

На 15 и 16 ноември 2018 г. в Университета за национално и световно стопанство се проведе Международна научна конференция на тема „Икономически предизвикателства: развитие, благосъстояние, интеграция“. Конференцията беше организирана съвместно от Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и катедра „Икономикс“ на УНСС и отбеляза 70-годишнината от създаването на катедра „Икономикс“ („Политическа икономия“) в УНСС. Тази конференция продължи традицията, като вече за четвърти пореден път преподавателите от двата университета открояват актуалните икономически предизвикателства и съсредоточават вниманието на научната общност върху най-важните им конкретни проявления и аспекти.

On November 15 and 16, 2018 at the University of National and World Economy the joint scientific conference was held on „Economic and Management Challenges and Policies: Development, Welfare, Integration“. The conference was co-organized by the Faculty of Economics and Business Administration at Sofia University St. Kliment Ohridski and the Department of Economics at the University of National and World Economy – Sofia. It marked the 70-year-anniversary of the Department of Economics (formerly „Political Economy“) at UNWE. The forum continued the tradition of joint scientific conferences and was the fourth research event, at which academics from both universities focus on the current economic challenges and direct the attention of the national research community on the most important implications and aspects of those economic topics.



ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА:  
РАЗВИТИЕ, БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ

2019



Софийски университет  
„Св. Климент Охридски“,  
Стопански факултет



Катедра „Икономикс“  
Университет за национално  
и световно стопанство – София

Съвместна научна конференция  
на Стопанския факултет  
на Софийския университет „Св. Климент Охридски“  
и катедра „Икономикс“ на УНСС

**ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА:  
РАЗВИТИЕ, БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ**

Ноември, 2018

Joint Scientific Conference of  
the Faculty of Economics and Business Administration  
at Sofia University St. Kliment Ohridski  
and the Department of Economics at the University  
of National and World Economy – Sofia

**ECONOMIC AND MANAGEMENT CHALLENGES  
AND POLICIES:  
DEVELOPMENT, WELFARE, INTEGRATION**

November, 2018

**СБОРНИК С ДОКЛАДИ**

Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
Стопански факултет

**ИКОНОМИЧЕСКИ  
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: РАЗВИТИЕ,  
БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ**

**ECONOMIC AND MANAGEMENT  
CHALLENGES AND POLICIES:  
DEVELOPMENT, WELFARE,  
INTEGRATION**

**Сборник с доклади**

**Университетско издателство „Св. Климент Охридски“  
София, 2019**

**Икономически и управленски предизвикателства и политики:  
Развитие, благосъстояние, интеграция**

Съвместна научна конференция на катедра „Икономикс“ на УНСС и Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“

**Economic and Management Challenges and Policies: Development,  
Welfare, Integration**

Joint Scientific Conference of the Department of Economics at the University of National and World Economy – Sofia and the Faculty of Economics and Business Administration at Sofia University St. Kliment Ohridski

**Редакционна колегия:**

проф. д.ик.н. Стати Статев  
проф. д.ик.н. Румен Гечев  
проф. д.ик.н. Георги Чобанов  
доц. д-р Теодор Седларски  
доц. д-р Стела Ралева  
доц. д-р Вера Пиримова  
доц. д-р Екатерина Сотирова  
доц. д-р Мария Марикина

**Всички права са запазени!** Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Университетското издателство „Св. Климент Охридски“.

Издателството не носи отговорност за съдържанието и стила на изложение на авторите.

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

**Колектив**

© 2019 Университетско издателство „Св. Климент Охридски“

ISBN 978-954-07-4727-9

# РАЗВИТИЕ, БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ

## Резюме на конференцията<sup>1</sup>

доц. д-р Вера Пиримова  
гл. ас. д-р Кристина Стефанова

На **15 и 16 ноември 2018 г.** в Университета за национално и световно стопанство се проведе **Международна научна конференция** на тема: **„Икономически предизвикателства: развитие, благосъстояние, интеграция“**. Конференцията бе организирана съвместно от катедра „Икономикс“ на УНСС и Стопанския факултет на Софийския университет и беше част от тържественото честване на забележителен юбилей – **70 години от създаването на катедра „Икономикс“** (Политическа икономия) в УНСС. Тази конференция продължи традицията като вече за четвърти пореден път преподавателите от двата университета открояват актуалните икономически предизвикателства и съсредоточават вниманието на научната общност върху най-важните им конкретни проявления и аспекти.

Международната научна конференция бе открита от *проф. д.ик.н. Стати Статев* – ректор на УНСС и ръководител на катедра „Икономикс“ и *доц. д-р Елиза Стефанова* – заместник ректор на СУ „Св. Кл. Охридски“.

В приветственото си слово *проф. д.ик.н. Стати Статев* подчерта, че форумът вече се превръща в традиция, а следващото му пето издание ще бъде посветено на 100-годишнината на Университета за национално и световно стопанство. Сътрудничеството на двата университета трябва да продължи да се обогатява и разширява, да се привличат млади учени и изследователи, институции като БАН, икономическите и техническите университети, а конференцията да се утвърди като авторитетен форум на българската икономическа наука.

*Доц. д-р Елиза Стефанова* поздрави катедра „Икономикс“ и участниците в конференцията от името на ректора на СУ „Св. Кл. Охридски“ проф. д.ф.н. Атанас Герджиков и изрази удовлетворение от организирането на конференцията, която показва, че академичната общност е единно цяло. Тя изтъкна, че СУ се учи от добрата практика на УНСС в организирането на такъв вид форуми и подкрепи идеята на проф. Статев повече млади хора да бъдат привлечени за участие, защото те ще дадат нови идеи за справяне със съвременните икономически предизвикателства.

---

<sup>1</sup> Вж. и Пиримова, В., К. Стефанова. Развитие, благосъстояние, интеграция. – *Икономическа мисъл*, 4, 2019, 148 – 162.

В откриването и провеждането на научния форум и в тържественото заседание, посветено на юбилея на катедра „Икономикс“, се включиха много други преподаватели от УНСС и Софийския университет, представители на правителствени и други научни институции.

Мястото, ролята и безспорния принос на катедра „Икономикс“ в преподаването и развитието на икономическата наука подчертаха в приветствието си *проф. д-р Валентин Гоев*, зам.-ректор по научноизследователската дейност на УНСС; *доц. д-р Теодор Седларски*, декан на Стопанския факултет на СУ „Св. Кл. Охридски“; *г-н Лъчезар Борисов*, зам.-министър на икономиката и възпитаник на катедра „Икономикс“, който връчи на проф. Стати Статев грамота на катедрата по случай нейната 70-годишнина от името на министъра на икономиката Емил Караниколов, също възпитаник на УНСС; *г-н Лазар Лазаров*, зам.-министър на труда и социалната политика, също възпитаник на катедрата, който представи поздравителен адрес до катедрата на министъра на труда и социалната политика *доц. д-р Бисер Петков*, ръководител на катедра „Икономика на търговията“ в УНСС; *г-жа Диана Митева*, изпълнителен директор и член на Управителния съвет на Банка ДСК, възпитаник на катедрата, която поздрави катедрата от името на председателя на Управителния съвет и главен изпълнителен директор на Банка ДСК Виолина Маринова, член на Съвета на настоятелите на УНСС; *г-н Станимир Каролев*, основател и изпълнителен директор на финансова компания „Карол“, възпитаник на катедрата, и др.

Поздравления към ръководството и преподавателския състав на катедра „Икономикс“ и участниците в конференцията поднесоха *проф. д-р Борислав Борисов*, ректор (2003 – 2011), почетен ректор (от 2012) и почетен професор на УНСС, възпитаник на катедрата; *проф. д-р Благой Колев*, почетен професор на УНСС, академичен омбудсман и възпитаник на катедрата; *проф. д-р Лалко Дулевски*, председател на Общото събрание на УНСС и ръководител на катедра „Човешки ресурси и социална защита“; *проф. д-р Маргарита Атанасова*, декан на Общоекономическия факултет; *проф. д-р Зоя Младенова*, ръководител на катедра „Обща икономическа теория“ и директор на Научноизследователския институт на Икономическия университет – Варна, член на Акредитационния съвет на НАОА и възпитаник на катедрата; *доц. д-р Людмил Несторов*, ръководител на катедра „Обща теория на икономиката“ на Стопанската академия „Димитър Ценов“ – Свищов; *проф. д.ик.н. Дянко Минчев*, ръководител на катедра „Икономика“ на Русенския университет „Ангел Кънчев“ и възпитаник на катедра „Икономикс“; *проф. д-р Пламен Чипев* от катедра „Икономически науки“ на Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“, възпитаник на катедрата, и др.

На тържественото заседание и научния форум присъстваха известни учени и уважавани преподаватели към катедрата, които имат голям принос за развитието ѝ – като проф. д-р Иван Костов, проф. д.ик.н. Никола Великов, доц. д-р Марчо Марков, доц. д-р Трендафил Атанасов, преподаватели към катедрата в предишни години, представители на правителствени организации, декани и преподаватели от други катедри на УНСС, университети и научни институти от страната и чужбина, докторанти и студенти към катедрата.

С особено вълнение, почит и уважение *проф. Стати Статев* награди *проф. д-р Иван Костов*, ръководител на катедра „Икономикс“ (1980 – 1984), с почетния знак на ректора „за високи постижения в преподавателската и изследователската дейност и по случай неговата 90-годишнина“, както и с почетен плакет на катедрата по случай 70-годишнината от нейното основаване.

*Проф. Статев* награди с почетен плакет „за академична всеотдайност, за заслуги към катедра „Икономикс“ и по случай 70 години от нейното създаване“ *проф. д.ик.н. Лалию Радулов*, ръководител на катедрата (1976 – 1980) и ректор на УНСС (1990 – 1993); *проф. д.ик.н. Камен Миркович*, ръководител на катедрата (1988 – 2001) и ректор на УНСС (1993 – 2003); *проф. д-р Трайчо Спасов*, ръководител на катедрата (2001 – 2012); *доц. д-р Марчо Марков*, ръководител на катедрата (2012 – 2014); *проф. д-р Борислав Борисов*, ректор (2003 – 2011), почетен ректор (от 2012) и почетен професор на УНСС, възпитаник на катедрата; *проф. д-р Благой Колев*, почетен професор на УНСС, академичен омбудсман и възпитаник на катедрата.

Юбилейното честване на годишнината на катедрата и актуалната проблематика на конференцията привлякоха интереса на много преподаватели, научни работници, ветерани-политикономисти, докторанти, бивши и настоящи студенти от специалност „Макроикономика“ и „Икономика“. Седемдесет, колкото са годините на катедрата, беше броят на научните доклади на преподаватели, изследователи и докторанти от България, Сърбия, Германия, Белгия, Китай и Индия, представени в обособени седем тематични секции.

В контекста на юбилейното честване бяха организирани и проведени отделно *студентска научна конференция* по проблемите на икономическата политика, която е вече традиционна и създава възможност за научна изява на студентите в бакалавърска и магистърска степен от специалностите към катедра „Икономикс“, както и *докторантска дискуссионна сесия*, в която се включиха докторанти от УНСС и Софийския университет.

Работата на конференцията обхваща заседания и научни дискусии в

рамките на трите предварително обявени по-конкретни тематични направления на актуалните икономически предизвикателства, обвързани според организаторите с проблемите на развитието, благосъстоянието и интеграцията.

## **ПРОБЛЕМИ НА РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА НА НА БЪЛГАРИЯ**

(първа секция)

В заседанието на първа секция, ръководено от *доц. д-р Вера Пиримова* (УНСС), вниманието на участниците с доклади и изказвания и проведените дискусии бе фокусирано върху съвкупност от важни аспекти, предизвикателства и проблеми в развитието на българската икономика през последните години.

В доклада си „Икономически активно население в България през периода 2007 – 2017 г. – образователна и възрастова структура“ *проф. д-р Маргарита Атанасова* (УНСС) разгледа промените в икономически активното население през първото десетилетие от членството на България в Европейския съюз и динамиката на работната сила в страната като част от Европейския пазар на труда. Тя сподели резултатите от свое проучване, които показват, че след 2007 г. броят на икономически активното население в страната намалява в контекста на нарастване на броя на работната сила в редица страни от ЕС и в общността като цяло. През периода настъпват структурни промени в икономически активното население в България, сред които се открояват: нарастване на относителния дял на лицата с висше образование и поляризиране на образователната структура при младежките групи от населението и работната сила.

Интересен доклад „Структурни характеристики на икономическия растеж в България“, наситен с анализ на различни показатели и данни, резултат от нейно иконометрично изследване, представи *доц. д-р Стела Ралева* (УНСС). В доклада си доц. Ралева анализира структурните характеристики на БВП и неговата динамика в България, които интерпретира от гл.т. на факторите и перспективите за реализиране на икономически растеж и оценяването на степента на структурна конвергенция на икономиката към Евроразоната. При повечето структурни елементи на БВП се доказва сближаване с Евроразоната, което е по-високо в сравнение с Румъния, но се открояват и някои основни структурни проблеми, които пречат за постигането на по-високи темпове на икономически растеж.

*Доц. д-р Тодор Ялъмов* (Софийски университет) представи доклад на тема „Български преки чуждестранни инвестиции в Европа: кой, къде и как?“. В изследването си той акцентира върху особеностите на изходящите, а не върху традиционно и по-често анализираните входящи потоци на чуждестранните инвестиции. Доц. Ялъмов очерта специфичния размерен и отраслов профил на осъществяваните от български фирми изходящи инвестиции, обобщил група от страни от ЕС, към които те са преимуществено насочени.

На други важни проблеми, отнасящи се до „Стабилността на банковата система на България“, бе посветен докладът на *доц. д-р Екатерина Сотирова* (УНСС). Доц. Сотирова систематизира прилаганите различни подходи при формирането на критериите за оценка на стабилността на банковата система на една страна и обобщил, че част от показателите за тази оценка са търсенето на кредитен ресурс и динамиката на спестяванията в национални банки. Тя подчерта, че натрупаните средства от домакинствата в страната ни са предимно в български левове, степента на доверие в българската валута е сравнително устойчива. Основен ползвател на кредитен ресурс у нас са фирмите, които получават 42,2% от всички заеми, следвани от домакинствата, чийто дял е 23,9%. Кредитният риск в системата е относително висок, нараства и лихвеният риск. Препоръчително за банките е да следват новите регулационни правила, въведени от ЕЦБ и БНБ.

Докладът на *доц. д-р Георги Пенчев* (УНСС) бе на тема „Разходите за отбрана и бюджетът в България и в ЕС за периода 1995 – 2016 г.“. Той постави акцент върху промените в разходите за отбрана като част от бюджета и във връзка с разходите за другите функции на държавно управление. Доц. Пенчев анализира промените като посока и взаимодействие, като използва сравнения със страните-членки на ЕС. Резултатите показват, че за качествено управление на очакваното значително увеличение на разходите за отбрана до 2024 г. е необходима и съществена промяна на съществуващата система за управление на отбраната.

В доклада на *доц. д-р Вера Пиримова* (УНСС) „Конвергенция в структурата на външната търговия – теоретични подходи и приложни модели“ бяха систематизирани съвкупност от теоретични подходи за анализ на конвергенцията на външната търговия и структурните ѝ компоненти. Доц. Пиримова обобщил особеностите и спецификата в прилаганите методи и основни показатели, които се застъпват в по-ранните (в първите години след въвеждане на еврото през 1999 г.) и в по-новите изследвания на конвергенцията. Тя класифицира три групи приложни модели и емпирични



изследвания на конвергенцията в структурата на външната търговия. На базата на интерпретиране и анализ на модели, спадащи към обособените три групи, доц. Пиримова разкри и доказа алтернативния характер, специфичните аналитични възможности и приложимостта на разгледаните модели.

