. 28 - 34.

THE COVID-19 CRISIS AND THE UNCERTAINTY IN THE COURSE OF THE BUSINESS CYCLE

Chief Assist. Prof. Veniamin Todorov, PhD
University of Economics – Varna, Bulgaria

Abstract: *The study focuses on the idiosyncrasies of uncertainty as a fundamental feature of economic environment, resulting from the proliferation of the SARS-CoV-2 virus and the containment measures related to it. The market approach in measuring uncertainty is applied, using the implied volatility of stock index options prices. The levels of uncertainty are compared for the EU and U.S. economies. The analysis shows a lot of similarities as well as very high correlation, which leads to the conclusion that the COVID-19 impact on the degree of uncertainty has been analogous in both economies.*

Keywords*: Business cycle; COVID-19; Uncertainty*

JEL code: *E30, E32, F44, D80*

COVID-19 КРИЗАТА И НЕСИГУРНОСТТА В ХОДА НА БИЗНЕС ЦИКЪЛА

Гл. ас. д-р Вениамин Тодоров
Икономически университет - Варна, България

COVID-19 кризата настъпи като екзогенен шок за макроикономическата система и се разгърна бързо и в дълбочина. Разпространението на SARS-CoV-2 и въвеждането на редица мерки за овладяване на негативните здравни последствия се проявиха като неочакван фактор, влияещ върху стопанската дейност в хода на бизнес цикъла. Когато даден фактор е очакван, поради предвидимостта влиянието му става част от очакванията и намеренията на икономическите агенти, което е основа за планирането и осъществяването на стопанската дейност, а оттам и за цялостната макроикономическа активност. Пазарното поведение на субектите отразява предвижданията за бъдещата динамика на макроикономическите променливи и следователно – за възможностите за оптимизиране на целевите функции и постигане на възможно най-добри икономически резултати.

При проявлението на COVID-19 кризата имаше голяма степен на изненада, която вървеше заедно с несигурността (uncertainty). Нямаше възможност резките промени да бъдат изгладени във времето чрез предварителни хеджиращи действия. Ефектите не бяха включени при планирането на производствената дейност, при калкулирането на очакваните променливи разходи за придобиването и/или наемането на производствени фактори, при договарянето на веригите за доставки, при изграждането на бизнес стратегиите, при организирането на логистичните дейности, при преценката на възможностите за пазарна реализация на произведената продукция и т.н. Влиянието на кризата и проявяването на несигурността не бяха елемент при определянето на планираните потребителски разходи, на планираното спестяване, на планираните текущи и капиталови публични разходи, на планираните частни вътрешни инвестиции, на планираните данъчни разходи и амортизационна политика на фирмите, в планираните разходи на външния сектор и т.н.

Особеностите на този екзогенен шок доведоха до по-сериозен интерес към

определени аспекти при изследването на бизнес цикъла, като един от основните е влиянието на несигурността върху динамиката на макроикономическата активност (Baker et al., 2020).

1. Несигурността като част от анализа на бизнес цикъла

Анализирането на несигурността като фундаментална характеристика на икономическата среда както на микро, така и на макро равнище, няма толкова дълга история, както други аспекти на икономическите колебания в хода на деловия цикъл. Част от аспектите й все още остават като бъдещо поле за изследвания, но присъствието и ролята й са широко признати в съвременната литература (Baker & Bloom, 2013; Baker et al., 2015).

Счита се, че включването й в икономическия анализ за първи път се извършва от Франк Найт, който прави разграничение между риск и несигурност. Той отбелязва: „Но несигурността трябва да се счита в определен смисъл радикално различна от популярната представа за риск, от която никога не е била подходящо разделена. … Основният факт е, че „риск“ означава в някои случаи количество, което може да измери, а в други случаи е нещо, което има различен характер; и има значителни и ключови разлики при разглеждането на този феномен в зависимост от това кой от тези два случая е налице и оперира. … Изглежда, че несигурността, която може да измери, или по-точно рискът, по начина, по който ще използваме понятията, е толкова по различен от неизмеримия риск, че реално съвсем не е несигурност. … Сега, след като рискът, в обикновения смисъл на думата, не изключва съвършеното планиране …, такъв риск не може да попречи на цялостното реализиране на тенденциите конкурентните сили“ (Knight, 1921, стр. 19-21, преводът е на автора на настоящото изследване).

На микро равнище основната идея е, че несигурността е важен параметър при вземането на решения от страна на икономическите субекти. От тази гледна точка за първи път рискът и несигурността са включени с формален модел в икономическата теория от Neumann & Morgenstern (1944).

На макро равнище, и особено в контекста на теорията за бизнес циклите, влиянието е върху цялостната макроикономическа активност. Принос в изследването на несигурността дава Кейнс (Keynes, 1936, 1937; Carvalho, 1988). Той който пише: „Под „несигурно“ знание, нека обясня, нямам предвид единствено разграничението между това, което се знае със сигурност и това, което е само вероятно. Играта на рулетка не включва в този смисъл несигурност … Смисълът, в който използвам понятието е този, в който перспективата за война в Европа е несигурна, или цената на медта и лихвеният процент след двадесет години … За тези неща въобще не съществува научна база за изчисление на вероятност. Ние просто не знаем.“ (Keynes, 1937, стр. 213-214, преводът е на автора на настоящото изследване).

Вижданията на Найт и Кейнс не са идентични, но ядрото на подхода е това, което оказва сериозно влияние (Packard et al., 2021). Подходът им е много широко застъпван, прилаган и считан за адекватен, включително и на равнище централно банкиране (Jackson et. al., 2019; Kliesen, 2013; Greenspan, 2004; Schmid, 2002). Рискът се отнася за ситуации, в които вероятностните разпределения могат да се измерят и са известни на икономическите агенти, като те вземат решения на тази база. Несигурността се свързва със ситуации, при които количествено измерване не е възможно и икономическите субекти не разполагат със знание за вероятностните разпределения. При риска потенциалните възможни настъпващи събития са известни и определени, а при несигурността са неизвестни и неопределени, защото е налице непредсказуемост. Рискът може да бъде предварително контролиран чрез прилагането на конкретни действия и мерки, а несигурността не предполага възможен контрол.

С по-сериозното навлизане на несигурността в изследванията се разгръща постепенно и дискусията около дефиницията ѝ. Подходът на Найт и на Кейнс е критикуван от някои икономисти, които считат, че посоченото разграничение между риска и несигурността е изкуствено (Fishburn, 1994; Karni & Schmeidler, 1991). Според тях икономическите субекти в ситуации на несигурност на практика не приписват вероятности, но на теория те биха могли да го направят. С други думи тяхната критика е основана на виждането, че несигурността е епистемологичен проблем, а не онтологичен. Икономическите агенти не разполагат със знанието на вероятностите, но те обективно съществуват. Други изследователи критикуват подхода, застъпвайки противоположната теза. Те са на мнение, че обективни вероятности не съществуват и няма как те да бъдат познати, защото вероятностите са само вярвания в съзнанието на икономическите единици. За тях математическите стойности, показващи вероятност, са само субективни проекции на конкретни вярвания. В този смисъл не може да се търси връзка със случайността.

В последните десетилетия са налице немалко изследвания, в които разлика между риск и несигурност не се прави, т.е. терминът несигурност се използва и за ситуации, в които вероятностните разпределения са известни (Fernández-Villaverde & Guerrón-Quintana, 2020; Bikhchandani et al., 2013). Някои използват термините риск (risk) и несигурност (uncertainty) като взаимозаменяеми, а в същото време прилагат термина неопределеност (ambiguity), за да означат това, което по-горе беше посочено като несигурност (Epstein & Schneider, 2007; Epstein, 1999).

В последните петнадесет години ролята на несигурността по отношение на динамиката на деловия цикъл привлече още по-силно вниманието. Интересът беше до голяма степен провокиран от изследване на Bloom (2009), което даде импулс за нова вълна на публикации, опитващи се да хвърлят повече светлина върху тази трудна материя, като се фокусират върху макроикономическото значение на т. нар. “шокове на несигурността” (uncertainty shocks).