В по-различни аспекти интерпретира проблемите на конвергенцията *гл. ас. д-р Димитър Дамянов* (УНСС) в доклада си „Конвергенцията на производствените структури на икономиките от ЕС – какво знаем досега?“. Авторът подчерта, че структурната конвергенция в рамките на ЕС се смята за важно необходимо условие за ефективното функциониране на Икономическия и паричен съюз и представи съкратен анализ на съществуващата теоретична и емпирична литература по темата. Бе идентифицирано голямо многообразие от фактори, които оказват влияние върху конвергенцията, в съответствие с което в емпиричната литература се откриват противоречиви оценки относно досегашния напредък на страните от ЕС по процеса.

Върху „Влияние на вътрешните инвестиции и потреблението на домакинствата върху зависимостта „преки чуждестранни инвестиции– икономически растеж“ в България“ бе фокусиран докладът на *ас. д-р Аника Петкова* (УНСС). Изследването на авторката е извършено с прилагане на методи и средства на дескриптивния и на иконометричния анализ. Резултатите от него доказват, че преките чуждестранни инвестиции съвместно с вътрешните инвестиции и потреблението на домакинствата оказват дългосрочно влияние върху темпа на прираст на брутния вътрешен продукт в България за периода 1999 – 2015 г.

Представените в докладите важни теоретични аспекти и реално проявяващи се проблеми в развитието на българската икономика, особено приложените сравнения с други страни от ЕС, заинтригуваха участниците, провокираха въпроси към авторите и предизвикаха оживени дискусии. В докладите и обсъжданията бяха застъпени алтернативни позиции и изразени аргументирани становища, които допринесоха за обогатяване на съществуващите теоретични концепции и познанията за постиженията и откритите проблеми в икономическото развитие на нашата страна.

## УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ, МАКРОИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

(втора секция)

Във втора секция, заседанието на която бе ръководено от доц. д-р Ваня Иванова (УНСС), участниците въведоха като отправни пунктове на разискванията различни направления и спецификата на устойчивото развитие и връзката му с конкурентоспособността на икономиката.

Начало на обсъжданията постави уводният доклад на доц. д-р Ваня Иванова (УНСС) на тема „Кръговата икономика в България – перспективи и предизвикателства“. Нейна основна цел бе да очертае потенциала и перспективите за развитие на кръговата икономика в България, като същевременно докаже необходимостта от адекватни мерки на публичните власти за насърчаване на подобна промяна. Доц. Иванова се позова на резултатите от първично проучване за нагласите на българските работодатели за провеждане на корпоративна политика, свързана с принципите на устойчивото развитие, направено сред 200 предприятия, при използване на статистически, социологически и аналитични методи. Според нея анализът доказва наличие на неизползвани възможности, свързани не просто с по-ефективно използване на ресурсите, както в частния, така и в публичния сектор, но и с подценяване на значимостта на проблема.

В по-различни, но също интересни и важни ракурси, съсредоточиха анализите си доц. д-р Банчо Банов и доц. д-р Радостина Бакърджиева. Докладът на доц. д-р Банчо Банов (Софийски университет) бе посветен на „Увеличеният данък върху старите автомобили в България – ефективност срещу справедливост.“ Представеният от доц. д-р Радостина Бакърджиева (ИИИ на БАН) доклад на тема „Нефинансовата отчетност – ключов инструмент за разкриване на социалната отговорност на компаниите“ бе фокусиран върху теоретичните основи на по-специфичен аспект в рамките на възприетата европейска концепция за корпоративната социална отговорност.

В доклада си гл. ас. д-р Щерьо Ножаров (УНСС) разкри редица особености на „Хибридните заплахи като екзогенен икономически шок“. С избрания фокус гл. ас. Ножаров си постави за задача да обогати теорията за екзогенните икономически шокове и техните разновидности, да въведе други аспекти в аргументирането на флукуациите на бизнес-цикъла, които все още нямат категорично обяснение. Основните си доводи и изводи относно ролята на хибридните заплахи за икономиката и динамиката на

БВП авторът обобщи на основата на резултатите от извършен регресионен анализ.

Докладът на *гл. ас. д-р Петкан Илиев* (УНСС) бе съсредоточен върху „Данъчно облагане и финансиране на църковните дейности“. Авторът представи накратко типологията на взаимоотношенията „църква – държава“, които се изразяват в прилагане на два принципиални подхода по отношение на религиозните дейности. Това до голяма степен рефлектира върху начините за финансиране дейността на религиозните институции – чрез т. нар. църковен данък (каквато е европейската практика) или чрез предоставяне на данъчни преференции/облекчения (американската практика), което се открие като предмет на анализ в неговия доклад.

*Гл. ас. д-р Димитър Златинов* (Софийски университет) представи свой доклад на тема „Подход за координиране на макроикономическата политика за осигуряване на устойчиво икономическо развитие в България в условията на паричен съвет“. Авторът изложи емпирични резултати от тестване на оригинален подход за анализиране на взаимодействията между фискалната и паричната политика в България през 2009 – 2016 г. На тяхна основа обоснова изводът, че паричната политика в България е насочена предимно към запазване на стабилността на валутния режим отколкото към стимулиране на реалната икономика, а правителството трябва да намери деликатния баланс между тези две цели.

От теоретична гледна точка *ас. д-р Иван Божикин* (УНСС) разгледа „Екосистеми за социално предприемачество: систематичен преглед на литературата“. Авторът интерпретира подходите на изследване на екосистемите за социално предприемачество, приложени в 20-те най-цитирани статии по тези проблеми от последните години. При това той открие основни типове екосистеми за социално предприемачество и социалните проблеми, решавани с тях, ключовите участници в екосистемите и важни фактори, спомагащи за развитието на екосистемите за социално предприемачество.

Основна цел на доклада на *проф. д-р Йордан Василев* и *ас. Елица Петкова* (Стопанска академия – Свищов) на тема „Информационното общество и глобализацията“ бе разкриването на особеностите на формирането на информационното общество и връзката му с процеса на глобализация. Авторите подчертаха водещото значение на новите технологии за социално-икономическото развитие на страните, очертаха по-съществени те положителни и отрицателни ефекти от глобализацията.

По представените от авторите им доклади бяха направени много допълнителни изказвания и обсъждания, фокусирани върху обхванатите в тях и още много други проблеми на устойчивото развитие и макроикономическата политика.

## БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ДОХОДИ, ПАЗАР НА ТРУДА

(трета секция)

Заседанието на трета секция бе ръководено от *доц. д-р Мария Марикина* (УНСС), като в неговите рамки се проведеха обсъждания на проблеми на благосъстоянието, разпределението на доходите и банковите депозити на населението, здравния статус и раждаемостта, конвергенцията и промените на пазара на труда в новите условия.

В доклада си на тема „Връзката между функционално и персонално разпределение на дохода“ *доц. д-р Христо Мавров* (Икономически университет – Варна) акцентира отначало в исторически контекст върху еволюцията в разбиранията за значението на разпределението на дохода за икономическото развитие и причините за подценяването на този проблем от икономическата наука. На основата на регресионен анализ за десет страни от ОИСР той установи наличие на силна корелационна зависимост между функционалното и персоналното разпределение на дохода. В заключение доц. Мавров подчерта, че теоретичното обосноваване и моделиране на тази взаимовръзка е една от предстоящите задачи на икономическата теория.

Докладът на *доц. Мария Марикина* (УНСС) бе съсредоточен върху въпроса „Брутен Вътрешен Продукт или Брутно Национално Щастие – коя е по-добрата алтернатива за измерване на икономиката?“. Авторката издигна тезата, че Брутното Национално Щастие (БНЩ) е по-подходящ индикатор за измерване на резултатите от националните икономики, който позволява да се избегнат някои от ограниченията и несъвършенствата на показателя БВП, да се постигне баланс между материалното благосъстояние, духовните, емоционалните и културните нужди на индивидите и обществото. Като препоръчва прилагането на БНЩ в ролята на алтернативен показател, доц. Марикина наблегна върху представянето на БВП и БНЩ в тяхната същност и върху отчитането на предимствата и недостатъците в използването на БВП и БНЩ като основни измерители на икономиката.

*Гл. ас. д-р Петър Пешев* (УНСС) представи доклад на тема „Моделиране на разпределението на банковите депозити на домакинствата в България“. Той си постави за основна задача създаване на иконометричен модел за изследване на неравенството в разпределението на депозитите на домакинствата, което е индикативно за неравенството във финансовото богатство. Получените резултати от този модел бяха поставени в основата на извода, че традиционно неравенството в разпределението на богатството е поне един път по-голямо

от неравенството в разпределението на доходите, като депозитното богатство в България не прави изключение. Според автора финансовото неравенство в страната в периода 2005-2017 г. е подвластно на промените в редица макроикономически променливи, които могат да имат различно влияние в краткосрочен и дългосрочен период.

*Гл. ас. д-р Александър Косулиев* (Русенски университет) представи резултати от свое изследване на „Влиянието на дохода и стопанския цикъл върху раждаемостта в България, 2000 – 2016 г.“. Извършеният от него анализ потвърждава тезата, че доходът и стопанският цикъл оказват влияние върху раждаемостта в България. Независимо от първоначалното равнище на дохода, раждаемостта спада по време на криза и се увеличава, когато икономиката се възстановява. Но в дългосрочен план повишаването на доходите вероятно няма да доведе до по-висока раждаемост като цяло. Вместо това авторът изрази предположение, че може да се очаква промяна в структурата на раждаемостта по възрастови групи.

Структурната конвергенция на пазара на труда като важно направление на осъществяването на цялостен конвергентен процес в ЕС разгледа от теоретична гледна точка *гл. ас. д-р Кристина Стефанова* (УНСС) в доклада си на тема „Теоретични основи на анализа на структурната конвергенция на пазара на труда в ЕС“. Като интерпретира различни теоретични схващания авторката обобщава отначало сходства и различия между понятията структурна конвергенция, промяна и трансформация. По отношение на структурната конвергенция на пазара на труда тя систематизира прилаганата съвкупност от индикатори, описващи състоянието на пазара на труда в отделните сектори на икономиката, като отнесе към тях заетост, производителност на труда, доходи от труд или разходи за заплащане на труда.

*Ас. д-р Сабрина Калинкова* (УНСС) представи доклад на тема „Работната сила в условията на дигиталната икономика – състояние, тенденции, предизвикателства и перспективи“. Авторката очерта състоянието на работната сила в икономиката на България и възможните посоки на нейното развитие, породени от все по-силното въздействие на дигитализацията. Направените изводи бяха основани на дескриптивен анализ на измененията в разпределението на наетите лица по икономически сектори, както и в образователната и възрастовата структура на заетите у нас.

В доклада си „Здравен статус и обществено благосъстояние в България (2007 – 2017 г.)“ *д-р Милена Владимирова* (Национален център по обществено здраве и анализи) изрази оценка на въздействието на различни фактори върху здравето на населението, което се проявява с различна сила. Според нея здравният статус трябва да се тълкува като един от индикато-

рите на благосъстоянието, чиито параметри за българското население през последните десет години (2007 – 2017) са специфични. Авторката доказва решаващото значение на здравеопазването за намаляване на бедността и повишаване на благосъстоянието, както и за икономическото и социално развитие.

Докладът на *докторант Георги Мичев* (УНСС) бе съсредоточен върху „Влиянието на кибер икономиката върху пазара на труда“. Той обоснова, че навлизащата кибер икономика изостря тенденцията на загуба на работни места, макар към момента основно влияние да имат социално-икономически фактори. Като се отчете, че кибер икономиката набира сила и ефектите ѝ стават все по-големи, тя ще заема все по-ключова роля в тенденциите на пазара на труда след 2020 г. Следствие от навлизането на новите дигитални технологии ще бъдат застрашени работните позиции на нископлатените заети, което ще стимулира поляризация в доходите и богатствата в глобален мащаб.

Поставените на разискване широк кръг от социални проблеми встъпиха като опорни пунктове на широка и интересна дискусия, фокусът на която бе поставен предимно върху проявлението и възможностите за по-трайно разрешаване или за ограничаването им в България.

## **НОВИ АСПЕКТИ И ИЗМЕРЕНИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ**

(четвърта секция)

В заседанието на четвърта секция, ръководено от *доц. д-р Лилия Йотова* (УНСС), бяха открити съществени проблеми и актуални тенденции в развитието на интеграцията и икономиката на европейските страни като трето тематично направление на икономическите предизвикателства.

Началото на дискусиите бе поставено с доклад на *проф. д.с.н. Георги Найденов* (УНСС), посветен на „Либералният“ американски капитализъм и нарастване на противоречията между САЩ и Европа“. Авторът изрази свое специфично виждане в подкрепа на тезата на Нейоми Клайн, че капитализмът в САЩ е „капитализъм на бедствията“, разкри неговите черти, които го характеризират като особен вид корпоративен държавен капитализъм. На тази основа според автора се задълбочават противоречията между САЩ и Европа, могат да се създадат рискове за световната икономика, включително и за България.

В доклада си „Приносът на „новите“ държави членки на ЕС за неговия съвременен облик“ доц. д-р *Емилия Георгиева* (УНСС) подложи на анализ преди всичко основните макроикономически проблеми и предизвикателства пред техните икономики в периода 2008 – 2017 г. Специално място бе отделено и на други важни моменти от европейската им интеграция, чрез които ЕС успява да се превърне в по-многопластова, динамична и интригуваща общност.

„Макроикономически аспекти на структурното сближаване при разходните компоненти на БВП“ бе заглавието на доклада, представен от гл. ас. д-р *Николай Величков* (УНСС). В него авторът подчерта, че разходната структура на БВП има множество макроикономически проекции. Ето защо постигането на конвергенция в разходните компоненти на БВП за страните от Евроната е необходимо условие за сближаване на основните характеристики на техните икономики. Това сближаване се отнася преди всичко до факторната предпоставеност на растежа и протичането на бизнес цикъла, което е важно условие за ефективното функциониране на Икономическия и паричен съюз на ЕС.

Гл. ас. д-р *Моника Моралийска* (УНСС) запозна аудиторията с доклада си на тема „Изграждането на Социален съюз в Европейския съюз като условие за неговото устойчиво развитие“. Тя акцентира върху това, че социалната програма на ЕС се променя и развива, макар и бавно, но различията между държавите членки по отношение на бедността, социалното изключване, безработицата и др. остават сред основните дестабилизиращи фактори в Съюза, а Европейският стълб на социалните права е само първата стъпка за преодоляването им. Социалната програма на ЕС за 21-ви век трябва да включи и нови въпроси, като например въздействието на дигитализацията върху труда. Това води до концепцията за Социален съюз, чието изграждане се превръща в ключов фактор за запазване и задълбочаване на европейската интеграция.

В доклада на гл. ас. д-р *Енцислав Харманджиев* (УНСС) на тема „Възможната (необходимата) икономическа политика“ бяха анализирани противоречия и дилеми в икономическата политика. Основно място бе отделено на отстояване на тезата за необходимост от преход от преразпределителните процеси на национално богатство и собственост, формиращи неравновесно общество, към разрешаване и недопускане на антагонизъм в противоречията. Авторът предложи пренасочване на фокуса на политиката в България върху социалните аспекти на равновесието на човешките отношения, както и форми за стабилизиране и развитие на триадата: личност – корпорация – общество (държава).