Блуум отдава значимото на Найт и в същото време използва по-широкия подход: „Франк Найт (1921), известеният чикагски икономист, създава модерната дефиниция за несигурност. В началото Найт дефинира свързаната с несигурността концепция за риск, която, според него, описва известно вероятностно разпределение на съвкупност от събития. … В тази статия аз ще използвам единна концепция за несигурност, но тя стандартно ще включва смесица от риск и несигурност.“ (Bloom, 2014, стр. 154, преводът е на автора на настоящото изследване).

Обобщавайки съвременните изследвания относно връзката между несигурността и бизнес цикъла, Bloom (2014) формулира четири извода.

1. Рецесиите като част от бизнес цикъла са свързани с повишено ниво на несигурност на макроикономическо равнище.
2. Рецесиите са свързани с повишено ниво на несигурност и на микроикономическо равнище.
3. Трудовите възнаграждения и доходната волатилност имат антициклична динамика.
4. Несигурността е по-голяма при развиващите се страни.

2. Пазарен подход за измерване на несигурността по време на COVID-19 кризата

Съществува значителен консенсус относно изключително важната роля на несигурността за функционирането макроикономическата система. Точното ѝ квантифициране обаче се оказва много сериозно предизвикателство за продължителен период. Това е и една от основните причини за бавното навлизане и формално

утвърждаване на този фундаментален аспект на икономическата среда в макроикономическия анализ.

В последните години е налице сериозен напредък в това отношение. Разработиха се по-задълбочено няколко конкретни подхода за количественото характеризиране на несигурността.

Един от основните е пазарният подход, който включва очакванията на икономическите агенти и предлага динамична оценката за стойността на несигурността.

От една страна цените на акциите отразяват очакванията за бъдещата макроикономическа конюнктура, както и несигурността за бъдещето. От друга страна беше разработен подход, който успява да отиде отвъд единичната времева оценка и да бъде по-добър измерител.

При този подход количествена оценка за несигурността на средата така, както икономическите агенти я усещат, се основава на очакваната дисперсия в цените на опциите върху акции. Изчислява се индекс (*VI*), измерващ несигурността по следния начин.

$$VI_i = 100 \times \sqrt{\sigma_i^2}$$

Дисперсията е ключовият момент при съставянето на индексите от подобен тип. Тя се получава чрез следното изчисление.

$$\sigma_i^2 = \frac{2}{T_i}\sum_j \frac{\Delta K_{i,j}}{K_{i,j}^2} e^{R_i T_i} M\left(K_{i,j}\right) - \frac{1}{T_i}\left[\frac{F_i}{K_{i,0}} - 1\right]^2$$

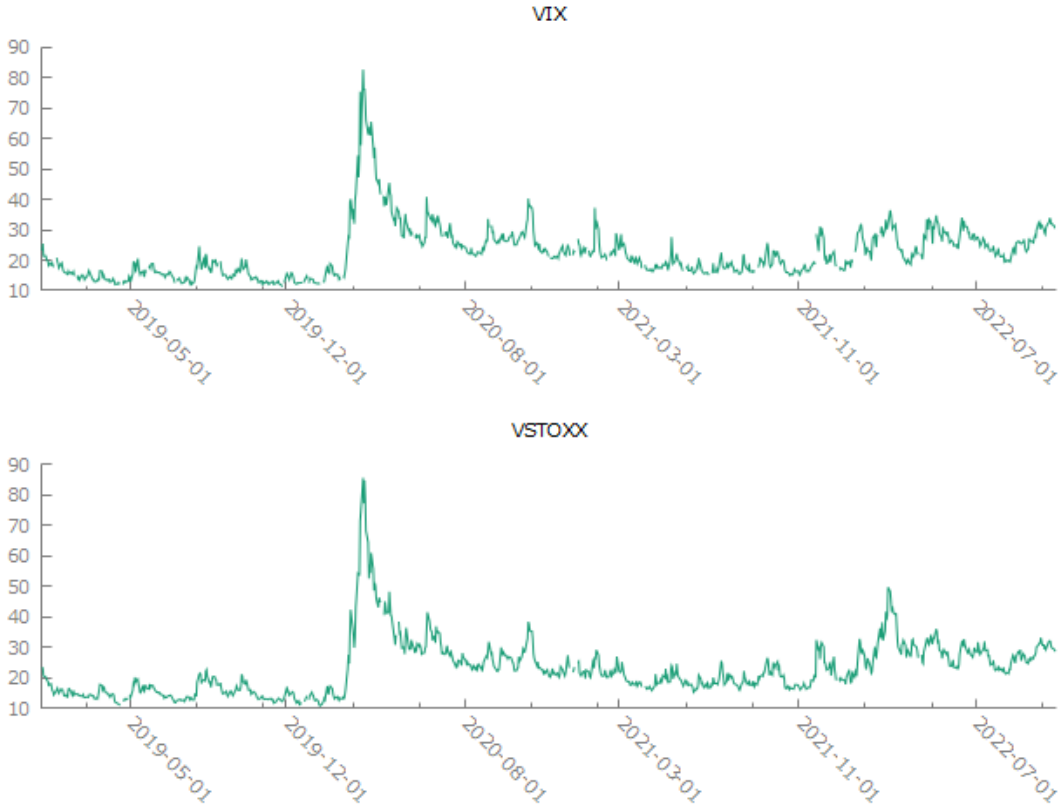
От значение са: времето до изтичане на срока на валидност на опцията (T_i); форуърдната цена, изведена от цената на опцията, при която абсолютната разлика между пут и кол цените е най-малка (F_i); най-високата страйк цена под равнището на F_i ($K_{i,0}$); страйк цената на i-тата "извън пари" (out-of-the-money) опция – кол опция, ако $K_i > K_0$ или пут опция, ако $K_i = K_0$ ($K_{i,j}$); безрисковият лихвен процент до изтичане на срока на валидност на опцията (R_i); средната точка на спреда между цена купува и цена продава за всяка опция със страйк цена K_i ($M(K_{i,j})$), както и спредът между страйк цените ($\Delta K_{i,j}$), който се изчислява по следния начин.

$$VI = 100 \times \sqrt{\left\{T_i\sigma_i^2\left[\frac{N_{T_{i+1}} - N_{CM}}{N_{T_{i+1}} - N_{T_{i-1}}}\right] + T_i\sigma_i^2\left[\frac{N_{CM} - N_{T_i}}{N_{T_{i+1}} - N_{T_{i-1}}}\right]\right\} \times \frac{N_{365}}{N_{CM}}}$$

Два индекса, които се изчисляват на базата на тази методология са Cboe Volatility Index (VIX) и EURO STOXX 50 Volatility Index (VSTOXX). Първият е свързан с търговията на опции на Chicago Board Options Exchange и се базира върху S&P 500 индекса. Вторият се формира въз основа на търговията на Eurex Exchange, като се базира върху EURO STOXX 50 индекса.

Чрез тях от една страна може да се характеризират нивата на несигурност, а от друга – може да се направи съпоставка между несигурността в икономика на САЩ (наричана по-нататък в изследването американска) и икономиката на ЕС (наричана по-нататък в изследването европейска). Това е възможно поради обхвата на акциите, върху които се базират търгуваните опции – ключови компании функциониращи в едната и другата икономика.

Периодичността на данните позволява подобен анализ, тъй като динамичните редове са съставени от дневни данни. Времевият отрязък, който се разглежда в настоящото изследване е от 2 януари 2019 г. до 18 октомври 2022 г.



Фиг. 1. Cboe Volatility Index (VIX) и EURO STOXX 50 Volatility Index (VSTOXX) за периода от 2 януари 2019 г. до 18 октомври 2022 г.

Фиг. 1 представя динамиката на индексите, на базата на която могат да се изведат следните изводи относно несигурността.