*Хон. ас. д-р Боян Иванчев (УНСС) представи интересен доклад на тема „Теория за постпарите: функцията на стойността в условията на постпари“.*

*Докторант Деница Андонова (Софийски университет) проследи в доклада си „Щастие на работното място и корпоративни стратегии за благополучие“ нагласите към щастието на работното място, различни подходи при разглеждане и измерване на щастието в работна среда, вкл. ползите за организацията от промотиране на щастието като част от корпоративни стратегии за благополучие. Въз основа на проучвания в организации в България тя очерта тенденции и практики, свързани с корпоративните стратегии за благополучие, като възможност за повишаване на благосъстоянието на служителите и ефективността на организациите.*

*В доклада си „Теоретични аспекти на сливанията и поглъщанията в банковия сектор: общи подходи и методологични аспекти на примера на синергичната теория“ докторант Румен Ангелов (УНСС) се позова на засилващите се през последните десетилетия процеси на концентрация и централизация на капитала в банковия сектор. Сливанията и придобиванията като основна форма на проявление на този процес, от една страна са отражение на засилената конкуренция на пазара на банкови продукти и услуги за контрол, а от друга – важен фактор за формирането на новата структура на банковия сектор. В този доклад бе направен преглед на теоретичните аспекти на сливанията и поглъщанията в банковия сектор, вкл. ефектите, възникващи при този процес, изложени в теорията за синергията.*

*В резултат от обсъжданията по третото тематично направление участниците синтезираха няколко обобщени извода, отнасящи се до икономическата теория, практика и политика, дадоха оценка на някои основни предизвикателства пред българската икономика в контекста на интеграцията на страните от ЕС.*

## **ДРУГИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА ФИРМИТЕ И ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕС**

(пета секция)

*Съвкупност от интересни и едновременно с това най-актуални проблеми и предизвикателства, отнасящи се до фирмите и икономиката на България и ЕС, бяха поставени на разискване в представените на английски език доклади в заседанието на пета секция, ръководено от проф. д.ик.н. Георги Чобанов и проф. д-р Георги Менгов (Софийски университет).*



В уводния си доклад на тема „Challenges to Small Farmers’ Networking and Cooperation in East European Countries“ *проф. д.ик.н. Желю Владимиров* (Софийски университет) анализира предизвикателствата за създаване на мрежи и сътрудничество между малките фермери в Източноевропейските страни.

Интересни проблеми и предизвикателства, ориентирани към анализ на съвременния път на коприната и основни изводи от него, включително определяне на стойността на времето за пътуване, очерта в доклада си „Modern Silk Road: Travel Time Value“ *проф. д.ик.н. Георги Чобанов* (Софийски университет). Върху сходни проблеми, но с по-различни акценти, засягащи и ефектите за Сърбия и Европейския съюз, бе съсредоточен докладът на *проф. д-р Йелена Дамянович* (Училище за икономика, Нови Сад, Сърбия) на тема „Serbia, New Silk Road and the European Union“.

Върху търсенето на колективно икономическо поведение в данни за борсовите цени акцентираха *проф. д-р Георги Менгов* (Софийски университет) и *Илиян Ненов* (SAP Labs Bulgaria) в доклада си със заглавие на английски език „Searching for Collective Economic Behavior in Stock Prices Data“. Авторите представиха свой специфичен подход за анализ на един борсов търгуем актив посредством невронномрежов модел. Те направиха извода, че първоначалните им резултати за ценовата прогностична грешка са обнадеждаващи в сравнение със статистическите модели.

*Доц. д-р Теодор Седларски* (Софийски университет) насочи вниманието към друг интересен научен проблем – в областта на икономикса на социалния статус, който разгледа в своя доклад на тема „Economics of Social Status: Winner-Take-All Markets, Inequality and Sustainability of the Socioeconomic Order“.

*Д-р Уве Староске* (Университет за приложни науки, Бремен, Германия) анализира в своя доклад „The ECB – a Lender of the Last Resort?“ ролята на Европейската централна банка като кредитор от последна инстанция, като наблегна върху това, че е необходима регулаторна рамка, която да позволява на ЕЦБ да изпълнява тази функция. Авторът разгледа в исторически план функциите на ЕЦБ, като също така подчерта ролята на институцията в приспособяването на икономиките към промените в условията на световната икономическа криза.

Върху сходството между решенията за парите и човешкия живот и ефекта на рамкиране, при който различните представяния на един и същ проблем водят до предвидимо различни избори, насочи вниманието докладът на *гл. ас. д-р Николай Рачев* (Софийски университет) на тема „Are Decisions about Money and about Human Lives alike? Evidence from Bulgarian

Students“. На основата на анализ на данни за българските студенти от периода 2011-2017 г. авторът направи извода, че ефектът е повторен за паричния проблем, но не и за проблема с болестите (Asian Disease problem).

В своя доклад „Internet and Economic Growth in the Beginning of the XXI Century“ докторант *Илия Атанасов* (Софийски университет) обоснова тезата за положително влияние на достъпа до интернет върху дългосрочния икономически растеж. Авторът тества тази хипотеза върху извадка от 119 страни за периода 2000 – 2016 г., чрез прилагане на секционен анализ. Избраният период е изключително интересен, защото в него интернет и онлайн ресурсите се превръщат в масово достъпни, което позволява по-лесно учене, разпространяване на знания и повишаване на продуктивността.

Докладът на докторант *Магдалена Влахова* (Софийски университет) на тема „Convergence Criteria for Joining the Economic and Monetary Union“ бе съсредоточен върху анализ на критериите за конвергенция за присъединяване към Икономическия и паричен съюз. Авторът направи преглед на критериите, като включи и модел на множествена регресия, за да опише взаимодействието между тях. В заключение докторант М. Влахова достигна до извода, че критериите от Маастрихт са взаимно свързани, следователно е необходимо страните да изпълнят всички тях. Също така, тя подчерта, че критерият за инфлацията е от съществено значение и поради това трябва да се постави фокус върху него.

В проведените дискусии по изложените в докладите научни проблеми пролича интересът на участниците към ефектите върху икономиката от прилагането на интернет и новите информационно-комуникационни технологии, както и към определени социални ефекти, бяха обсъдени ролята на Европейската централна банка и на конвергентните критерии в контекста на настоящето и бъдещето на ЕС и интеграционните процеси.

## **ЕФЕКТИ ОТ ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА И ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ИНФОРМАЦИОННО-КОМУНИКАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ**

(шеста секция)

Заседанието на шеста секция, ръководено от доц. д-р *Екатерина Сотирова* (УНСС), обхваща доклади и дискусии на английски език, посветени предимно на предизвиканите промени и ефекти от дигитализацията и използването на нови информационно-комуникационни технологии.

В първия доклад „Finance Sector Digitalization“ доц. д-р *Красимира Швертнер* и *Цветелина Илиева* (Софийски университет) насочиха вниманието към дигитализацията на финансовия сектор и по-конкретно към промяната в цифровото преобразуване в банковото дело и застраховането. Авторите направиха извода, че инструменти като изкуствения интелект, машинно обучение и блокчейн технологиите революционизират финансовите операции. Те подчертаха, че новите технологии в областта на изкуствения интелект и машинното обучение осигуряват надеждна цифрова идентификация на клиента, предлагайки правилното решение в реално време и естествено езиково взаимодействие във финансовия сектор.

Актуален проблем, свързан със спектъра на вълновата мощност на инерционните печалби на Нюйоркската фондова борса, беше засегнат в доклада на доц. д-р *Боряна Богданова* и ас. *Божидар Недев* (Софийски университет) на тема „Wavelet power spectrum of momentum profits on the NYSE“.

Интересен анализ представи в своя доклад на тема „Foreign Investment and Aggregate Concentration: Evidence from Southeast Europe“ гл. ас. д-р *Александър Тодоров* (Икономически университет – Варна). Авторът приведе емпирични доказателства за проявление на закономерности относно връзката между преките чуждестранни инвестиции и общата икономическа концентрация в десет страни от Югоизточна Европа. Резултатите, изложени в доклада, показваха, че общата концентрация на изследваните страни варира значително. По-високите нива на чуждестранни инвестиции са положително свързани с по-високите стойности на коефициента на Джини.

В доклада си „Automatic Budget Stabilization in the EU during 2007 – 2017“ ас. д-р *Игнат Игнатов* (Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“) разгледа вградените бюджетни стабилизатори в ЕС в периода 2007 – 2017 г. Авторът си постави за цел да представи количествени оценки на различните възможности за автоматично стабилизиране на бюджета между страните от ЕС за периода 2007 – 2017 г. Той установи различия между страните и обобщи няколко причини за тях, в т.ч. доминиращото влияние на косвените данъци в сравнение с преките данъци в структурата на бюджета, вида на данъчното облагане на дохода и максималната пределна данъчна ставка. В заключение определи фискалната дисциплина като необходимо условие за свободно функциониране на бюджетните стабилизатори.

*Докторант Неда Мужо* (УНСС, Vrije Universiteit Brussel) представи интересен доклад на тема „Governance Mechanisms to Realize the Competitive Advantage of Renewable Energy“, т.е. посветен на механизмите

за управление, насочени към реализиране на конкурентни предимства в сферата на възобновяемата енергия.

В доклада си „Factors Determining the Consumer Demand for Cloud Services“ докторант *Слави Славчев* (Софийски университет) насочи вниманието към факторите, определящи потребителското търсене на облачни услуги в България, като се фокусира по-конкретно върху търсенето на облачни услуги за събиране на данни. Авторът изложи в доклада си методологията на мащабно проучване, което ще отговори на поставените актуални въпроси.

Интересен проблем в областта на ИТ услугите разгледа в доклада си „Improved Quality of the Delivered IT Services Based on Human Capital Development“ докторант *Жасмина Мишева* (Софийски университет). Докладът бе фокусиран върху подобряването на качеството на предоставяните ИТ услуги въз основа на развитието на човешкия капитал. Авторът описва необходимостта от идентифициране на значимите фактори, които влияят върху развитието на човешкия капитал в ИТ организациите и изследва значението на човешкия капитал за предоставяне на качествени ИТ услуги и създаване на добавена стойност за клиентите.

Докладът на докторант *Благовест Цветков* (УНСС) разгледа много интересен проблем, свързан с индикаторите за риск на държавите в контекста на мерките против пране на пари (със заглавие на английски език „Country Risk Indicators in the Context of Anti-Money Laundering Measures“). Оновният акцент бе поставен върху оценката на нивото на риска в страната, с която клиентът е свързан. Авторът разгледа набор от правила и разпоредби, идентифицира ключови елементи на страновия риск – като естеството на бизнеса, източника на средства и богатството и правилното оповестяване на финансовата информация. Основните компоненти на страновия риск бяха комбинирани по определен начин и бе построен кохерентен краен рейтинг, който оценява всяка държава.

Докторант *Александра Мирчевска* (Софийски университет) насочи вниманието към актуалния проблем за дигиталния разрив и управление като се съсредоточи върху новия подход на институционалния икономикс към икономическото влияние на блокчейн технологиите.

В представените доклади авторите поставиха ясно очертани акценти върху широка палитра от особености и ефекти от дигитализацията и прилагането на нови информационно-комуникационни технологии, които създават и ще продължат да открояват важни предизвикателства за българската и европейската икономика и в близко бъдеще.

## ДРУГИ МИКРО- И МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

(седма секция)

В рамките на проведеното заседание на седма секция, което бе ръководено от *доц. д-р Ивайло Беев* (УНСС), бяха представени доклади и поставени на обсъждане допълнителни разностранни аспекти на икономически предизвикателства с микро- или макронасоченост.

В съвместния си доклад на тема „МСФО 15 като предизвикателство пред обучението по счетоводство във ВУЗ“ *доц. д-р Елеонора Станчева-Тодорова* и *доц. д-р Илияна Анкова* (Софийски университет) си поставиха за цел да изведат и анализират проблеми на преподаването на МСФО 15 и да предложат насоки за интегриране на новия стандарт в учебните планове и учебното съдържание на счетоводните дисциплини. По примера на Стопанския факултет на СУ „Св. Кл. Охридски“ те предлагат конкретен подход на надграждане на счетоводните знания в процеса на обучение, адаптиран към спецификата на програмата (бакалавърска или магистърска) и нейния характер (специализирана или неспециализирана).

Върху нови предизвикателства за развитието на сектора на застраховането съсредоточи доклада си на тема „Новият стандарт в застраховането – предизвикателства пред бизнеса“ *доц. д-р Надя Велинова-Соколова* (Софийски университет). Като се фокусира върху приетия през 2017 г. нов МСФО 17 авторката анализира предлаганите модели за оценка на застрахователните, презастрахователните договори и портфейли, очерта очакваните предизвикателства и проблеми, с които ще се сблъскат застрахователните дружества при практическото прилагане на МСФО 17.

Докладът на *доц. д-р Ивайло Беев* и *докторант Иван Тодоров* (УНСС) на тема „Функция на фискалната реакция в България: емпирична оценка“ представи систематичната реакция на фискалната политика спрямо развитието на държавния дълг. На изведена теоретична основа и след извършено иконометрично изследване авторите обобщиха, че получените стойности на съотношението консолидиран държавен дълг към БВП в България са близо до 55-60% и ги тълкуваха като приемлива своеобразна граница, до която дългът може да се счита за устойчив. Същевременно те очертаха позитивни и негативни сценарии, при които могат да се проявят и определени рискове за дълговата динамика в краткосрочен и дългосрочен период.

В доклада на *гл. ас. д-р Мария Иванова* (Нов български университет) на тема „Работодателската марка – рекламен трик или професионална страте-

гия за привличане на таланти“ бе доказана необходимостта от изграждане на успешна работодателска марка и нейния ефект върху привличането на таланти в турбулентен бизнес контекст и при недостиг на квалифицирани кадри. В този доклад бе направен исторически преглед на научни схващания и сравнителен анализ на добрите практики на избрани компании, ориентирани към разкриване на тенденциите в разбирането за работодателска марка.

Като автор на доклад на тема „Съвременни лидерски модели. Трансформиращи ли са българските ръководители?“ *гл. ас. д-р Ия Петкова – Гурбалова* (Софийски университет) дискутира доминиращия ръководен стил на българските мениджъри, като се позова на разпространения модел за оценка на лидерските стилове „Full range leadership model“. Данните от проведено изследване показват, че българските мениджъри използват както трансформационни лидерски стилове, така и транзакционни. В заключение авторката обобщава, че резултатите чертаят насоки за развитие и предизвикателства пред съвременния успешен ръководител.

*Гл. ас. д-р Тони Конджов* (Софийски университет) представи свой доклад на тема „Къщата ми е обявена за паметник на културата, но какво от това?“. Той си постави за цел да синтезира икономическите проблеми за частните собственици на сгради, които имат статут на недвижима културна ценност. За тези собственици в България се предлага да регистрират сдружение с идеална цел, за да могат легитимно (чрез свои представители) да изразяват исканията се към държавата. Основното искане би трябвало да бъде създаване на фонд за покриване на част от разходите по поддръжката. Авторът изрази препоръка средствата за подпомагане да се предоставят чрез определени механизми от практиката на развитите страни.

Докладът на *гл. ас. д-р Милен Велушев* (Софийски университет) на тема „Предизвикателството на Общностното законодателство в контекста на икономиката на България“ бе фокусиран върху една от възможните пречки пред постигането на догонващ икономически растеж. Авторът я свърза с неефективната местна правна система, с институционалната промяна, последвала неспазването на Директива 94/19/ЕС при затварянето на Корпоративна и търговска банка АД. Разгледаните статистически данни за България и Румъния демонстрираха разлика в икономическото представяне, появила се според автора заради въведената институционална промяна.

В доклада си на тема „Финансовата интеграция: причина за икономическа синхронизация или дивергенция“ *докторант Илия Куцаров* (УНСС) разгледа различни механизми, свързани с идентифициране на посоката на зависимостта между финансовата интеграция и синхронизацията на биз-

нес цикъла. Той застъпи идеята, че промени в търсенето на капитал водят до дивергенция, докато шокове в интегрираната финансова система причиняват синхронизация в темповете на икономическия растеж. На базата на това разграничение авторът изведе показатели, които определят тенденцията към синхронизация или дивергенция на бизнес цикъла.

В рамките на проведената научна конференция участниците с доклади и изказвания интерпретираха и систематизираха научни подходи и концепции, изразиха и аргументираха убедително свои схващания, подложиха на теоретичен, дескриптивен и иконометричен анализ и оценка редица конкретни направления на най-актуалните предизвикателства пред икономиката на България и Европейския съюз. На тази база те конструираха и отправиха добре обосновани предложения и препоръки към макроикономическата политика за по-трайно стабилизиране на развитието на българската икономика, посрещане на новите предизвикателства за заетостта и повишаване на благосъстоянието, последващо задълбочаване на участието на страната ни в интеграционните процеси, засилване на очертаната тенденция на по-голямо сближаване и постигане на реална конвергенция с другите страни от ЕС.

---

## ПЪРВА ЧАСТ

---





# ИКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНО НАСЕЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007-2017 Г. – ОБРАЗОВАТЕЛНА И ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА

*проф. д-р Маргарита Атанасова*

## ECONOMIC ACTIVE POPULATION IN BULGARIA FOR THE PERIOD 2007-2017 – EDUCATIONAL AND AGE STRUCTURE

*prof. Margarita Atanassova, PhD*

**Резюме:** *Анализът на промените в икономически активното население се фокусира върху периода 2007 – 2017 г. – обхваща първото десетилетие от членството на България в Европейския съюз и динамиката на работната сила в страната като част от Европейския пазар на труда. Резултатите от проучването показват, че след 2007 г. броят на икономически активното население в страната намалява в контекста на нарастване на броя на работната сила в редица страни от ЕС и в общността като цяло. През периода настъпват структурни промени в икономически активното население в България, сред които се открояват: нарастване на относителния дял на лицата с висше образование и поляризиране на образователната структура при младежките групи от населението и работната сила.*

**Resume:** *The analysis of changes in the economically active population focuses on the period 2007-2017- covers the first decade of Bulgaria's membership in the European Union and the workforce dynamics in the country as part of the European labor market. The survey results show that after 2007 the number of economically active population in Bulgaria decreased in the context of a growing number of workforce in EU and in certain countries of community. During the period structural changes occur in the economically active population in Bulgaria, among which stand out: increase the proportion of persons with higher education and polarization of the educational structure at youth populations and the workforce*

**Ключови думи:** икономически активно население, работна сила, пазар на труда

**Key words:** economically active population, labor force, labor market

Икономически активното население<sup>1</sup> като фактор за социално-икономическото развитие в контекста на съвременните демографски процеси и гло-

---

<sup>1</sup> В рамките на настоящия доклад икономически активното население се дефинира като съвкупност от заети и безработни в съответствие с методиката на Евростат, която регламентира Наблюдението на работната сила – основен информационен източник за динамиката на трудовия пазар в ЕС.

бализация е обект на редица изследвания. (Kerr, S. P. et al, 2016; Strulik, H., 2005; Борисова-Маринова, К., 2008; Владимирова, К., 2007) Икономически активното население се проучва в разнообразни изследователски ракурси, сред които се открояват: икономическия растеж, механичното и естественото движение на населението, състоянието и динамиката на човешкия капитал, качеството на живот и др. (Huber, P., 2007 ; Raleva, St., 2014; Белева, И. ,2017) Промените в икономически активното население (в количествен и качествен аспект) в България след 2007 г. се свързват и със сложните интеграционни процеси и фундаменталното право за свободно движение на гражданите на ЕС. (Fertig, M., 2003). Тази среда насърчава конкуренцията както в търсенето така и в предлагането на труда в общността и се разглежда като предпоставка за повишаване на продуктивността и конкурентоспособността на бизнеса. (Conti, M., Sulis, G., 2016) Анализът в настоящото изложение се фокусира върху периода 2007 – 2017 г., който обхваща първото десетилетие от членството на България в ЕС и първите сигнали за динамиката на работната сила в страната като част от Европейския пазар на труда. Основна цел на настоящия доклад е да се систематизират и представят тенденции в динамиката на икономически активното население в България като член на ЕС през периода 2007-2017 г. като се очертаят редица акценти в промените на възрастовата и образователната структура на работната сила в страната. За постигане на тези цел се осъществяват две взаимно-свързани изследователски задачи: анализ на промените в броя на икономически активното население в България като част от ЕС и анализ на основни тенденции във възрастовата и образователната структура на работната сила. Основните информационни източници са ежегодни данни както от административната статистика на Агенцията по заетостта така и от Наблюдение на работната сила в страните от ЕС.

### ***Икономически активно население на възраст 15-64 г. в България***

Резултатите от анализа показват, че през периода 2007 – 2017 г. броят на икономически активното население на възраст 15-64 г. в ЕС нараства с близо 6,5 милиона. В рамките на тази обща за ЕС тенденция се открояват противоположни посоки в динамиката на броя на икономически активното население за отделните страни. За определена част от тях последните десет години са съпроводени с нарастване на броя на икономически активното население, а за други – с намаление на тази съвкупност. В първата група се включват страни, в които през последните десет години броят на икономически активното население нараства) – Германия, Франция, Чехия, Полша и др. (Таблица 1). Данните показват, че в тези страни през периода нараства и броят на заетите

с всички произтичащи от това полезни последствия върху ключови подсистеми на социално-икономическото развитие.

**Таблица 1**

Икономически активно население на възраст 15-64 г. в ЕС и някои страни през периода 2007 – 2017 г.

(брой в хил)

	2007	2011	2015	2016	2017
<b>ЕС 28</b>	<b>233 500</b>	<b>234 993</b>	<b>237 870</b>	<b>239 066</b>	<b>239 931</b>
Германия	40 992	40 437	41 117	41 932	42 094
Франция	27 579	28 051	28 422	28 471	28 557
Чехия	5 132	5 146	5 201	5 226	5 248
Полша	16 610	16 968	17 112	16 961	16 919
Унгария	4 184	4 190	4 483	4 543	4 565
<b>БЪЛГАРИЯ</b>	<b>3 448</b>	<b>3 302</b>	<b>3 276</b>	<b>3 200</b>	<b>3 278</b>
Румъния	9 483	8 799	8 858	8 696	8 812
Латвия	1 083	1 007	965	957	946
Гърция	4 894	4 859	4 738	4 732	4 701
Португалия	5 203	5 138	4 949	4 939	4 972

Информационен източник: Eurostat, Labour Force Survey, достъп 21.09.2018

България е в групата на страните, в които през последните десет години се очертава намаление на броя на икономически активното население – наред с Румъния, Португалия, Гърция и др. Данните показват, че в тези страни през периода намалява и броят на заетите, което може да бъде предмет на бъдещи анализи и проучвания по отношение на последствията върху ключови подсистеми на социално-икономическото развитие на страната. След 2007 г. икономически активното население в България намалява с около 170 хлд. човека, което се обуславя от разнообразни фактори, сред които са миграционните движения населението и териториалната мобилност на работници в ЕС, съпроводени с редица промени в изходящия и входящия поток в тази група. Резултатите от изследвания (Atoyan, R. et al., 2016) сочат, че значителни съвкупности от български граждани излизат от България и избират да живеят и работят в страни от ЕС. Специализирано проучване<sup>2</sup> представя данни, че над **половин милион българи на**

<sup>2</sup> Съвет за икономически и дипломатически отношения, България е на шесто място по изтичане на мозъци в ЕС, <https://cedr.bg>

възраст 20-64 г. живеят в страни от ЕС като 70% от тях работят и се подчертава, че около 30% от българите, живеещи извън страната, са с висше образование. Тези процеси се отразяват както на количествените, така и на качествените параметри на работната сила в България. В условията на приложение на принципа за свободно движение на работници в България вече работят (като граждани на ЕС) редица граждани на други страни от ЕС, които стават част от работната сила в нашата страна, но все още няма система за официално оповестяване на публично достъпни данни за този аспект от структурата на икономически активното население в страната. През последните години търсенето на труд в България нараства (относително ниските заплати в България са традиционен фактор за това пазарно поведение на работодателите търсещи труд) и чрез съответните институционални решения (вкл. промени в законодателството) се облекчава достъпът до пазара на труда на лица от трети страни. Данните от годишните отчети на Агенцията по заетостта показват, че през последните три години нараства броят на разрешенията за достъп до пазара на труда и за краткосрочна заетост на работници-граждани на държави извън ЕС.<sup>3</sup> В съответствие със **Закона за трудовата миграция и трудовата мобилност** се предоставя равен достъп до българския пазар на труда и равно третиране на гражданите на друга държава – членка на ЕС, на държава – страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство, или на Конфедерация Швейцария, но се поставят определени изисквания и ограничения за достъп до пазара на труда за граждани на трети държави. Представеният кратък анализ на промените в броя на икономически активното население в България през периода 2007 – 2017 г. е основа за два основни извода. През този период България като част от ЕС е в групата на страните, които се характеризират с намаление на броя на икономически активното население. В края на периода се откроява лек ръст на броя на икономически активното население в България, което се свързва с нарастващото търсене на труд при относително ниски нива на заплащане на труда в сравнение със средните за ЕС. На пазара на труда в България вече се привличат лица както от други страни на ЕС (със статут на граждани на ЕС) така и от трети страни (за което се осигурява достъп до трудовия пазар чрез съответните процедури).

### ***Възrastова и образователна структура на работната сила***

---

<sup>3</sup> Това се свързва с облекчената процедура- от началото на 2017 г. българските работодатели могат да наемат сезонни работници от страни извън ЕС на основание чл. 24, ал. 3 от ЗТМТМ.

През периода 2007 – 2017 г. настъпват редица промени и във възрастовата и образователната структура на икономически активното население на България, което може да се проследи от данните в таблица 2.

**Таблица 2**

Население, работна сила и лица извън работната сила по степени на образование общо и за възрастови групи в България през периода 2007 – 2017

(брой в хил)

Възр. групи	Образователна степен	2007			2017		
		Общо	Работна сила	Лица извън работната сила	Общо	Работна сила	Лица извън работната сила
Общо	Общо	5198,2	3447,9	1750,3	4595,2	3277,5	1317,7
	Висше	963,3	835,1	128,3	1127,7	994,6	133,1
	Средно	2744,5	2056,2	688,2	2485,6	1881,8	603,8
	Основно	1260,6	482,4	778,2	796,7	336,0	460,7
	Начално и по-ниско	229,8	74,1	155,7	185,2	65,1	120,0
15-24	Общо	1018,6	294,3	724,3	649,1	170,7	478,4
	Висше	27,9	20,7	7,2	31,1	20,7	10,4
	Средно	442,9	221,4	221,5	313,3	123,4	189,9
	Основно	474,5	38,7	435,8	270,5	21,0	249,5
	Начално и по-ниско	73,2	13,5	59,8	34,2	5,6	<b>28,6</b>
25-34	Общо	958,5	783,1	175,4	937,0	740,9	196,1
	Висше	238,9	215,7	23,2	312,9	<b>275,2</b>	37,8
	Средно	544,8	459,4	85,4	463,6	381,8	81,8
	Основно	130,1	90,1	40,1	107,1	64,4	42,8
	Начално и по-ниско	44,7	17,9	26,8	53,4	19,6	33,8
55-64	Общо	972,3	444,1	528,2	977,7	604,2	373,4
	Висше	182,4	108,8	73,5	225,5	168,3	57,2
	Средно	448,7	225,8	222,9	563,4	352,9	210,5
	Основно	297,7	99,1	198,5	160,4	73,8	86,7
	Начално и по-ниско	43,6	10,3	33,3	28,3	9,3	19,1

Информационен източник: НСИ, Наблюдение на работната сила, годишни данни, достъп 21.09.2018

Информацията разкрива, че в контекста на съвременното демографско развитие на населението и нарастване на продължителността на трудовата кариера във възрастовата структура на работната сила след 2007 г. могат да се очертаят следните тенденции: намаляване на броя и на относителния дял на младежките групи и нарастване на броя и на относителния дял

на лицата на възраст 55-64 г. Според официалната статистическа информация през периода 2007 – 2017 г. броят на лицата на възраст 55-64 г. в група в работната сила нараства с над 160 хил. човека, а броят на лицата на възраст 15-34 г. намалява с над 164 хил. човека, което се отразява на възрастовата структура на икономически активното население през 2017 г. Данните разкриват редица промени в образователната структура на работната сила в България след 2007 г., които са съпроводени с нарастване на броя и на относителния дял на лицата с висше образование. През 2007 г. относителният дял на лицата с висше образование е 24%, а през 2017 г. нараства до 30 %. През същия период намалява относителният дял на лицата с основно и по-ниско образование – от 16% през 2007 г. достига 12% през 2017. Допълнителните анализи по възрастови групи разкриват някои тенденции, които трябва да се имат предвид при подготовката и приложението на бъдещи политики в тази област. Основен акцент в изводите е тенденцията за поляризиране на образователната структура при младежките групи от работната сила – в групата на икономически активното население на възраст 25-34 г. след 2007 нараства относителният дял на лица с висше образование и през 2017 г. в тази група са над 275 хил човека, което представлява над 27% от работната сила с висше образование в страната. В същия период се очертава относително бавно намаление на относителния дял на младежите на възраст 25-34 г. с основно и по-ниско образование и през 2017 г. те заемат над 11% от тази възрастова група в работната сила. Официалната статистическа информация разкрива, че през последните десет години относителният дял на младежите на възраст 25-34 г. с начално и по-ниско образование се стабилизира и леко нараства – от 4.6% през 2007 на 5.6% през 2017 г. от тази съвкупност. Данните показват, че през 2017 г. над 160 хил. младежи на възраст 25-34 г. са с основно и по-ниско образование, което е предпоставка за редица затруднения пред тяхното успешно и устойчиво интегриране на трудовия пазар (Атанасова, М., 2013, Атанасова, М., 2014).

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Резултатите от анализа в настоящия доклад показват, че през периода 2007 – 2017 г. България като член на ЕС е в групата на страните, където броят на икономически активното население намалява. В условията на широко приложение на принципа на свободно движение на работници в съвкупността на икономически активното население в страната наред с българските граждани се откроява както група на граждани на ЕС, които

не са граждани на България (за което все още няма система за официално оповестяване на публично достъпни данни), така и граждани на трети страни. През последните три години се отбелязва нарастване на възможностите за достъп до работа в България на граждани от трети страни. Тези структурни специфики в динамиката на работната сила в страната усложняват съществено обекта и дейностите на системата за инспектиране на труда и спазване на трудовото законодателство. Анализът на данните показва, че след 2007 г. настъпват промени във възрастовата и образователната структура на икономически активното население в страната, сред които се откроява нарастването на относителния дял на лицата с висше образование и поляризиране на образователната структура на младежките групи от работната сила. В контекста на намаляване на броя и на младежите в съвкупността на икономически активното население се очертава негативна тенденция за относително стабилизиране и лек ръст на младежи на възраст 25-34 г. с начално и по-ниско образование през последните десет години. Тази тенденция в образователната структура на населението и работната сила се анализира от позициите на закононото изискване, че за всеки гражданин на България училищното образование е задължително до навършване на 16-годишна възраст. (Закон за предучилищното и училищното образование, чл. 8, ал. 2). Представените в настоящия доклад акценти в промените на икономически активното население в България нямат изчерпателен характер, но очертават насоки за бъдещи анализи и изследвания, които са необходими за разработване и актуализиране на политики и мерки в областта на заетостта, образованието и обучението.