Първо, измененията в несигурността в американската и в европейската икономика следват много близка динамика. Това е видно от графичното представяне на данните.

За да се подкрепи тази теза може допълнително да се изчисли степента и посоката на корелация.

Реализирането на подобна стъпка в анализа трябва да бъде предшествано от изследване на разпределението на стойностите на времевите редове. За тази цел ще бъде използван Shapiro-Wilk теста, който да покаже дали е налице Гаусово разпределение.

Таблица 1

Резултати от Shapiro-Wilk теста за VIX и VSTOXX индексите за периода от 2 януари 2019 г. до 18 октомври 2022 г.

Променлива	Тестови стойности
VIX	Shapiro-Wilk W = 0,815293 (0,0000)
VSTOXX	Shapiro-Wilk W = 0,832063 (0,0000)

Забележка: p-стойност, посочена в скобите.

Резултати от Shapiro-Wilk теста показват, че нулевата хипотеза за извадкови данни, идващи от статистическа съвкупност с Гаусово разпределение, може да бъде отхвърлена при ниво на значимост $\alpha = 0{,}01$. Данните за двата индекса имат разпределение, различно от Гаусовото.

С оглед на това за характеризиране на корелацията между тях ще бъде използван ρ коефициент на Спирман, който не изисква наличието на Гаусово разпределение. Резултатът от изчисленията е $\rho = 0{,}95499339$.

Необходим е двустранен статистически тест за значимост. Той показва $t(948) = 99{,}1274$, p-стойност 0,0000, т.е. нулевата хипотеза, че не съществува корелация, може да бъде отхвърлена дори при доверителен интервал 99%. Резултатът за корелацията е статистически значим при ниво на значимост $\alpha = 0{,}01$.

Коефициентът е положителен, т.е. промените в несигурността са в една и съща посока, а стойността му е изключително висока. Това е сериозно потвърждение на извода от графичния анализ.

Второ, на базата на данните изследваният период може условно да се раздели на три подпериода. Първият е от началото на 2019 г. до февруари 2020 г. включително. Вторият е март-юни 2020 г., а третият е от юли 2020 г. до октомври 2022 г.

Трето, най-високи нива на несигурност е имало през втория подпериод, като разликата спрямо останалите (особено за месец март) е значителна. Това са месеците на първоначално проявление на ефектите от COVID-19, както и първоначалните мерки, въведени за овладяване на пандемичната криза.

Четвърто, макроикономическата среда и в европейската, и в американската икономика след февруари 2020 г. е качествено различна по отношение на несигурността, която съдържа. Вторият и третият подпериод се различават от ниските нива на несигурност до този момент. От март 2020 г. до настоящия момент (октомври 2022 г.) икономическите субекти са принудени да оперират в среда, характеризираща се с по-високи равнища на неопределеност и непредсказуемост.

Пето, третият подпериод, макар и съдържащ сходна динамика за американската и европейската икономика, има сегмент, който показва по-сериозна разлика между двете стопанства. Това е времевият отрязък от втората половина на февруари до първата половина на месец април 2022 г. включително. По това време несигурността по-сериозно се увеличава в европейската икономика, което може да се обясни с избухването на конфликта в Украйна. От една страна американската икономика е географски по-далеч от случващото се. От друга страна тя не е толкова засегната икономически от разгръщането на конфликта. Нивата на неопределеност и непредсказуемост са по-силни в ЕС, поради неясната траектория на този конфликт и неизвестността по отношение на икономическите му проекции върху европейската икономика.

Заключение

Изследването на базата на очакваната дисперсия в цените на опциите като пазарен измерител на несигурността в европейската и в американската икономика показва редица сходства в двете стопанства. В рамките на изследваната времева рамка двата използвани индекса през идентифицираните три подпериода имат силна положителна корелация. Сериозната разлика е в периода от втората половина на февруари до първата половина на месец април 2022 г., но детерминанта за това не е SARS-CoV-2 вируса, нито мерките за овладяването на пандемията. Изводите от направения анализ водят до заключението, че COVID-19 шока има аналогично влияние върху равнището на несигурност в САЩ и ЕС.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. BAKER, S. R. & BLOOM, N. (2013). Does Uncertainty Drive Business Cycles? Using Disasters as Natural Experiments. NBER Working Paper 19475, National Bureau of Economic Research.
2. BAKER, S. R., BLOOM, N., & DAVIS S. J. (2015). Measuring Economic Policy Uncertainty. NBER Working Paper No. 21633, National Bureau of Economic Research.
3. BAKER, S. R., BLOOM, N., DAVIS, S. J., TERRY, S. J., (2020). COVID-Induced Economic Uncertainty. NBER Working Paper 26983, National Bureau of Economic Research.
4. BIKHCHANDANI, S., HIRSHLEIFER, J., & RILEY, J. (2013). The Analytics of Uncertainty and Information. Cambridge University Press; http://www.econ.ucla.edu/riley/MAE/Reading/ANALYTICSBOOK.pdf [Последен достъп: 23.4.2022]
5. BLOOM, N. (2009). The Impact of Uncertainty Shocks. Econometrica, Vol. 77(3), pp. 623–685.
6. BLOOM, N. (2014). Fluctuations in Uncertainty. Journal of Economic Perspectives, Vol. 28(2), pp. 153–176.
7. CARVALHO, F. (1988). Keynes on Probability, Uncertainty, and Decision Making. Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 11(1), pp. 66–81.
8. EPSTEIN, L. G. (1999). A Definition of Uncertainty Aversion. Review of Economic Studies, Vol. 66, pp. 579–608.
9. EPSTEIN, L. G., & SCHNEIDER, M. (2007). Learning Under Ambiguity. Review of Economic Studies, Vol. 74, pp. 1275-1303.
10. FERNÁNDEZ-VILLAVERDE, J., & GUERRÓN-QUINTANA, P. (2020). Uncertainty Shocks and Business Cycle Research. Review of Economic Dynamics, Vol. 37, Supplement 1, pp. 118–146.
11. FISHBURN, P. C. (1994). Utility and Subjective Probability. Chapter 39 in Handbook of Game Theory with Economic Applications, Elsevier, Vol. 2, pp. 1397–1435
12. GREENSPAN, A. (2004). Innovations and Issues in Monetary Policy: The Last Fifteen 659 Years. American Economic Review, Papers and Proceedings 94, pp. 33–40.
13. JACKSON, L., KLIESEN, K., & OWYANG, M. (2019). A Bad Moon Rising? Uncertainty Shocks and Economic Outcomes. Economic Synopses, No. 6, Federal Reserve Bank of St. Louis.
14. KARNI, E., & SCHMEIDLER, D. (1991). Atemporal Dynamic Consistency and Expected Utility Theory. Journal of Economic Theory, Elsevier, Vol. 54(2), pp. 401–408.
15. KEYNES, J. (1936). The General Theory of Employment, Interest, and Money. New York: Harcourt, Brace and Company.
16. KEYNES, J. (1937). The General Theory of Employment. Quarterly Journal of Economics, Vol. 51(2), pp. 209–233.
17. KLIESEN, K. (2013). Uncertainty and the Economy. Regional Economist, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/april-2013/uncertainty-and-the-economy [Последен достъп: 17.10.2022]
18. KNIGHT, F. H. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit. Boston and New York: Houghton Mifflin Company, The Riverside Press Cambridge; https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf [Последен достъп: 17.10.2022]
19. NEUMANN, J. V., & MORGENSTERN, O. (1944). Theory of Games and Economic Behavior. Princeton University Press.

20. PACKARD, M., BYLUND, P., & CLARK, B. (2021). Keynes and Knight on Uncertainty: Peas in a Pod or Chalk and Cheese? Cambridge Journal of Economics, Vol. 45(5), pp. 1099–1125.
21. SCHMID, F. (2002). The Stock Market: Beyond Risk Lies Uncertainty. Regional Economist, Federal Reserve Bank of St. Louis.