## Литература

- Атанасова, М. (2013 ) Развитие на човешкия капитал и сегментирани групи на трудовия пазар – предизвикателства и перспективи. В: Посткризисно икономическо развитие на ЕС и България. Сборник с научни доклади от Международна научна конференция, София, 18-19 октомври 2012. София, ГорексПрес, с. 206-215.
- Атанасова, М. (2014) Участие на младежите в заетост и обучение в България – състояние и предизвикателства. В: ИИНЧ-БАН. Демографската ситуация и развитието на България. София, Академично издателство „Проф. Марин Дринов“, с. 715-726.
- Белева, И. (2017) Пазарът на труда в България: средносрочни перспективи и рискове пред дългосрочното му развитие. Икономически анализи, ИИИ на БАН, 1, с. 3-40.
- Борисова-Маринова, К. (2008) Демографски аспекти на възпроизводството на работната сила. В: Демографските процеси и работната сила в България. Доклади от научна конференция., 27-28 май 2008 г., София. София, ЦИН-БАН, с. 21-47.



- Владимирова, К. (2007) Човешкият потенциал за икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика, //Годишник на УНСС, 2007.
- Atoyan, R. et al. (2016) Emigration and Its Economic Impact on Eastern Europe. International Monetary Fund, SDN/16/07, July 2016. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=42896.0>
- Fertig, M., (2003), The Impact of Economic Integration on Employment – An Assessment in the Context of EU Enlargement, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Kerr, S. P., Kerr, W., Ozden, C., Parsons, C. (2016). Global talent flows. *Journal of Economic Perspectives*, 30(4), 83-106.
- Raleva, St., 2014, Impact of Labour on Economic Growth in Bulgaria (1991 – 2013), *Economic Alternatives*, 3/2014, 5-14
- Piketty, T. (2015). About capital in the twenty-first century. *American Economic Review*, 105(5), 48-53.
- Strulik, H. (2005). The role of human capital and population growth in R&D-based models of economic growth. *Review of International Economics*, 13, 129-145.
- Huber, P., (2007), Regional Labour Market Developments in Transition: A Survey of the Empirical Literature, *The European Journal of Comparative Economics* Vol. 4, n. 2, 2007, pp. 263-298, ISSN 1824-2979
- Conti, M., Sulis, G., (2016), Human capital, employment protection and growth in Europe; *Journal of Comparative Economics*, Volume 44, Issue 2, May 2016, Pages 213-23.

# СТРУКТУРНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Стела Ралева,  
катедра „Икономикс“, УНСС – София

## STRUCTURAL CHARACTERISTICS OF ECONOMIC GROWTH IN BULGARIA

Associate Professor Stela Raleva,  
Department of Economics, UNWE

*В доклада се анализират структурните особености на БВП и неговата динамика в България, интерпретират се произтичащите от тях перспективи за реализиране на икономически растеж и се оценява степеня на структурна конвергенция на българската икономика към Евроразона. В него се правят заключенията, че услугите имат доминиращ принос в равнището и динамиката на БДС и че България конвергира най-силно при индустрията и най-слабо при селското, горско и рибно стопанство, като общото отклонение в производствената структура не клони към съкращаване. В доходната структура нарастването на относителния дял на компенсацията на наетите води до сближаване с Евроразона, но има неблагоприятен ефект върху инвестициите и икономическия растеж.*

*The paper studies the structural characteristics of GDP and its dynamics in Bulgaria. It interprets the resulting perspectives for economic growth and measures the degree of structural convergence of the Bulgarian economy to the Eurozone. The empirical analysis leads to the conclusions that the level and the dynamics of GVA have been dominated by the services, and Bulgaria converges to the Eurozone most strongly in the industry and most weakly in the agriculture, forestry and fisheries, as the deviation in aggregate production structure does not tend to decline. Furthermore, in the income structure of GDP, the increase in the relative share of compensation of employees leads to convergence to the Eurozone, but has an adverse effect on investment and economic growth.*

**Ключови думи:** производствена структура на БВП, доходна структура на БВП, структурна конвергенция

**Key words:** GDP production structure, GDP income structure, structural convergence

### Увод

Структурните характеристики на БВП и неговата динамика имат сериозно отражение върху цялостното състояние и развитие на икономиката.

Те може да окажат своеобразно въздействие върху темповете на икономически растеж в различна времева перспектива поради обвързаността им с различни детерминанти на растежа от страна на съвкупното търсене и/или съвкупното предлагане. Възможно е също те да конвергират или да се отдалечават от съответните структурни характеристики в Евроната, което да се проектира върху ефективността на очакваната обща парична политика. Логиката е, че структурната конвергенция обикновено кореспондира със синхронизиране на бизнес цикъла, което предполага проявление на положителни ефекти за отделната икономика и повишаване на нейната устойчивост към неблагоприятни външни въздействия.

Целта на настоящия доклад е да се анализират структурните особености на БВП и неговата динамика в България, да се интерпретират произтичащите от тях перспективи за реализиране на икономически растеж и да се оцени степента на структурна конвергенция на икономиката към Евроната. Вниманието в него се ограничава до производствената и доходната структура на брутния продукт, като в техния контекст се коментира и поведението на отделни елементи на разходната структура. Изпълнението на целта на доклада се осъществява чрез решаването на няколко конкретни задачи: изследване на двете структури на БВП и изясняване на техните специфики в периодите преди и след последната криза; характеризиране на приноса на трите основни икономически сектори в темповете на прираст на БДС; измерване на равнището и динамиката на структурната конвергенция спрямо Евроната и нейното сравнение с Румъния предвид сходните позиции на двете страни в процеса на задълбочаване на тяхната интеграция.

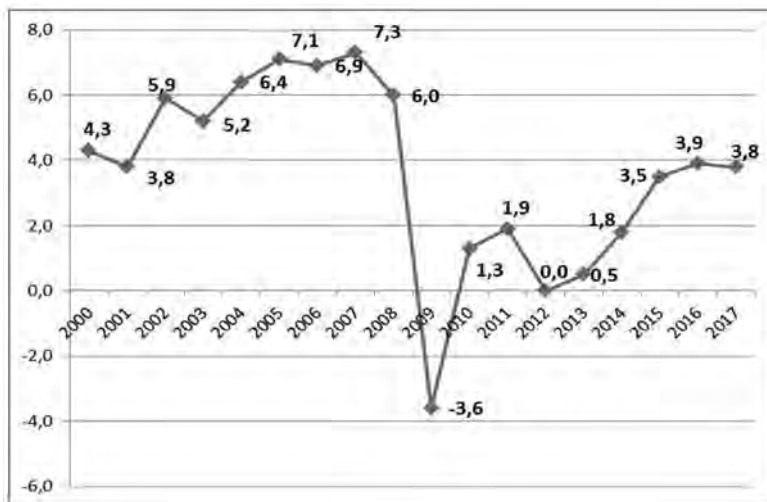
### Методологични и емпирични предпоставки

Извършването на емпиричния анализ се предшества от предварителна обработка на първичната статистическа информация, като данните за основните икономически сектори се получават чрез сумиране на данните по икономически дейности и групировки на икономическите дейности. Следваща стъпка е пресмятането на приноса на икономическите сектори в динамиката на добавената стойност, като това става чрез използване на индексите на физическите обеми от текущите години и теглата от всяка предходна година при постоянна база. За измерването на структурната конвергенция се прилага индекс на дивергенция от типа:

$$Div_n = - \sum \frac{(E_{n,t} - E_{1,t})^2}{E_{1,t}}$$

където:  $x$ , е променливата, за която се изчислява дивергенцията,  $n$ , е страната,  $E_{nx}$  и  $E_{EUx}$ , са относителните дялове на всеки компонент в БВП на страната и Еврозоната. Ако  $Div = 0$ , тогава относителният дял на отделния компонент на БВП се променя като този в Еврозоната, а когато индексът е отрицателен, относителният дял на съответния компонент се отклонява от този в Еврозоната. Колкото по-голяма е стойността на индекса, т.е. колкото по-малка е тя по абсолютна стойност, толкова по висока е структурната конвергенция на БВП към Еврозоната.

Основни източници на данни са НСИ и Евростат, като времевите граници на изследването са от 2000 до 2017 г. В рамките на този интервал в България се открояват два относително обособени периода, които са разделени от кризисната 2009 г. (вж. фиг. 1). През първия период темповете на икономически растеж са сравнително високи, като първоначално те нарастват, а от 2004 г. се стабилизират на равнища от и над 6%. Непосредствено след рецесията от 2009 г. икономиката започва да се възстановява, но до 2014 г. това става с ниски темпове на прираст на brutния продукт от под 2%. През 2012 г. реалният БВП остава равен на този от 2011 г., което обаче се дължи главно на корективите, докато БДС бележи намаление с 0,8% (вж. фиг. 1 и фиг. 2 б). През последните три години ръстът на икономическата активност се ускорява, но въпреки това остава по-нисък от средната му стойност за първия период. Възможностите за поддържане или увеличаване на този ръст зависят до голяма степен от структурните особености на БВП, и в частност от съотношенията и измененията в неговите производствени и доходни компоненти.



Източник: <http://www.nsi.bg/>

**Фиг. 1.** Темп на прираст на реалния БВП

## Производствена структура на БВП

Структурирането на БДС по икономически сектори дава възможност за открояване на приносите на селското и горско стопанство, индустрията и услугите в нейното създаване и изменение във времето. В същото време получаваните резултати от този анализ не подлежат на еднозначно тълкуване от гл. т. на въздействието им върху растежа на икономиката. Така например в някои теоретични и емпирични изследвания се застъпва схващането, че секторната структура на БДС може да се разглежда като своеобразен бенчмарк за оценка на степента на икономическо развитие.<sup>1</sup> Логиката е, че по-високо развитите страни обикновено се отличават с много висок относителен дял на услугите в БДС, което е за сметка на твърде нисък относителен дял на селското и горско стопанство. Достигането до тази структура на икономиката, от своя страна, е обусловено от факта, че създаваната при повечето услуги добавена стойност е по-висока от добавената стойност при селскостопанското производство. Посоченото разбиране не следва да се възприема безкритично, тъй като то има няколко сериозни недостатъци. Първият от тях е свързан с претенцията за универсалност и несъобразяването със специфичния профил и специализация на отделните страни. Втората слабост е, че не се отчита вероятността по-високото тегло на услугите в БДС да съответства на намаляване на относителния дял на индустрията, което затруднява значително оценката на връзката с икономическия растеж. Третата слабост се отнася до недостатъчната коректност на това да се формулират заключения за отделните сектори като цяло, без да се отчита значителната хетерогенност на съдържащите се в тях икономически дейности.

*Секторното структуриране на БДС* в България за целия интервал след 2000 г. е в съответствие с наблюдаваната през последните десетилетия световна тенденция на увеличаване на относителния дял на услугите или неговото стабилизиране на високо равнище (вж. фиг. 2 а). Непосредствено след 2000 г. този сектор формира малко над 60% от добавената стойност за икономиката, а през 2017 г. неговото тегло достига 2/3. Относителната му значимост се променя плавно и много често разнопосочно, като в периодите преди и след кризисната 2009 г. тя е съответно под и над 65% от БДС. Единствената по-отчетлива промяна се наблюдава по време и непосредствено след кризата, като през 2009 г. относителният дял на услугите

---

<sup>1</sup> Вж. например Angeloni, I., M. Flad, F. Mongelli, (2005), Economic and Monetary Integration of the New Member States. Helping to Chart the Route, *European Central Bank Occasional Paper*, 36.

в добавената стойност нараства с 3,1 пр.п., а през 2010 г. той намалява с 2,4 пр.п. спрямо предишната година.

Посочената динамика на относителния дял на услугите в БДС кореспондира главно с понижаване или задържане на много ниски нива на относителното тегло на селското, горско и рибно стопанство. В началото на периода това тегло възлиза на 12,6%, докато през 2017 г. то достига минимума си от едва 4,7%. Този драстичен спад за периода като цяло се дължи на по-резките низходящи изменения до 2007 г. вкл., докато след 2010 г. приносът на селското, горско и рибно стопанство в добавената стойност се променя незначително в рамките само на 0,7 пр.п. По-съществени противоположни изменения са отчетени през 2008 и 2009 г., когато относителният дял на сектора в БДС на страната последователно нараства с 1,5 пр.п. и намалява с 2,1 пр.п.

В поведението на индустрията не се откроява никаква тенденция, а се редуват години на нарастване и намаляване на приноса в добавената стойност. По-висока относителна значимост на сектора е отчетена за времето от 2006 до 2009 г., когато в него се създава около 30% от БДС. През останалите години относителното му тегло е около средното за целия период, като конкретните стойности преди и след кризата са твърде близки.



а) Структура на БДС (%)

	СГРС	Индустрия	Услуги	Общо
2001	0,1	1,4	2,3	3,8
2002	0,6	1,3	5,8	7,7
2003	-0,2	1,9	2,3	4
2004	0,4	1,1	3,4	4,9
2005	-0,9	1,4	6,1	6,6
2006	0	2,3	4,8	7,1
2007	-2,1	3,7	5,8	7,4
2008	1,6	1,7	2,8	6,1
2009	-0,6	-1,2	0,7	-1,1
2010	-0,5	-1,9	4,1	1,7
2011	0	1,1	1	2,1
2012	-0,4	-0,1	-0,3	-0,8
2013	0,2	0,1	-0,3	0
2014	0,3	0,6	1,2	2,1
2015	-0,4	1	2,3	2,9
2016	0,2	1,1	2,1	3,4
2017	0,4	1,2	2,6	4,2

б) Принос на секторите в ръста на БДС (пр.п)

Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg/>

**Фиг. 2.** Структура на БДС по икономически сектори и принос на секторите в нейната динамика

Най-голям принос в темпа на прираст на реалната БДС на страната през повечето години имат услугите, които обикновено действат стимулиращо върху растежа (вж. фиг. 2 б). Изключение от принципа за доминиращо влияние е отчетено през 2009 и 2011-2012 г., а отклонение от правилото за положително въздействие – през 2012 и 2013 г. През 2009 г. услугите са единственият сектор с положително влияние върху ръста на добавената стойност от 0,7 пр.п., което обаче е по-малко от отрицателния ефект на индустрията, а през 2011 г. въздействието на услугите е положително (1 пр.п.), но по-ниско от това на индустрията (1,1 пр.п.). През 2012 г. въздействието и на трите сектора е отрицателно при доминиращ принос на селското, горско и рибно стопанство, докато през 2012 г. услугите продължават да влияят отрицателно върху растежа и неутрализират положителното въздействие на другите два сектора. През останалите години услугите осигуряват между 45,9% и 241,2% от ръста на БДС, като максималният

принос е регистриран през 2010 г., когато влиянието на индустрията и на селското, горско и рибно стопанство е силно отрицателно.

Индустрията също има предимно положителен ефект върху прираста на БДС, който варира в границите между 16,9% и 52,4%. Стимулиращото ѝ въздействие е най-силно през 2007 и 2011 г., като през втората година тя се проявява като основен генератор на растежа. Потискащото въздействие на индустрията е най-високо през 2009 и 2010 г., като в първия случай тя има определящо значение за регистрирания спад в добавената стойност. Що се отнася до приноса на селското, горско и рибно стопанство, през половината години той е отрицателен или нулев. През 2012 г. секторът обуславя 50% от спада в съвкупното производство, а през 2009 и 2010 г. приносът му също е силно отрицателен, но по-нисък по абсолютна стойност от отрицателния принос на индустрията. Негативно отражение е отчетено също през 2003, 2007 и 2015 г., когато процесите в сектора влияят задържащо върху положителния темп на растеж, докато през 2006 и 2011 г. те не се проектират върху динамиката на икономическата активност. През останалата част от периода селското, горско и рибно стопанство влияят положително върху БДС, като максималният положителен принос от 26,2 пр.п. се достига през 2006 г.