DIGITISATION OF THE BULGARIAN ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION

Assoc. prof. Ivan Byanov, PhD
University of Veliko Tarnovo "St. Cyril and St. Methodius", Bulgaria

Chief Assist. Prof. Nevena Byanova, PhD
University of Veliko Tarnovo "St. Cyril and St. Methodius", Bulgaria

Abstract: *Since 2014, the European Commission has been monitoring Member States' progress in the digital field through the Digital Economy and Society Index (DESI) reports. Each year, the DESI includes country profiles that assist Member States in identifying areas requiring priority action.*
The report focuses on Bulgaria and its progress, which is included in DESI's monitoring. The aim is to track Bulgaria's development in the DESI core indicators, in the context of the development of digitisation at the European Union level. The components of DESI - human capital, connectivity, digital technology adoption, digital public services - are the object of study.

Keywords*: Bulgaria; DESI; Digitalization; European union*

JEL code: *A10, O15, O16, O17, O30*

ЦИФРОВИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Доц. д-р Иван Бянов
ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий", България

Гл. ас. д-р Невена Бянова
ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий", България

Въведение

ЕС е предоставя значителни ресурси в подкрепа на цифровата трансформация. В националните планове за възстановяване и устойчивост са отделени 127 млрд. евро за реформи и инвестиции, свързани с цифровите технологии. Това е възможност да се ускори цифровизацията, да се повиши устойчивостта на Съюза и да се намалят външните зависимости както с реформи, така и с инвестиции. Държавите членки отделят средно 26 % от отпуснатите им средства по Механизма за възстановяване и повишаване на устойчивостта (МВПУ) за цифровата трансформация, което е над задължителния праг от 20 %. Държавите членки, които са избрали да инвестират над 30 % от отпуснатите им средства по МВПУ в цифрови технологии, са Австрия, Германия, Люксембург, Ирландия и Литва. Средата, в която функционират съвременните организации е твърде динамична, характеризираща се с много бързо развиващи се техника и технологии. За да могат да

оцеляват в тази среда, организационните единици трябва да са достатъчно гъвкави, адаптивни и отворени към новостите (Пенчева, 2018, с. 51).

От 2014 г. насам Европейската комисия следи напредъка на държавите членки в областта на цифровите технологии чрез докладите за индекса на цифровата икономика и общество (DESI)[1]. Всяка година DESI включва профили на държавите, които подпомагат държавите членки при определянето на областите, изискващи приоритетни действия.

Докладите DESI 2022 се основават главно на данни за 2021 г. и проследяват напредъка, постигнат в държавите - членки на ЕС, в областта на цифровите технологии. По време на пандемията COVID-19 държавите членки отбелязват напредък в усилията си за цифровизация, но все още се борят за преодоляване на пропуските в областта на цифровите умения, цифровата трансформация на малките и средни предприятия[2] и въвеждането на съвременни 5G мрежи.

Докладът се фокусира върху България и нейния напредък, която е включена в наблюдението на DESI. Целта е да се проследи развитието на България в основните показатели на DESI, в контекста на развитието на цифровизацията на ниво Европейски съюз. Обект на изследване са компонентите на DESI - човешки капитал, свързаност, внедряване на цифрови технологии, цифрови обществени услуги.

Изложение

В настоящия доклад започваме изложението си с кратко представяне на структурата на ДЕСИ показателите, които са представени в таблица 1. Видно е многопластовото наблюдение на цифровизацията на икономиката и пряко свързаните с това индикатори. ДЕСИ се състои от 4 показателя, всеки от които е агрегиран от между 2 и 4 под показателя. На свой ред всеки от под показателите е представен от между 1 и 7 индикатора, които пряко се изследват от респондентите. На ниво показател ДЕСИ се е с фокус четирите основни области на политиката на цифровия компас за 2030 г. Това не са изолирани области, които поотделно допринасят за цифровото развитие, а са взаимосвързани и преплетени една в друга. Като такива, развитието на цифровата икономика и общество не може да бъде постигнато чрез изолирани подобрения в определени показатели, а чрез съгласувано подобрение във всички области.

По своята същност събирането на качествена и количествена информация за съпоставимост между страните на ЕС, от гледна точка на ДЕСИ, е сложен и трудоемък ежегодно извършван процес. Всеки от под показателите е целево адресиран до съответния показател, за да се избегне изкривяване на данните, а индикаторите са много точно избрани, за да покажат чрез своята съвкупност всеки от под показателите.

Таблица 1

Структура на ДЕСИ показатели

Показател	Под показател	Индикатор
1 Човешки капитал	1a Умения за ползване на Интернет	1a1 Поне основни цифрови умения
		1a2 Над основните цифрови умения
		1a3 Поне основни умения за създаване на цифрово съдържание

[1] Индексът на цифровата икономика и общество (DESI – Digital Economy and Society Index) обобщава показателите за цифровите постижения на Европа и проследява напредъка на страните от ЕС.

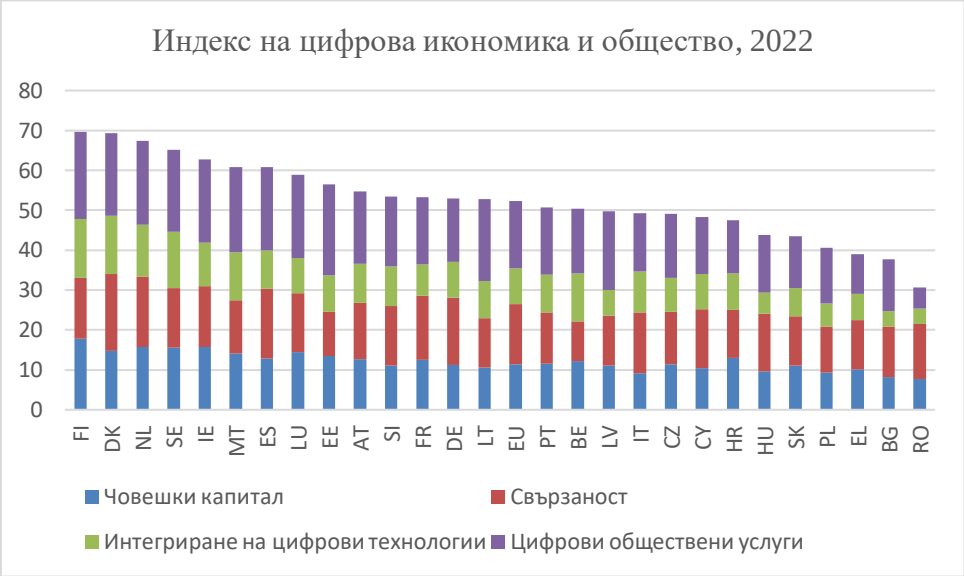
[2] Малки и средни предприятия - МСП

	1b Професионални умения и развитие	1b1 Специалисти по ИКТ
		1b2 Жени специалисти по ИКТ
		1b3 Предприятия, предоставящи обучение по ИКТ
		1b4 Завършили ИКТ
2 Свързаност	2a Използване на фиксиран широколентов достъп	2a1 Цялостно използване на фиксиран широколентов достъп
		2a2 Използване на фиксиран широколентов достъп със скорост поне 100 Mbps
		2a3 Използване на поне 1 Gbps
	2b Фиксирано широколентово покритие	2b1 Покритие на бърз широколентов достъп (NGA)
		2b2 Покритие на фиксирана мрежа с много голям капацитет (VHCN)
	2c Мобилен широколентов достъп	2c1 Спектър на 5G
		2c2 Покритие на 5G
		2c3 Навлизане на мобилни широколентови услуги
	2d Цени на широколентовия достъп	2d1 Индекс на цените на широколентовите услуги
3 Интегриране на цифрови технологии	3a Цифров интензитет	3a1 МСП с поне основно ниво на цифрова интензивност
	3b Цифрови технологии за бизнеса	3b1 Електронен обмен на информация
		3b2 Социални медии
		3b3 Широкоформатен обмен на данни
		3b4 Облачни услуги
		3b5 Изкуствен интелект
		3b6 ИКТ за екологична устойчивост
		3b7 Електронни фактури
	3c Електронна търговия	3c1 МСП, които продават онлайн
		3c2 Оборот от електронна търговия
		3c3 Трансгранични онлайн продажби
4 Цифрови обществени услуги	4a Електронно правителство	4a1 Потребители на електронното правителство
		4a2 Предварително попълнени формуляри
		4a3 Цифрови обществени услуги за гражданите
		4a4 Цифрови обществени услуги за бизнеса
		4a5 Общодостъпни данни

Източник: Създадено от автора по данни от Digital Economy and Society Index (DESI) 2022 Methodological Note, European Commission, p.4

След това въвеждащо начало, можем да обърнем внимание на фиг. 1, на която ясно се вижда мястото на всяка от държавите членки на ЕС, според индекса ДЕСИ за 2022 г. На

първо място прави впечатление разликата от 2 пъти между първата (Финландия) и последната (Румъния) – ясно и красноречиво за огромните различия между страните в десетилетие, подчинено на технологичен прогрес. Цифровизацията е средносрочен и дългосрочен процес, при който видимите резултати се случват след години усилен труд. България изглежда не се справя много добре спрямо средноевропейското равнище, но е наложително да се отбележи факта, че страната ни стартира от много ниско равнище на цифровизация през 2014 г., когато започва това наблюдение.



Фиг. 1. Индекс на цифрова икономика и общество, ниво ЕС и страни
Източник: съставено от автора по данни от ЕК,
DESI — Digital Scoreboard - Data & Indicators (digital-agenda-data.eu)

От фиг. 1 се забелязва и средното равнище на ЕС според ДЕСИ – 52 за 2022 г. Това, което прави впечатление е, че в горната половина над тази стойност има не само т.нар. стари страни членки, но и нови такива. България, за съжаление не е в тази половина, а в другата част – на предпоследно място в ЕС. Следователно е необходимо да се положат много усилия, за да се придвижим като държава по-напред в тази престижна класация, което със сигурност ще обърне погледите на потенциални инвеститори към страната ни, (Стефанов, 2020, с.294) което е силно положително като се има предвид, че по време на криза често се наблюдава отлив на инвестиции, заради несигурната икономическа среда.

На фиг. 2 е направен сравнителен анализ между България и ЕС за периода 2018-2022 г. по показател „Човешки капитал“. Факт е, че в края на периода разликата между България и средната величина за ЕС е 13 единици, при 15 единици в началото на периода. Променливият характер на този показател през изследвания период, подсказва за необходимостта от целенасочени мерки от страна на държавата и частния сектор в контекста на развитие на човешкия капитал. Цифровизацията трансформира компаниите и другите организации по-фундаментално, от който светът на бизнеса някога е виждал (Petrova, 2021, с.171).

Фиг. 2. Човешки капитал, сравнителен анализ ЕС-България
Източник: Съставено от автора по данни от ЕК,
https://digital-agenda-data.eu/datasets/digital_agenda_scoreboard_key_indicators/visualizations

На фиг. 3 е направен сравнителен анализ между България и ЕС за периода 2018-2022 г. по показател „Свързаност“. Налице е изоставане на България от средноевропейското равнище през изследвания период. При стартова стойност само с 4 единици по-ниско от средното за ЕС, то в края на периода се наблюдава изоставане от 9 единици по ДЕСИ „Свързаност“. Дори се наблюдава чувствително изоставане до 12 единици, което е частично компенсирано от страна на България. Този показател е пряко свързан с достъпа до интернет и цените (видно от таблица 1), а това не говори положително за пазарните сили в този сегмент в икономиката на България. Показателят е пряко свързан с укрепването и развитието на цифровата икономика, т.е. без неговата устойчивост не можем да се надяваме на растеж и иновации от бъдещето.

Пряко свързан показател с предходния е представен на фиг. 4 „Интегриране на цифрови технологии“. В подкрепа на изложеното от авторите на този доклад, се вижда, че България изостава драматично от средноевропейското равнище като дори има влошаване на средата.

Фиг. 3. Свързаност, сравнителен анализ ЕС-България
Източник: Съставено от автора по данни от ЕК,
https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/countries-digitisation-performance

Интегрирането на цифровите технологии не е самоцел, а се състои от електронната търговия, цифровите технологии на бизнеса и интензитета. В допълнение може да се отбележи, че цифровите записи намаляват количеството хартия и офис пространството, нужно за съхранението ѝ, което е в голяма полза за природата (Цаневска, 2019, стр. 173). Всички тези под показатели са достатъчно красноречиви за готовността на българските предприемачи да прекрачат през прага на 21 век. Забавянето на дигитализацията в предприятията оказва негативна тенденция и по отношение на потребителското търсене и използване на дигитални решения за покупка. Очакванията към дигиталната трансформация е за създаване на средства за алтернативни възможности за бизнеса и потребителите (Mancheva-Ali, 2021). Налице е обаче най-сериозната разлика от над 20 единици по този показател – категорично сме свидетели на влошавана пазарна конюнктура и загуба на конкурентоспособност за българския предприемач, а оттам и за икономиката на страната. Цифровите технологии могат радикално да трансформират перспективите за развитие на селските райони, като осигуряват възможности за комуникация и достъп до електронни услуги. Технологиите имат водеща роля при насърчаване на прецизно земеделие (Илчева, 2022, с.124).

Фиг. 4. Интегриране на цифрови технологии, сравнителен анализ ЕС-България
Източник: Съставено от автора по данни от ЕК, https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/visualizations

При анализиране на последния показател – цифрови обществени услуги, представен на фиг. 5 се наблюдава чувствително изоставане на България от средното за ЕС. В началото на периода негативната разлика е 9 единици, но за 2022 г. е почти 16 единици. Освен това, при този показател се наблюдава влошаване на стойността спрямо началото на периода, което е в пряка корелация с предходния показател „интегриране на цифрови технологии“ и е ясна индикация за проблеми с цифровото управление и внедряване на технологии за бизнеса от 21 век.

Фиг. 5. Цифрови обществени услуги, сравнителен анализ ЕС-България
Източник: Съставено от автора по данни от ЕК,
https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi

Заключение

В заключение на представения доклад може да се изведат следните изводи въз основа на направените анализи.

1. Докладът ДЕСИ е много ценен инструмент за сравняване напредъка на страните членки на Общността в социално-икономическата цифровизация. Всеки сектор в икономиката е подчинен на тази тенденция и е от изключително значение за бъдещото икономическо развитие на страната да се получи гладък и същевременно ускорен преход към цифрова икономика.
2. България е на предпоследното място в ЕС по отношение на доклада ДЕСИ за 2022 г., като тенденцията е неблагоприятна за последващо развитие на цифровизацията в страната.
3. Показател „интегриране на цифрови технологии“ е без ясно изразен тренд на развитие със склонност към влошаване и отдалечаване чувствително от средноевропейските нива.
4. Цифрови обществени услуги е с непостоянен темп на развитие, показващ колебливост и загуби на позиции от средноевропейското равнище.
5. България трябва да извърви дълъг и нелек път към цифровизация на икономиката си, за да придобие конкурентоспособност и възможности за развитие.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Илчева, М. (2022). Методология E-SMART за социално-икономически анализ на селските райони в България, Knowledge International Journal vol. 54.1, 2022, Institute of Knowledge Management, ISSN 1857 – 923X (for e-version), (page 117 – 125)
   Ilcheva, M. (2022). Metodologiya E-SMART za sotsialno-ikonomicheski analiz na selskite rayoni v Balgariya, Knowledge International Journal vol. 54.1, 2022, Institute of Knowledge Management, ISSN 1857 – 923X (for e-version), (page 117 – 125)
2. Manchea-Ali, O. (2021). The Digital Economy and Its Impact on Consumption in the Regions of Bulgaria Proceedings of the 3rd International Conference Spatial Development of Territories (SDT 2020), Advances in Economics, Business and Management Research,

volume 181, Published by Atlantis Press International B.V., https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210710.043, ISBN 978-94-6239-404-9, ISSN 2352-5428, p. 260