Очертаната по-горе секторна структура на българската икономика и нейната динамика не могат да се интерпретират еднозначно. От една страна, относителното стабилизиране на тази структура през последните години показва, че процесът на сериозни изменения в българската икономика вече е завършен и не се очаква динамиката на съвкупното производство в краткосрочен и дългосрочен период да бъде повлияна от шоков фактор със структурен произход. За това свидетелства и фактът, че това стабилизиране е аналогично на постигнатото в Евророната, където средният относителен дял на услугите в БДС е по-висок от този в България с над 7 пр.п<sup>2</sup>. В същото време относителните тегла на индустрията и на селското, горско и рибно стопанство в добавената стойност у нас надвишават реализираните в Евророната, като средните превишения са съответно с 5,4 пр.п. и 2,2 пр.п. В края на периода отклоненията от съответните стойности за Евророната при относителните дялове на селското, горско и рибно стопанство и на индустрията спадат до около 3 пр.п., а при относителния дял на услугите те остават около два пъти по-високи.

От друга страна, достигнатото съотношение между отделните сектори в България може да се определи като нормално и съответстващо на светов-

---

<sup>2</sup> Сравнителният анализ на България с Евророната и Румъния в настоящата разработка е базиран на изчисления на автора по данни от <https://ec.europa.eu/eurostat>.

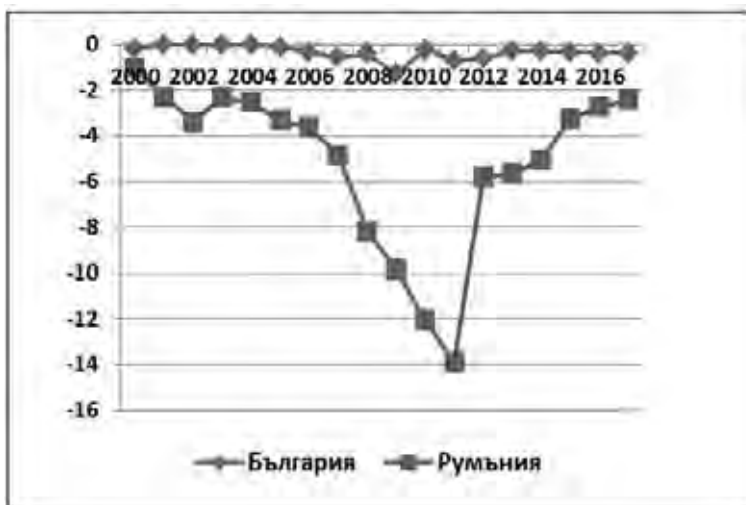


ните тенденции, но в същото време то може да се прояви и в качеството на ограничител на растежа на БВП. Главната причина за това е в много ниското относително тегло в БДС на сектора на селското, горско и ловно стопанство, който преди 90-те години на миналия век е традиционен силен за българската икономика. Конкретен проблем в съвременните условия е, че сравнително ограниченият размер на селскостопанското производство се превръща в предпоставка за усилване на зависимостта на националната икономика от вноса. Освен това, въпреки че относителното тегло на индустрията в България е по-високо отколкото в Евроразоната, то изостава значително от Румъния, където възлиза средно на 36,9%. Този по-висок относителен дял на индустрията в БДС на северната ни съседка е за сметка предимно на по-нисък принос на услугите, докато разминаването между съответните стойности за селското, горско и рибно стопанство на двете страни е в границите само на 1 пр.п. През последните две години разрывът между относителните тегла на индустрията (както и на услугите) в двете страни намалява до около 5 пр.п., но остава значителна, което разкрива по-високи възможности на Румъния за осигуряване на икономически растеж. Това се обяснява с факта, че средната производителност на труда в индустрията традиционно е по-висока от тази в услугите, както и с водещата роля на първия сектор в структурата на износа.

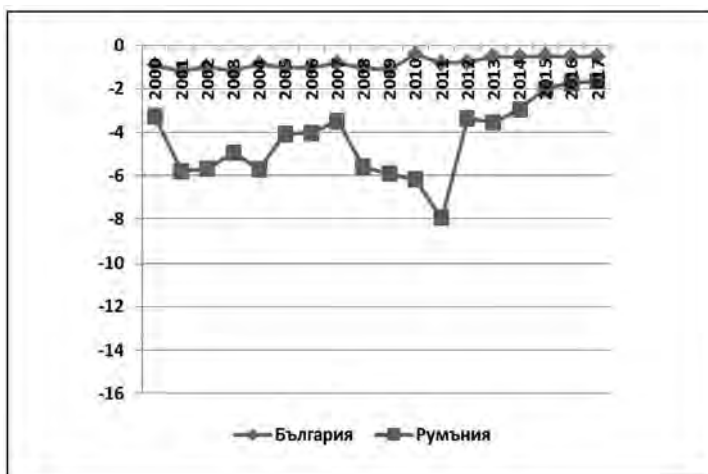
Оценките за *равнището на конвергенция или дивергенция на структурата на БДС* на България и Румъния към Евроразоната показват определени своеобразия по сектори и периоди (вж. фиг. 3). Най-силно изоставане и на двете страни има при относителния дял на селското, горско и рибно стопанство, където индексите на дивергенция през 2000 г. възлизат съответно на -45,6 и -40,8. Впоследствие в България е налице процес на силно съкращаване на разрыва, който продължава до 2007 г. От 2009 до 2014 г. стойностите на индекса на дивергенция са близки до -7, докато през последните три години на периода те се стабилизират около -5. Подобни стойности на отклонение от Евроразоната през последните години показва и Румъния, при която промените в индекса до 2012 г. са по-големи и често са разнопосочни.



а) селско, горско и рибно стопанство



б) индустрия



в) услуги



г) общо

Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg/> и <https://ec.europa.eu/eurostat>

**Фиг. 3.** Конвергенция в относителния дял на икономическите сектори в БДС

Най-голямо сближаване на България с Еврозоната по отношение на секторната структура на БДС има при индустрията, при която през интервала 2001 – 2004 г. е отчетена абсолютна конвергенция. През повечето от останалите години стойностите на индекса на дивергенция са в границите от -0,4 до -0,1, като минимално увеличение на отклонението е регистрирано само през 2007 г., 2009 г. и 2011 – 2012 г. При Румъния разрывът с Еврозоната е много по-голям и се усилва значително в интервала около кризата, когато индексът на дивергенция приема двуцифрени стойности.

След това тенденцията е на намаляване на различията, като този индекс през последните две години е около -2,5.

Конвергенцията при услугите в България е малко по-ниска от тази при индустрията, като индексът на дивергенция до кризисната 2009 г. и през 2011 – 2012 г. варира от -1,2 до -0,8, а след това се стабилизира на около -0,5. При Румъния разминаването е по-голямо в сравнение с България, но е по-малко от отклоненията при останалите икономически сектори, като най-високият по абсолютна стойност индекс на дивергенция от -8 се достига през 2011 г. Впоследствие различията намаляват съществено и през последните две години достигат нива от -1,7 и -1,6.

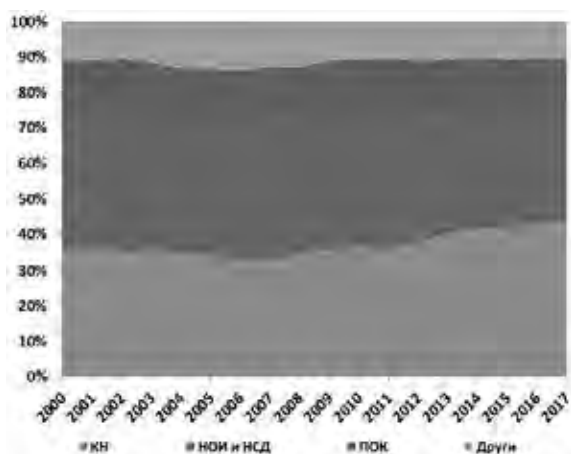
Стойностите и динамиката на общия индекс на дивергенция в структурата на БДС по икономически сектори на българската икономика към Еврорезоната са предпоставени основно от разминаванията в относителните тегла на селското, горско и рибно стопанство. В предкризисния период равнищата на сближаване като цяло са по-ниски, но се откроява тенденция на силно съкращаване на различията. Обратно, в годините след кризата дивергенцията е много по-малка, но не намалява във времето, което означава запазване на статуквото. При Румъния различията са много по-големи, като се редуват интервали на тяхното намаляване и увеличаване, но трендът в следкризисния период е в посока значително съкращаване на отклоненията.

### **Доходна структура на БВП**

Доходната структура на БВП може да се използва за характеризиране на зависимостта на икономическия растеж от *разпределението на дохода от производствените фактори* по логиката на посткейнсианските или още неорикардианските модели на растежа. В този смисъл интерес представлява поведението на относителните дялове в брутният доход (БВП) на дохода от труд, идентифициран с компенсацията на наетите лица, и дохода от капитал, апроксимиран със сумата от нетния опериращ излишък и нетния смесен доход. Посоченият начин на измерване на доходите от двата основни производствени фактори обаче не е напълно коректен, поради факта, че в нетния смесен доход се включват и доходите от труд в некорпорираните предприятия. Тъй като преодоляването на този недостатък е на практика невъзможно по методологични причини, при интерпретацията на данните следва за се държи сметка за това, че измереният по описания начин принос на труда в дохода е подценен, а приносът на капитала е надценен.

Както показват данните от фиг. 4, съотношението между доходите от труд и капитал в България показва силно изразени специфики за периодите до кризисната 2009 г. вкл. и след нея. През първия период нетният опериращ излишък и нетният смесен доход имат доминиращо относител-

но тегло в БВП, чиято средна стойност е 38,1% при средно 34,3% за относителното тегло на компенсацията на наетите. В рамките на периода е изпълнено условието на неорикардианските теоретични модели за по-висок относителен дял на печалбата в общия доход, въпреки че този извод не бива да се приема безрезервно поради съдържащите се в нетния смесен доход възнаграждения за труд в некорпорирани предприятия. Освен това по-високият дял на печалбата кореспондира със значително ускоряване на натрупването на капитал, което дава основания да се твърди, че той не остава неутрален спрямо динамиката на инвестиционната активност<sup>3</sup>. Що се отнася до отражението на по-високото тегло на печалбата в дохода върху динамиката на съвкупното производство, у нас то не се реализира според принципа на Н. Калдор чрез по-големи спестявания, тъй като натрупването на капитал е свързано в много голяма степен с външно финансиране, а доколкото такова влияние има, то се осъществява предимно чрез механизма на очакванията, обоснован от Дж. Робинсън.



Източник: <http://www.nsi.bg/>

**Фиг. 4.** Доходна структура на БВП

<sup>3</sup> Периодът до 2009 г. се отличава със значително увеличаване на инвестиционната активност, което първоначално протича с по-ниска, а впоследствие с по-висока скорост. През 2008 г. относителното тегло на бруто капиталобразуването в БВП достига пиковата си стойност от 37%, която е почти два пъти по-висока от отчетената през 2000 г. Приносът на инвестициите към растежа е определящ за времето от 2005 до 2008 г., когато те осигуряват между 50,7% и 88% от ръста на БВП, като влиянието им доминира над наблюдаваното тогава отрицателно въздействие на нетния износ. По подробно за натрупването на капитал и инвестиционната активност като фактори на растежа вж. Ралева, Ст., (2015), Натрупване на капитал и икономически растеж в България, Международна научна конференция „Икономиката в промяната се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Наука и икономика, Икономически университет – Варна, Том 1, с. 283-291.

В периода след 2009 г. съотношението между относителните дялове на двата вида доходи се променя устойчиво в полза на компенсацията на наетите. Изключение от тази тенденция се наблюдава само през 2011 г, когато доходите от труд изостават с 3 пр.п. от доходите на фирмите. След това приносът на доходите от труд в брутния продукт бележи непрекъснатото увеличение и през 2017 г. достига максимума си от 43,2%, при което средната му стойност за периода възлиза на 39,5%. Нарастването на приноса на доходите от труд е за сметка почти изцяло на намален принос на доходите от капитал, който през 2017 г. спада до 30,9% от БВП, като средната стойност за интервала е 34,1%. Тези характеристики на разпределението на дохода от производствените фактори се съчетават с много ниски или дори отрицателни темпове на прираст на бруто образуването на основен капитал, което показва, че те въздействат неблагоприятно върху инвестиционната активност, а чрез нея и върху икономическия растеж в краткосрочен и дългосрочен времеви хоризонт<sup>4</sup>.

Описаната доходна структура в България не трябва да се интерпретира еднозначно в контекста само на връзката с натрупването на капитал. При тълкуването на емпиричните резултати и техните изменения във времето е необходимо да се отчита ниското средно равнище на доходите в страната в сравнение с останалите страни от ЕС, което заедно с демографските процеси влияе отрицателно върху предлагането на труд, а оттам и върху дългосрочния икономически растеж. Предвид заявеното намерение за членство на България в Евророната и свързаната с това необходимост от усилване на конвергентния процес, е необходимо да се оцени и относителната позиция на страната спрямо средното за страните-членки, както и спрямо близка по икономически показатели страна като Румъния. Важно е да се измери също конвергенцията в относителните дялове на компенсацията на наетите и сумата от нетния опериращ излишък и нетния смесен доход в БВП спрямо съответните дялове за Евророната, както и да се коментират нейните равнища и динамика. Въпреки че посочената проблематика не присъства в съществуващите теоретични и емпирични изследвания, оценяването на този вид структурно сближаване добавя нови щрихи към характеризирането на структурната конвергенция.

Въпреки очертаната възходяща динамика на относителния дял на компенсацията на наетите в БВП на България, той остава много по-нисък от съответ-

---

<sup>4</sup> За интервала след 2009 г. средното относително тегло на бруто капиталополобразуването в БВП възлиза едва на 21,1%, като влиянието на инвестициите върху растежа изостава от това на личното потребление, а през 2013 и 2016 г. то дори става отрицателно.

ния относителен дял за страните от Евророната, чиято стойност през 2017 г. е 47,4%. При това приносът на труда в дохода в Евророната е относително стабилен във времето, като разликата между максималната и минималната му стойност за целия интервал от началото на века е едва 2,5 пр.п. Що се отнася до приноса на капитала в БВП на Евророната, той варира в малко по-широки граници – от 22,4% до 26,3%, като през 2017 г. е 23,1%. Средната стойност на дохода от капитал в България за целия интервал от началото на века е с 50% по-висока от средната стойност на съответния относителен дял в Евророната, което обяснява логичната тенденция на намаление у нас и свиването на разрива с Евророната в края на периода до 7,8 пр.п.

За разлика от ситуацията в България, в която се открояват два периода с разнопосочни тенденции в динамиката на доходната структура на БВП, в Румъния промените в относителните тегла на доходите от труд и капитал са разнопосочни по години. Въпреки това тенденцията за периода от 2000 до 2017 г. е към постепенно намаляване на относителния дял на компенсацията на наетите от 39,2% на 36% и увеличаване на относителния дял на сумата от нетния опериращ излишък и нетния смесен доход от 30,3% до близо 38%.

Изведените особености се проявяват категорично и при оценяването на *конвергенцията в относителните тегла* на доходите на наетите и доходите на фирмите на България и Румъния към Евророната. От фиг. 5 а) става ясно, че до 2008 г. България конвергира с Евророната много по-слабо от Румъния по отношение на относителния дял на компенсация на наетите в БВП, като стойностите на индекса на дивергенция за българската икономика се колебаят между -2,9 и -4,1 при вариации между -0,9 и -3,9 за Румъния. В същото време измененията в индексите са в посока задълбочаване на различията за румънската икономика и запазване на дистанцията за България. След 2009 г. България демонстрира по-голяма близост с Евророната по относителния дял на дохода от труд в общия доход в сравнение с предишния период, както и спрямо Румъния. Равнището на дивергенция на българската икономика намалява значително и през 2017 г. индексът е едва -0,38 при -2,8 през 2010 г. В по-голямата част от този интервал Румъния показва задълбочаване на различията и последващо съкращаване на дистанцията до -2,8 през 2017 г.