3. Petrova, P. Accounting Perspectives in the Light of Digitalization, PROCEEDINGS OF 4 rd International Conference Southeast Europe: History, Culture, Politics, and Economy “St. Cyril and St. Methodius” University of Veliko Tarnovo June, 25th 2021, Published by Filodiritto Publisher, ISBN 979-12-80225-33-7
4. Пенчева, Пл. Високата производителност на труда – средство за реализиране на цел 8 от Целите за устойчиво развитие - сп. „Управление и устойчиво развитие“, том 68,издание на Факултет "Стопанско управление" при Лесотехнически университет, София, 2018, с. 51.
   Pencheva, Pl. Visokata proizvoditelnost na truda – sredstvo za realizirane na tsel 8 ot Tselite za ustoychivo razvitie - sp. „Upravlenie i ustoychivo razvitie“, tom 68,izdanie na Fakultet "Stopansko upravlenie" pri Lesotehnicheski universitet, Sofiya, 2018, s. 51.
5. Стефанов, Ц., „Маркетингови решения за съвременния бизнес“, Велико Търново, Фабер, 2020, с. 294
   Stefanov, Ts., „Marketingovi resheniya za savremenniya biznes“, Veliko Tarnovo, Faber, 2020, s. 294
6. Цаневска, В. (2019) Електронното банкиране като важна функция в днешния свят, Сборник студии Икономически хоризонти ‘21 – финансово-счетоводни перспективи, том I, Велико Търново: УИ „Св. св. Кирил и Методий", с. 170-181, ISSN 2738-7461 (Print)
   Tsanevska, V. (2019) Elektronnoto bankirane kato vazhna funktsiya v dneshniya svyat, Sbornik studii Ikonomicheski horizonti ‘21 – finansovo-schetovodni perspektivi, tom I, Veliko Tarnovo: UI „Sv. sv. Kiril i Metodiy", s. 170-181, ISSN 2738-7461 (Print)
7. https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi
8. https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/visualizations
9. https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/countries-digitisation-performance
10. https://digital-agenda-data.eu/datasets/digital_agenda_scoreboard_key_indicators/visualizations
11. DESI — Digital Scoreboard - Data & Indicators (digital-agenda-data.eu)

DIGITALIZATION IN ECONOMICS EDUCATION IN UNIVERSITIES IN BULGARIA - CHALLENGES AND PROBLEMS

Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, PhD
Sofia University "St. Kliment Ohridski"
Faculty of Economics and Business Administration
Department "Finance and Accounting", Sofia, Bulgaria

Abstract: *The digital transformation of society is already present in all spheres of life and education. The implementation of modern technologies in the educational process will accelerate the acquisition of knowledge, skills and competencies relevant to the modern world by students. Digitalization in the field of education is the new paradigm of high technology development. The importance of the digital delivery of education in economics and finance is growing in parallel with the digitalization of our societies and economies. The purpose of the present study is to present the impact of digitalization on higher economic education, the challenges facing teachers and students in this process and to analyze the level of digital financial culture.*

Key words: *Challenges; Digitalization; Economic education; Technologies; University*

JEL code: *A23, I25, O31*

ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА В ОБУЧЕНИЕТО ПО ИКОНОМИКА В УНИВЕРСИТЕТИ В БЪЛГАРИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПРОБЛЕМИ

Доц. д-р Надя Велинова-Соколова
Софийски университет "Св. Климент Охридски"
Стопански факултет, Катедра "Финанси и счетоводство", София, България

I. Въведение

Дигиталната трансформация на обществото и използването на все повече технологии вече присъства във всички сфери на живота. В тази връзка и образованието в България не прави изключение. Пандемията от КОВИД – 19 и дистанционният режим на работа и обучение засилиха както нагласите и позитивното възприятие на хората, така и технологичната обезпеченост и нужните умения, без които не може да се говори за дигитализация.

Днес цифровите технологии се използват в почти всички сектори на икономиката, като приоритет е поставен на образованието. Важен елемент, който създава конкурентни предимства на университетите, е интеграцията на науката и образованието. През последното десетилетие образователната сфера се промени кардинално. Интелигентната образователна система включва предоставяне на достъп до съдържание по целия свят, изграждане на обучение в интерактивна среда. Установено е, че дигитализацията на образованието идентифицира рискове и проблеми, които изискват решения. Образователните процеси като аспект на цифровизираните технологии са специфичната нова сфера за насърчаване и развитие на икономиката на страната, за постигане на високи резултати за подобряване и привличане на чужди инвестиции. Цифровите технологии в сферата на образованието означават, че ще има новия подход в изкуствения интелект (AI), затова AI

е математически код, базиран на определени алгоритми, които влияят върху съзнанието на хората. Основните примери за AI в сферата на образованието са специални платформи, които дават по-лесен начин за използване и получаване на нови знания, особено като знаем, че в развиващите се страни ролята на учителя играе играе съществена роля (Dinis Sousa et al., 2020).

За активното навлизане на дигиталните технологии във висшето образование е показателен и приетия от Правителството оперативен план за изпълнение на Стратегията за висшето образование (2021 – 2030 г.). Тази стратегия е решителна крачка към дигитализацията, което ясно показва, че този процес не е пожелателен или съдържа само намерения в бъдеще, но има конкретни начертани стъпки как да се случи в следващите години. Използването на съвременни технологии в образователния процес ще ускори придобиването на знания, умения и релевантни за съвременния свят компетенции от студентите. В съвременното общество университетите предприемат мерки за осъществяването на тази промяна и полагат основите да се случи в близко време. Все по-често се наблюдава прилагането на нови подходи, техники и инструменти при обучението на студентите в различни университети. Могат да бъдат откроени няколко аргумента, които да покажат ефективността на процеса на дигитализация.

Като такъв аргумент може да се посочи, че днес почти всички ученици принадлежат към поколението на младите т. нар. дигитални хора, които демонстрират много по-голяма склонност да използват нови технологии в ежедневието си. Това важи особено за информационните технологии (ИТ) и интернет технологиите, както и тяхното приложение не само в професионално направление, но и за социализация, комуникация и обучение. На тази база дигитализацията на обучението в университетите ще ги направи по-приспособими към условията на средата и ще ги направи по-конкурентноспособни на пазара на труда. Това определено ще доведе до повишаване на конкурентоспособността на университета на образователния пазар, създаване на допълнителна стойност и привличане на студенти (Popova et.al., 2020).

Като втори аргумент за дигитализирането на образованието е засилването на конкуренцията между университетите, особено между тези, заемащи водещи места в международни класации. Поради глобализацията на пазара, борбата за студент вече няма да се води в рамките на една държава или група държави, а на международно ниво. По този начин използването на иновативни методи за обучение и тяхното развитие се разглежда като съществено конкурентно предимство. Привлекателността на съответния университет ще се определя от навременността на въвеждането на новите технологии и в резултат на това от готовността за фундаментални промени към образователна система от ново поколение в сферата на икономиката и финансите.

Третият аргумент е свързан с необходимостта от дигитализиране на вътрешните процеси на висшето учебно заведение, за да се повиши ефективността на взаимодействието между катедрите в цялата образователна институция. Това е необходимо за извършване на всички иновативни и културни трансформации, които се изискват от университета при прехода към нов образователен модел.

II.Методология

Използваната методология се базира както на общонаучни методи на научното познание - анализ, синтез, индукция и дедукция, така и на специфични методи, като по конкретно се прилагат системният подход, историческият подход, методът на сравнението и абстрактно-логическият метод. Информационна база на настоящата разработка са резултатите от мащабни проучвания на международни професионални организации относно готовността на университети за използването на дигитални методи за обучение.