а) компенсация на наетите



б) нетен опериращ излишък и смесен доход

Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg/> и <https://ec.europa.eu/eurostat>

**Фиг. 5.** Конвергенция в относителния дял на основните доходи

Дивергенцията на относителния дял в БВП на сумата от нетния опериращ излишък и нетния смесен доход за България е по-висока, отколкото разминаването в относителния дял на компенсацията на наетите (вж. фиг. 5 б) . За периода от 2002 до 2011 г. съответният индекс на дивергенция



за българската икономика се колебае в различни посоки, като екстремалните му стойности са -4,6 и -9,5. Румъния стартира този период с почти пълна конвергенция на разглеждания доходен компонент на БВП, като впоследствие последователно запазва и увеличава дистанцията, но остава в по-добри позиции от България. От 2012 г. зависимостите се променят, като за България е отчетена силно изразена тенденция на сближаване. Индексът на дивергенция през 2016 г. е едва 30% от този през 2012 г., като това се дължи главно на резкия спад в абсолютната му стойност през 2013 и 2014 г. при сравнително по-умерено намаление през 2015 и 2016 г. Междувременно Румъния запазва отклоненията си от Евроразоната, но влошава относителната си позиция спрямо България, което обаче е свързано с по-интензивна инвестиционна активност.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Въз основа на извършения емпиричен анализ на структурните характеристики на БВП по производствения и доходния подход в България се стига до извода, че услугите имат доминиращ принос в равнището и динамиката на БДС на страната. Това е за сметка предимно на по-ниската значимост на селското, горско и рибно стопанство, докато ролята на индустрията е по-съществена само през отделни години, но като цяло остава чувствително от тази в Румъния. България конвергира най-силно с Евроразоната при относителното тегло на индустрията и се отклонява най-силно при селското, горско и рибно стопанство, като общото отклонение в производствената структура на БВП е по-малко от това на Румъния, но не показва тенденция на допълнително съкращаване. Периодите преди и след 2009 г. се отличават с различно разпределение на доходите от основните производствени фактори. Сравнително по-високите доходи от капитал през първия период обуславят и проектиращата се върху растежа по-висока инвестиционна активност, докато увеличението на дела на труда през втория период води до съкращаване на разрыва с Евроразоната, но действа потискащо върху инвестициите и реалния БВП. През последните години Румъния демонстрира по-голям разрыв с Евроразоната и влошаване на относителните си позиции спрямо България, но за сметка на това се отличава с по-висок растеж и по-висока инвестиционна активност.

## Използвана литература

1. Пиримова, В., (2013), Стратегии и тенденции за стабилизиране на икономическия растеж в Европейския съюз и България, *Годишник на СА „Д. А. Ценов” – Свищов*, том СХVI, с. 89-130.
2. Пиримова, В., Ек. Сотирова, (2018), Секторно-отраслова кризисна неустойчивост и възобновяване на растежа в българската икономика, *Икономически и социални алтернативи*, бр. 2, с. 5-19.
3. Ралева, Ст., (2013), *Инфлация и икономически растеж: теория, методология, емпирика*, (2013), София, ИК на УНСС.
4. Ралева, Ст., (2015), Натрупване на капитал и икономически растеж в България, Международна научна конференция „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Наука и икономика, Икономически университет – Варна, Том 1, с. 283-291.
5. Рангелова, Р., (2008), Структурни промени в икономиката на България, В „България в ЕС: очаквания и реалности“, Институт по социология на БАН, НЦИОМ при Народното събрание и Фондация „Фридрих Еберт“, София, с. 51-66.
6. Angeloni, I., M. Flad, F. Mongelli, (2005), Economic and Monetary Integration of the New Member States. Helping to Chart the Route, *European Central Bank Occasional Paper*, 36.
7. Dobrinsky, R., P. Havlik, (2014), Economic Convergence and Structural Change: the Role of Transition and EU Accession, *WIIW Research Report* 395, July.
8. Figuet, J.-M., N., Nenovsky, (2006), Convergence and Shocks in the Road to EU: Empirical Investigations for Bulgaria and Romania. *William Davidson Institute Working Paper* No. 810.
9. Krugman, P., (1993), Lessons of Massachusetts for EMU. In: Torres, F., F. Giavazzi, (eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press, pp. 241–261.
10. Palan, N., (2013), *Structural Change and Convergence: An Empirical Analysis of Production Structures in Europe*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
11. Palan, N., C., Schmiedeberg, (2010), Structural Convergence of European Countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 21(2), pp. 85–100.
12. Stattev, St., St. Raleva, (2006), The Bulgarian GDP Structures Convergence to EU, *South-Eastern European Journal of Economics*, Vol. 4(2), pp. 193-207.

## СТАБИЛНОСТ НА БАНКОВАТА СИСТЕМА НА БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Екатерина Сотирова  
катедра „Икономикс“, УНСС

**Резюме:** *Има различни подходи при формирането на критериите за оценка на стабилността на банковата система на една страна. Част от показателите, въз основа на които може да се оценява стабилността на банковата система на една страна са търсенето на кредитен ресурс и динамиката на спестяванията в национални банки. Те са свързани с двете основни функции, които банките изпълняват в стопанството – кредитна и спестовна. Върху формирането на спестовни депозити и търсенето на кредити на първо място влияние оказват лихвените проценти. Натрупаните средства от домакинствата в страната са предимно в български левове. Степента на доверие в българската валута е сравнително устойчива. Основен ползвател на кредитен ресурс в държавата са фирмите, които получават 42,2% от всички заеми, следвани от домакинствата, чийто дял е 23,9%. Кредитният риск в системата е относително висок. Нараства и лихвения риск. Препоръчително за банките е да следват новите регулационни правила, въведени от ЕЦБ и БНБ.*

**Abstract:** *There are different approaches in forming the criteria for assessing the stability of a country's banking system. Part of the indicators on the basis of which the stability of a country's banking system can be assessed is the demand for credit resources and the dynamics of savings in national banks. These are related to the two main functions that banks perform on the holding – credit and savings. The formation of savings deposits and the demand for loans primarily is affected by interest rates. The accumulated funds from households in the country are mainly in Bulgarian levs. The level of confidence in the Bulgarian currency is relatively stable. The main user of credit resources in the country is companies, which receive 42.2% of all loans, followed by households, whose share is 23.9%. The credit risk in the system is relatively high. Interest rate risk increases. It is advisable for banks to follow the new regulatory rules introduced by the ECB and the BNB.*

**Ключови думи:** банки, кредити, спестявания

**Key words:** banks, credit, savings

Стабилността на банковата система на която и да е страна има много аспекти на измерване, анализ и оценка. Това прави доста трудно цялостното ѝ описание и изследване, доколкото върху нея оказват влияние както фактори с вътрешен за банковата система характер, така и състоянието на макросистемата, към която принадлежи (национална специфика). Същевременно тя отразява и процеси с външен произход – членуване в определени общности, в рамките на които са формирани дадени зависимости; наличие на чужд капитал и влиянието, което той има върху функционирането на определен кръг от банки.

В стопанството на една страна банките изпълняват няколко значими функции – спестовна и кредитна, разплащателна и ликвидна, макрополитическа и осигурителна, информационна. Когато системата е стабилна и тези функции се проектират нормално в общата макроикономическа среда. От друга страна, банковата система е част от финансовата система на държавата. Тя е свързана с другите финансови посредници и чрез участието си на паричните и капиталови пазари, като съхранява активите им, или ги кредитира в дейността им.

### **Оценка и измерване на стабилността на банковата система на България**

Има различни подходи при формирането на критериите за оценка на стабилността на банковата система на една страна. Както вече стана въпрос, самата стабилност е резултат от действието на фактори с вътрешен и външен, в т.ч. и международен характер. Тя, на първо място, е свързана с процеси и явления в самата банкова среда и политиката на централната банка (ендогенни по характер), но, има и външни (екзогенни) за системата фактори като: връзките на системата с останалата част от света и отражението на процесите в чужди банкови системи и др. В този аспект в разработката не са разгледани и възможностите за интегриране на българската парична система към Евророната, както и приемането и следването на правилата на Банковия съюз в Европейския съюз.

Към групата показатели, които измерват стабилността на банковата система, могат да бъдат отнесени:

- изискванията за капиталова адекватност и формирането на капиталови буфери;
- състоянието на ликвидността на банковата система;
- качеството на кредитния портфейл, наличието на необслужвани кредити и провизирането на активите с недобро качество;
- съществуването на системи и практики за застраховане на депозитите и защита на интересите на вложителите;
- печалбата на системата и равнището на показателите за възвръщаемост на активите и на собствения капитал;
- създаването на нови банки и фалити на местни банки;
- динамиката на спестяванията в национална валута и в чужди валути и търсенето на кредитен ресурс от страна на банковите клиенти.

Не на последно място, като част от показателите, въз основа на които може да се оценява стабилността на банковата система на една страна са търсенето на кредитен ресурс и динамиката на спестяванията в национални банки. Те са свързани с двете основни функции, които банките изпъл-

няват в стопанството – кредитна и спестовна. Когато се реализират нормално, системата функционира добре, и може да се направи заключение за нейната стабилност. От своя страна тези две страни на критерия за оценка на стабилността на банковата система зависят в голяма степен от банковите клиенти – физически и юридически лица. Последните от своя страна, с поведението си следват реалната икономика.

### **Динамика на спестяванията в национална валута и в чужди валути**

Върху формирането на спестовни депозити и търсенето на кредити на първо място влияние оказват лихвените проценти. С динамиката и равнището си те предопределят ползването на кредитен ресурс или интереса към вложения в националната банкова система. Много ниските лихви по депозитите, например, по-скоро може да се очаква да отблъснат спестителите и да ги ориентират към други финансови инструменти. Това кореспондира и със степента на развитие на паричните и капиталовите пазари в страната, и в частност на борсовата търговия. За България все още най-предпочитаната форма на натрупване на финансовото богатство на домакинствата са депозитите в банки.

**Таблица 1**

Лихвени проценти по депозити на домакинствата (1)(2)

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Овърнният депозити						
– В левове	0,64	0,32	0,60	0,32	0,06	0,03
– В евро	0,43	0,30	1,48	0,55	0,05	0,02
Депозити с договорен матуритет в левове						
– Над 1 ден до 2 години	5,25	3,86	3,55	<b>2,24</b>	0,64	0,32
– Над 2 години	6,86	6,73	6,22	5,20	1,78	0,96
Депозити с договорен матуритет в евро						
– Над 1 ден до 2 години	4,64	3,70	3,28	2,00	0,77	0,45
– Над 2 години	5,55	4,21	4,85	3,69	0,92	0,47
Депозити, договорени за ползване след предизвестие						
– В левове	3,55	4,04	3,13	1,33	0,42	0,40
– В евро	4,27	4,42	3,49	1,31	0,04	0,05

(1) Средногодишно равнище

(2) Ефективен годишен процент

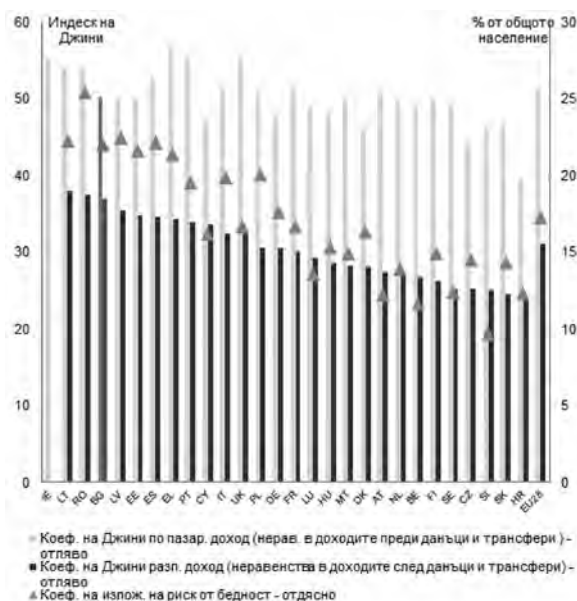
*Източник:* БНБ, Собствени изчисления

Данните от Таблица 1 показват рязко спадане на лихвените проценти по депозитите на домакинствата за периода 2012 – 2017 г. Ако се вземат предвид таксите и комисионните при обслужване на депозитите, за някои от тях лихвения процент ще стане отрицателен. Особено впечатляващо е спадането на лихвите при срочните депозити (депозити с договорен матуритет), тъй като те традиционно се приемат от населението за основна форма на държане на паричното богатство. Това вероятно ще окаже неблагоприятно въздействие върху натрупването на парични средства в банките, които продължават да са свръхликвидни и да negliжират процеса на привличане на ресурси.

В България домакинствата са по-бедни, в сравнение с голяма част от европейските. Илюстративна в това отношение е Графика 1, на която България е на едно от челните места – според Коефициента на Джини за неравенство в доходите, и е с високо равнище на процента на изложени на риск от бедност домакинства (над 20% от населението). Разполагаемият доход на българските домакинства е твърде нисък, което предопределя и ограничения размер на спестяванията.

### Графика 1

Равнище на неравенство в доходите в държавите-членки на ЕС



Източник: ЕК въз основа на данни на Евростат

Натрупаните средства от домакинствата в страната са предимно в български левове. Степента на доверие в българската валута е сравнително устойчива и преобладава над доверието в евро и други парични единици. Депозитите в български лева са 56,6% от всички спестявания, а в евро – 35,4%.<sup>1</sup> Основен дял в натрупаните спестявания в страната имат домакинствата, които държат над 60% от депозитите. Спестовността е част от ценностите за българските домакинства, които, въпреки че активират участието си на пазарите на недвижими имоти (в последните години), продължават да бъдат основен спестител в държавата. След тях, с два пъти по-малък размер, се нареждат фирмите от реалната икономика. Структурата на депозитите по сектори в началото на 2017 г.<sup>2</sup> е:

- Домакинства – 60,1%
- Нефинансови предприятия – 26,8%
- Други финансови предприятия – 5,2%
- Кредитни институции – 5,3%
- Сектор „Държавно управление“ – 2,3%
- Централни банки – 0,0

### Търсене на кредитен ресурс от страна на банковите клиенти

Кредитите, отпускани от банките, са другата страна на показателя за измерване на стабилността на банковата система. Основен техен фактор е равнището и измененията в лихвените проценти. В таблица 2. са посочени лихвите по левови кредити за нов бизнес с различна срочност. Като цяло тенденцията за периода 2012 – 2016 г. е благоприятна, доколкото лихвените проценти по повечето кредити спадат почти два пъти. Най-голяма е промяната при дългосрочните големи кредити (над 1 млн. евро), за които лихвеният процент спада от 8,09 на 3,56. Това би трябвало да благоприятства частните инвестиции, но данните показват друго за брутно образуване на основен капитал. То е със сравнително вълн темп – между 3,4% и -0,8% (за 2016 г.).

**Таблица 2**

Лихвени проценти по левови кредити за бизнеса (1) 2012 – 2016 г., (2)(3)(4)

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Кредити до 1 млн. евро	8,47	7,40	6,68	5,75	4,58	4,17
– до 1 година	8,64	7,36	6,64	5,74	4,65	4,17
– над 1 до 5 години	8,59	8,99	7,76	7,21	5,96	4,35

<sup>1</sup> Към 31 март 2017 г., по информация от БНБ в Банките в България януари-март 2017, стр. 9.

<sup>2</sup> Банките в България, януари-март 2017, стр. 10.

– над 5 години	9,24	8,76	8,17	7,42	7,56	11,25
Кредити над 1 млн. евро	8,30	7,83	6,62	6,40	4,05	3,28
– до 1 година	8,30	7,86	6,56	6,40	4,15	3,36
– над 1 до 5 години	–	–	8,12	6,70	5,51	1,92
– над 5 години	8,09	7,79	8,30	6,14	3,56	–
ОЛП	0,01	0,02	0,04	0,01	0,00	0,00

- (1) Кредити за нов бизнес
- (2) Средногодишен размер
- (3) Кредитите са различни от овърдрафт
- (4) Ефективен годишен процент

*Източник:* БНБ, Собствени изчисления.