III. Процесите на дигитализация в обучението по икономика

Необходима е предварителната подготовка за процесите на дигитализиране на обекти и активи, които се използват от бизнеса и индустриите за да може да се извърши процеса на дигитализация. Данните от цялата организация и нейните активи се обработват чрез съвременни цифрови технологии, което води до фундаментални промени в бизнес процесите, които могат да доведат до създаването на нови бизнес модели и да породи необходимостта от социална промяна.

Когато процесите се цифровизират, това означава, че се използват дигитални технологии в управлението на данни по цифров път (т. нар. дигитализирани данни), за да се преобразуват процесите (не просто цифровизацията) в по-ефективни, по-продуктивни, по-печеливши и с по-голяма удовлетвореност на клиентите. Следователно дигитализацията позволява използването на цифрова информация за оптимизиране на бизнес резултатите и създаване на нови приходи, оптимизиране на разходите, ново клиентско изживяване и т. н. добавяйки толкова много стойност чрез използването на цифрови технологии (Robledo, 2022).

Дигиталната трансформация включва подобряване на основните бизнес процеси на една компания за ефективно изпълнение на очакванията на клиентите чрез използване на данни и технологии. В образователния сектор студентите, преподавателите, служителите и висшистите могат да бъдат целевите потребители и както студентите, така и преподавателите могат да се възползват от цифровата трансформация в университетите. Дигиталната трансформация за подобряване на опита на студентите по икономика може да включва:

✓ предоставяне на възможност на студентите да достъпват през мобилното приложение или уеб приложение до материали за обучение и до съответните курсове;

✓ предоставяне на широка гама от възможности за онлайн обучение;

✓ използване на технологиите за проследяване на напредъка на студентите и създава възможност за намеса от страна на преподавателя при необходимост (Le Pham, 2021).

Дигиталната трансформация във висшето образование оказва влияние върху 2 основни бизнес елемента:

Първо, трансформацията на услугите се фокусира върху създаването на нови образователни продукти и трансформирането на съществуващи продукти в цифрови. Това обикновено означава конвертиране на офлайн лекции във видео, създаване на цифрови текстове и викторини. Освен това включва предоставяне на цифрови средства за комуникация между студенти и преподаватели.

Второ, трансформацията на дейностите, свързани с обучението основно би изисквала дигитализация на всички общи такива, които образователните институции имат, като прием на студенти, регистрация за програми и курсове, изпити, разработване на програми и осигуряване на тяхното качество. В допълнение това изисква предоставяне на поддържащи услуги като планиране на обучение, управление на съоръжения, разпределение на учители, планиране и др. (Fedirco, 2019).

Ръководителите на висшите учебни заведения вече правят сериозни инвестиции в прилагането на процесите но интернет на нещата (IoT). Блокчейн е модерна технология, която се използва за съхраняване и предаване на информация по разпределен, сигурен и ефективен начин. Университетите могат да използват блокчейн за съхраняване на данни за студентите, като например лични данни и резултати от обучението. Със засиленото внедряване на информационните технологии и IoT на работните станции на учащи се появява необходимостта от защита на мрежата от кибер заплахи. Висшите учебни заведения трябва да внедрят нови инструменти, които подобряват киберсигурността, като например анализ на поведението на потребителите и субектите (Abdelhafez, A., 2021).

Университетът, като предоставя възможност на отделни служители за внедряване

на нови начини на работа с дигитални технологии, както и предоставя подкрепа при решаването на тези проблеми, може да получи мощен тласък за трансформация в образователна институция. Допълнителни области на приложение на дигиталните технологии във висшето образование са новите университетски дигитални библиотеки и дигитални кампуси. Преходът към дигитален университет включва въвеждането на по-гъвкави форми на обучение, промяна на корпоративната култура, оптимизация на комуникационните процесите и административната работа и т.н. Неотложността на необходимостта от дигитален преход се обяснява с влиянието на редица фактори:

✓ всички студенти принадлежат към т.нар. дигитално поколение и имат широка дигитална култура;

✓ все по-нарастващата и изостряща се конкуренция между университетите.

✓ повишаване ефективността на взаимодействието между отделните структурни звена в рамките на даден университет.

В тази връзка в рамките на университетското образование дигиталните иновации спомагат за бързото адаптиране на обучението към съвременните условия. Използването на цифровите технологии определя някои от характеристиката на съвременната образователна система. Следователно интерактивността, непосредствеността, достъпността и участието са едни от качествата на онлайн образованието. Студентите се представят по-добре в дигитална среда, когато използват активни стратегии – напр. координиране на различни източници на информация или правене на изводи – отколкото пасивните стратегии на копиране, обобщаване и водене на бележки. Педагогическите методи и техники трябва да дават възможност на преподавателите да избягват използването само на технологичните иновации, а да създават и активни групи за комуникация и обсъждане на практически проблеми. таблица 1 обобщава предимствата и недостатъците на използването на иновативни методи, свързани с новите технологии, заедно с очакваните педагогическите последици.

Таблица 1

Педагогически последици от използването на технологиите

Предимства		***Предизвикателства***	
Технологията подобрява резултатите от обучението.	*Технологията подобрява учебна ангажираност и мотивация.*	*Недостатъчни технологични познания на студентите.*	*Използването на технологии може да възпроизведе традиционните педагогики.*
Как могат да се използват нави методи на преподаване?			
Преподавателите могат да използват технологията като допълнение към преподаването, а не и като негов заместител. *Преподавателите предоставят възможност на студентите да изпълняват активна роля и насърчават сътрудничество и комуникацията.*	*Педагогическите методи и техники мотивират* *Обучаеми на принципа „през технология", а не "да използват технологията“.* *Преподвателите насърчават вътрешна мотивация и създават възможност да се избягва да се разчитате на "новостите".*	*Преподавателите насърчават развитието на дигиталната грамотност.* *Преподавателите оценяват тази възможност и ангажират студентите при подготовка да използват цифровите среди.*	*Иновативните техники и интерактивните методи за преподаване по икономика не трябва да залагат само на процеса на дигитализация, а да се използват и други ефективни методи на обучение.* *Преподавателите изискват от студентите да използват технологията като подходящ начин на учене.*

Източник: Velinova-Sokolova, 2022

Следвайки тенденциите на развитие на цифровизацията и търсейки нови педагогически техники съществено значение имат т. нар. интерактивни методи. Това са съвременни начини за стимулиране на преподаването, представляващи инструменти за обучение, които благоприятстват обмена на идеи, опит и знания. Интерактивността се характеризира с желание за активно взаимодействие и участие в индивидуални или групи дискусии. Ученето се постига чрез комуникация и сътрудничество. Основава се на взаимни взаимоотношения и се отнася до процеса на активно учене, при който обучаемият оказва влияние върху информация, за да я превърне в нова, лична и интерактивна. По конструктивен начин обучаемият възстановява сетивата чрез изследване на околната / образователната среда, решаване на проблеми и / или използване на получената информация в нови ситуации.

За процеса на дигитализация се работи и на европейско ниво. През м. май 2018 година бе прието т. нар. „Парижкото комюнике“. Съгласно него цифровизацията играе роля във всички сфери на обществото и се признава нейния потенциал, който се стреми да преобрази начина, по който се предоставя висшето образование и по който хората се учат на различни етапи от живота си. То призовава висшите училища да подготвят своите студенти и да подкрепят преподавателите си да действат творчески в тази цифровизирана среда. Дава възможност на европейските образователни системи да използват по-добре цифровото и смесено образование, с подходящо осигуряване на качество, за да се подобри ученето през целия живот и гъвкавите методи на обучение, да се насърчат цифровите умения и компетентности, да се подобри анализа на данните, образователните изследвания и прогнози и да се премахнат регулаторните пречки за предоставянето на отворено и цифрово образование. В тази връзка се е създадената работна група за развитие на Болонския процес и се насърчава тя да придвижи въпроса за цифровизацията през следващия програмен период (Официален вестник на Европейския съюз, 2018).

IV. Предизвикателства и проблеми за университетите, свързани с процеса на дигитализация

В хода на дигитализацията структурата на образованието и организацията на образователния процес е необходимо да претърпяват фундаментални промени. Те представляват сериозно предизвикателство както за избора на материал за актуализиране на съответните курсове в програмите по икономика и финанси, тяхната организация, така и за ръководството на университета. Това от своя страна води до развитие на основни информационни продукти и модели. Тяхната задача е да създадат единно информационно пространство за дигитално взаимодействие в рамките на университета с помощта на гъвкави инструменти. Създаването на единна база с информационни ресурси чрез електронното образователно пространство предоставя повече възможности за самостоятелно придобиване на знания и за навигация в големи обеми информация. В тази връзка ролята на преподавателя освен да пеподава знания трябва да приеме и функцията на ментор, насочващ студента по най-индивидуализирания път на обучение (Alexandrov, T.V., 2019).

Сред водещите мотиви за използването на дигитализация са: гъвкавост на образователния процес, подобряване на ефективността на работата в аудиторията и извън нея, възможност за по-голямо ангажиране на студентите. Други популярни мотиви за стартиране на собствени масови онлайн курсове например са: представителство в международната образователна сцена, привличане на студенти, разработване на иновативни методи на преподаване, активно участие в програмите за обмен на студенти „Еразъм +“.

Преходът към дигитализация на обучението по икономика в университети е невъзможно да бъде извършен без предприемането на определени дейности, насочени към промяна на начините и методите на преподаване, както и на учебните програми. Най-общо те могат да включват:

✓ разработване на допълнителните модули в рамките на обучителни програми,

насочени към повишаване на дигиталната грамотност;

✓ предоставяне на стимули на преподаватели и учени, които насърчават развитието на процесите на дигитализация, дигиталните умения и използват иновативни методи на преподаване;

✓ насърчаване на разширеното използване на учебни дигитални платформи за преподаване на икономически дисциплини, за да се гарантира ефективността на обучението, постигането на повече високи образователни резултати от студентите и подобряване на ефективността на университетите като цяло.

Подобряването на технологичната среда чрез дигитализация трябва да се извършва както в технологична посока, в рамките на която да се планира използването на нови ИТ методи и подходи, така и в посока опростяване на взаимодействието на заинтересованите страни с тези технологии. В тази връзка като приоритетни предизвикателства в контекста на дигиталната трансформация на университетите могат да се очертаят следните:

✓ адекватно прилагане на технологични иновациии за преподаване и постигане на поставените пред университета цели;

✓ усъвършенстване на политиките и процедурите, насочени към стимулиране използването на иновативни цифрови технологии сред преподавателите, студентите, както и административния персонал на университета;

✓ осигуряване на максимално отворен и удобен достъп до информационни ресурси и системи с цел осигуряване на възможност за използване на данни чрез нови технологии;

✓ оптимизиране на използването на облачни решения за стимулиране на иновациите и бърз оборот на нови цифрови функционалности, продукти и системи.

✓ насърчаване на прилагането на иновациите при разработването на нови методи и начини на учене с максимално използване на потенциала на цифровите технологии.

Въпреки че дигиталните технологии във висшето образование по икономика имат потенциала да въведат нови и по-сложни учебни дейности, те могат да отчуждят учителите и студентите от учебния процес. Неотдавнашен преглед установи, че концепциите на учителите за преподаване, липсата на дигитална компетентност и допълнителното натоварване са сред пречките пред прилагането на технологично поддържано образование като цяло. Проучване във висшето образование в норвежката икономика установи, че учителите като цяло са доста положителни за дигиталното образование, но все още са скептични относно ползите от него за техните собствени дисциплини (Røe et al., 2022).

Във фокуса на настоящото изследване върху предизвикателствата, пред които са изправени преподавателите по икономика в Стопанския факултет на Софийския университет могат да се открои пет съществени проблема: (1) Дигитализацията на образованието изисква повече време за адаптация; (2) Възнаграждения на преподаватели, стимули и др.; (3) Липса на споделена визия за дистанционно обучение в организацията; (4) Липса на стратегическо планиране за иновативното обучение и обучение на преподавателите (5) Трудности, свързани с технологичните промени. Анализирайки тези бариери, се предлага да бъдат предприети следните стъпки:

✓ Акцентиране на културите на преподаване, насочени към студентите.

✓ Въведете персонализирани дигитални структури за стимулиране.

✓ Изравняване на статута на научните изследвания и преподаването.

✓ Препроектиране на физическата инфраструктура.

✓ Разработването на конкретна стратегия на факултета за прилагането на процесите на дигитализация в обучението (Velinova-Sokolova, 2022).

V. Заключение

Целта на дигитализацията във висшето образование в сферата на икономиката е да го направи модерно, достъпно, гъвкаво и по-ефективно. Това е процес, в който бизнесът и по-точно технологичните компании, както и ръководствата на университетите трябва да си сътрудничат. Новите формати на съвместна работа и обучение, изградени около учащия, ще изискват от студентите да поемат по-голяма отговорност за качеството на своето образование. Подобни промени в образователните формати ще изискват развитието на нови специфични компетентности от преподавателите, свързани с прилагането на дигиталните технологии. Иновациите в дигиталното обучение не са толкова технически иновации, колкото промени в съдържанието и организацията на образователните курсове и в структурата и организационните принципи на университета.

Дигитализацията на университетското образование ще промени изискванията за квалификация на университетските преподаватели и персонал и ще постави под въпрос техните традиционни роли. Необходимо е да се създадат финансови стимули за развитие на устойчиво цифрово образование, включено в стратегията на университета, включително включване на проекти за дигитализация в устойчиви схеми за целево финансиране.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Официален вестник на Европейския съюз. (2018). C 307, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2018:307:FULL&from=EN
   Oficialen vestnik na Evropeiskiya sauz. (2018). C 307, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2018:307:FULL&from=EN
2. Стратегия за развитие на висшето образование в Република България за периода 2021 - 2030 година (2021), МОН, https://web.mon.bg/bg/143
   Strategiya za razvitie na visheto obrazovanie v Republika Balgariya za perioda 2021-2030 godina (2021), MON, https://web.mon.bg/bg/143
3. Abdelhafez, A. (2021). Digitizing Teacher Education and Professional Development during the COVID-19 Pandemic. Academia Letters, Article 295. https://doi.org/10.20935/AL295
4. Alexandrov, T.V. (2019). Digitalization as a modern trend of development of management of production organizations. YurSU Gazette, Economics and Management Series. T.13, No. 3. p. 137-144.
5. Dinis Sousa, R., B. Karimova, S. Gorlov, (2020). Digitalization as a new direction in education sphere, E3S Web of Conferences 159, 09014 (2020), https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015909014
6. Fedirko, D., (2019). 8 Top Trends Of Digital Transformation In Higher Education, https://elearningindustry.com/digital-transformation-in-higher-education-8-top-trends.
7. Le Pham, (2021). Digital transformation in education: advantages and challenges in 2022, https://magenest.com/en/digital-transformation-in-education
8. Popova, O.I., Gagarina, N.M., Karkh, D.A. (2020). Digitalization of Educational Processes in Universities: Achievements and Problems, Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 437.
9. Robledo, P., (2022). Process Digitalization In Digital Transformation, https://albatian.com/en/blog-ingles/process-digitalization-in-digital-transformation
10. Røe, Y., Wojniusz, S., Bjerke, A. H. (2022) The Digital Transformation of Higher Education Teaching: Four Pedagogical Prescriptions to Move Active Learning Pedagogy Forward, Front. Educ. 6:784701, doi: 10.3389/feduc.2021.784701
11. Velinova-Sokolova, N. (2022). Education 4.0 and innovative techniques in teaching, Sofia, St. Kliment Ohridski University Press, ISBN 978-954-07-5414-7