Намаляват предпочитанията на кредитополучателите към всички видове кредити, класифицирани според срочността. И като цяло намалява размерът на ползваните кредити от 58,4 млрд. за 2012 г. на 55,1 млрд. лева за 2017 г. (Таблица 3). Това частично може да се обясни с не особено високата степен на доверие на бизнеса и домакинствата към процесите, характеризиращи развитието на икономиката, политиката на държавата и изгодите от отвореността на икономиката, въпреки сравнително ниските лихвени проценти.

**Таблица 3**

Разпределение на кредитите по първоначален срок до падежа, млрд. лв (1)

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Общо	58,4	58,7	55,2	52,4	53,2	55,1
До 1 година	12,9	12,8	13,8	12,8	12,1	12,3
Над 1 до 5 години	11,3	10,8	8,7	8,4	9,1	9,0
Над 5 години	34,1	35,1	32,7	31,1	32,1	33,8

- (1) Към м.декември на съответната година.

*Източник:* БНБ

Структурата на брутните кредити, отпуснати от банките към 31 март 2017 г., според информацията от БНБ,<sup>3</sup> показва следното разпределение:

- За нефинансови предприятия – 42,2%
- За домакинствата – 23,9%
- За централни банки – 19,2%
- За сектор „Държавно управление“ – 0,8%
- За кредитни институции – 11,4%
- За други финансови предприятия – 2,5%

Основен ползвател на кредитен ресурс в държавата са фирмите, които получават 42,2% от всички заеми, следвани от домакинствата, чийто дял

<sup>3</sup> Банките в България, януари-март 2017, стр. 9.



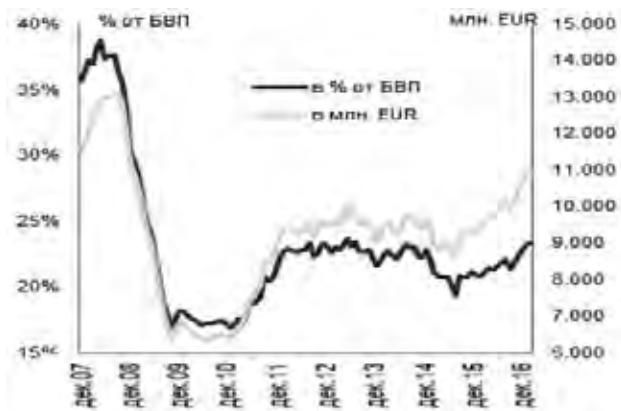
е 23,9%. Държавното участие на кредитните пазари е незначително, което предпазва икономиката от проявлението на „ефекта на изтласкването“ на частния сектор от правителствените действия на паричните и капиталовите пазари.

На Графика 2 е илюстриран размерът на кредитните потоци към частния сектор. След кризата от 2009 г. техният размер значително спада, в сравнение с 2008 г. Това са предимно краткосрочни кредити за попълване на оборотните средства при бизнеса, а дялът им в общата сума на кредитите е почти постоянен – около 12%. Лекият растеж, който има през 2016 г., вероятно се дължи на вялото оживление в икономиката и възстановяването на някои видове бизнес като строителния, туризма и др.

Оценката на БНБ за активността на домакинствата и бизнеса на кредитните пазари през 2016 година изглежда така: „Според резултатите от анкетата за кредитната активност на банките, която БНБ провежда на тримесечна база, през 2016 г. търсенето на кредитен ресурс започва да се възстановява – по-силно от страна на домакинствата и по-слабо от страна на предприятията. Най-голямо влияние за повишеното търсене на корпоративни, потребителски и жилищни кредити през годината са оказали ниските нива на лихвените проценти. При предприятията съществен принос за увеличеното търсене са имали също търсенето на средства за закупуване на оборотни средства и запаси, за рефинансиране, реструктуриране или предоговаряне на дълг и в по-малка степен за инвестиционни цели.“<sup>4</sup>

## Графика 2

Кредитни потоци от банките към частния сектор, 12-месечни плаващи суми



Забележка: Обем на нови кредити за нефинансови предприятия и домакинства  
Източник: БНБ, ЕК

<sup>4</sup> БНБ. Годишен отчет 2016, стр. 29.

Търсенето на кредити е резултат не само от лихвените проценти, но и от очакванията на бизнеса и домакинствата за бъдещото развитие на конюнктурата. При позитивни очаквания се активира ползването на кредити, което от своя страна влияе благоприятно на икономиката. Търсенето на свободен паричен ресурс зависи и от паричната и фискалната политика, които се провеждат в държавата. Действащият паричен режим в страната, основан на строго фиксиране на българския лев към еврото, отсъствие на значими дискреционни мерки от страна на БНБ, надеждността на лева и на банковата система са по-скоро фактори на стабилизиране и разширяване на търсенето на левов ресор, както и на заеми в евро.

Домакинствата запазват сравнително устойчиво търсенето и получаването на кредити. Размерът им варира около 18 млрд. лева годишно (Таблица 4). През 2017 година се увеличава дялът на ипотечните заеми – сигнал за подобряване стандарта на платците и леко повишаване на доходите.

**Таблица 4**

Разпределение на кредитите по вземания  
на сектор „Домакинства“ по видове, млрд. лв.

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Общо	18,7	18,7	18,4	18,2	18,1	18,9
Овърдрафт	1,6	1,5	1,5	1,5	1,4	1,2
Потребителски кредити	7,3	7,4	7,3	7,3	7,3	7,8
Жилищни кредити	8,9	8,8	8,7	8,6	8,8	9,4
Други кредити	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,5

(1) Към м.декември на съответната година.

*Източник:* БНБ

По тези показатели за оценка на стабилността на банковата система – динамика на спестяванията и търсене на кредитен ресурс, не може да се даде еднозначна оценка. От една страна, спадат лихвите по кредитите и това би трябвало да влияе положително върху активността на банките при формирането на портфейлите им. Но твърде ниските, до отрицателни проценти по спестяванията, влияят демотивиращо преди всичко на домакинствата и поставят под въпрос спестовната функция на системата. В крайна сметка от това, че банките са високо ликвидни, икономиката на страната не се облагодетелства, дори в някои аспекти това генерира негативи на макроравнище.

Кредитният риск в системата е относително висок. Това се дължи главно на високата стойност на показателя за необслужвани кредити. Към края

на 2018 г. на база на темповете на кредитиране и цените на жилищата банките натрупат и цикличен риск, а икономиката започва да прегрява. Формират се предпоставки и за финансова цикличност. Основният начин за измерване на финансовия цикъл, препоръчан и от Европейския съвет за системен риск (ЕССР), е чрез отклонението на съотношението на кредита към БВП от дългосрочния му тренд. Това означава, че ако банките започнат да кредитират по-активно от обичайното, индикаторът се покачва. До средата на 2018 г. БНБ не е въвела антицикличен буфер, въвеждането на който е закъсняло – вероятно е да се въведе средата на 2019 г. Европейските правила и българската наредба предвиждат 12 месеца предизвестие, като ако регулаторът иска това да стане по-скоро, трябва да даде детайлна обосновка. А това значи, освен ако БНБ не вижда някакъв експлодиращ риск, буферът да започне да действа най-рано от четвъртото тримесечие на 2019 г.

Нараства и лихвения риск в системата. Става дума за това, че фирми и граждани, които са взели заеми при плаващи лихвени равнища, базирани на индекси като ЛИБОР, ЮРИБОР и СОФИБОР, които са с почти нулева стойност плюс надбавка от 4-6%, при повишаване на стойността на тези индекси могат да се затруднят сериозно при редовното обслужване на задълженията. Което заплашва банките с допълнителни разходи по тяхното провизиране.

Нарастването на разходите за банките е свързано и с приемането на нови вътрешни правила за управление на риска. Банките имат и малко по-високи вноски във Фонда за гарантиране на влоговете и във Фонда за реструктуриране на банките. Отрицателната лихва по свръхрезервите им в БНБ също е по-голяма, след като централната банка промени процента от -0.4 на -0.6%, което се измерва в около 10 млн. лв. допълнителен разход. Всички тези фактори действат понижително върху банковата печалба, но влияят позитивно върху стабилността на системата.

Препоръчително за банките е да следват новите регулационни правила. Те са свързани с европейските правила за поведение в банковия сектор и включват:

- Нов Закон за платежните услуги и платежните системи (ЗПУПС), приет 2018 г. Той проектира Втората директива за платежните услуги (PSD 2) в националното законодателство.
- Директивата за пазарите на финансови инструменти (MiFID II) се въвежда чрез новия Закон за пазарите на финансови инструменти (ЗПФИ).

- Прилагането на Международен стандарт за финансово отчитане 9 (IFRS 9) и транспонирането на Регламента за личните данни (GDPR) са само част от по-значимите нови регулации, които ангажират вниманието на банковите мениджъри.
- От началото на 2017 г. към БНБ функционира Регистър на банковите сметки и сейфове (РБСС). Създаването и функционирането му се основава на чл. 56а от Закона за кредитните институции и Наредба № 12 на БНБ. Регистърът е организирана и поддържана от БНБ електронна информационна система. Тя осигурява централизирана информация за номерата на банковите сметки, техните титуляри и упълномощените да се разпореждат със сметките лица, както и за лицата, наематели на сейфове в банки, и техните пълномощници.

В заключение, централната банка, като основен фактор, поддържащ стабилността на банковата система, и в частност изпълнението на двете ѝ основни функции – спестовна и кредитна, има няколко приоритетни задачи. Те са свързани с:

- изпълнението на мерките, предписани след стрес тестовете на банките, като фокусът е върху изпълнението на плановете за възстановяване на капиталовите буфери за определени банки;
- приключване на плана за подобряване работата на банковия надзор. Той се изпълнява от две години, а новите акценти са: вътрешните регулации, информационните системи, и увеличение на ресурсите, включително назначаване на предвидените в оригиналния план допълнително хора;
- системата за възстановяване и реструктуриране на банките да стане напълно функционираща. Тук приоритетни са две групи от мерки: одобряването на плановете за реструктуриране на системно важните местни банки и разработването, съвместно с МФ, на възможности от страна на БНБ за ликвидна подкрепа;
- решаване на проблема с големия дял необслужвани банкови кредити. БНБ разработва комплексни мерки с цел намаляване на „лошите“ кредити, в т.ч. чрез увеличение на провизиите, повишено отписване на несъбираеми кредити, усъвършенстване оценяването на обезпеченията и по-добри практики на оповестяване и събиране на данни;
- привеждане на регулаторната рамка в пълно съответствие с европейското законодателство. Както вече приетият нов закон за платежните услуги и платежните системи, с който наред с другото се повишават изискванията по отношение на сигурността на плащанията по електронен път и в интернет.

# РАЗХОДИТЕ ЗА ОТБРАНА И БЮДЖЕТЪТ В БЪЛГАРИЯ И В ЕС ЗА ПЕРИОДА 1995 – 2016 Г.

доц. д-р Георги Пенчев

## THE DEFENCE EXPENDITURES AND THE BUDGET: IN BULGARIA AND IN EU FROM 1995 TO 2016

Assoc. Prof. Dr. Georgi Penchev

*Докладът е посветен на изследване на промените в разходите за отбрана, като част от бюджета и във връзка с разходите за другите функции на държавно управление. Промените са анализирани като посока и взаимодействие, като са използвани сравнения със страните-членки на ЕС. Резултатите показват, че за качествено управление на очакваното значително увеличение на разходите за отбрана до 2024 година е необходима и съществена промяна на съществуващата система за управление на отбраната.*

*The study is aimed at analysis of defence expenditures variance as a part of the state budget and as relations to other government functions. Changes are analysed from the point of view of their directions and dependencies. The Bulgarian case is compared to the other EU member-states. The research shows that achievement of the significant planned increase in defence expenditures until 2024 needs new arrangement and even transformation of the current defence management.*

### Увод

Предстоящото увеличение на разходите за отбрана, свързано с изпълнението на дълго отлаганите цели за закупуване на ново въоръжение и техника за нуждите на Българската армия е със значителни размери. Предвижда се увеличение от около 4 млрд. лв. за следващите десет години. Само два от проектите – за нова техника<sup>1</sup> и нови изстребители<sup>2</sup>, публикувани на страницата на Министерство на отбраната (МО), общо предвиждат годишно увеличение от над 200 млн. лв., което е два пъти допълнително увеличение на капиталовите разходи, отчетени за 2017 г. и приблизително

---

<sup>1</sup> Министерство на отбраната, ‘Проект за инвестиционен разход „Придобиване на основна бойна техника за изграждане на батальонни бойни групи от състава на механизирани бригада“(Министерство на отбраната, юни 2018), [https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725\\_Proect\\_SV.pdf](https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725_Proect_SV.pdf), стр. 17.

<sup>2</sup> Министерство на отбраната, ‘Актуализиран проект за инвестиционен разход „Придобиване на нов тип боен самолет“‘ (Министерство на отбраната, юни 2018), [https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725\\_Proect\\_VVS.doc](https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725_Proect_VVS.doc), стр. 22.

15% увеличение на общия бюджет за отбрана<sup>3</sup>. Изпълнението на Националния план за увеличение на дела на разходите за отбрана с 2% до 2024 г. ще доведе до приблизително утрояване на разходите спрямо бюджета за 2017 г. или до средно годишно увеличаване на разходите с около 25%, започвайки от 2018 година<sup>4</sup>.

Очакваните промени в разходите за отбрана поставят редица въпроси свързани с тяхното усвояване. Съществува ли организационен капацитет за усвояване на бързото увеличаване на разходите, има ли нужда от структурни промени в системата за управление на отбраната и не на последно място – какви ще са последиците за останалите бюджетни разходи и бюджета на страната.

В тази връзка, настоящият доклад си поставя задача да изследва досегашното развитие на разходите за отбрана от гледна точка на разходите за други правителствени функции. Планирането и изпълнението на различните видове правителствени разходи по функции зависи силно от поставените цели пред обществото и политическата система, качеството на системата за управление на бюджета, ресурсните възможности и др. Изследването само на разходите в една страна не може да даде достатъчна стабилна основа за изводи и заключения. Поради това, анализът е разширен със сравнения на промените в бюджетните разходи в другите страни-членки на ЕС

#### *Разходи по функции на държавното управление*

Изследването на разходите за отбрана, икономическото им значение и социалните им ефекти са обект на огромна по обем литература. Анализите на бюджетните процедури, методите за планиране, отчитане, бюджетизиране и мониторинг са съществена част от тази литература. В същото време, може да се твърди, че изследванията посветени на промените в разходите за отбрана от гледна точка на тяхното място в държавните бюджети и взаимодействието на отбраната с другите правителствени функции практически няма. Обичайно е да се спомене, че осигуряването на отбраната е основна функция на правителството, която влиза в конкуренция с останалите правителствени функции, но без допълнителен анализ. Практически няма из-

---

<sup>3</sup> Министерство на отбраната, 'Отчет за изпълнението на бюджета на Министерството на отбраната за 2017 г.' (Министерство на отбраната, 28 февруари 2018), [https://mod.bg/bg/doc/budj\\_planove\\_prognozi\\_otcheti/20180226\\_Otchet\\_MO\\_12%20mes\\_2017.pdf](https://mod.bg/bg/doc/budj_planove_prognozi_otcheti/20180226_Otchet_MO_12%20mes_2017.pdf), стр. 2-3.

<sup>4</sup> Министерски съвет, 'Национален план за повишаване на разходите за отбрана на 2% от Брутния вътрешен продукт на Република България до 2024 г.' (Министерство на отбраната, 2017), [https://mod.bg/bg/doc/cooperation/20181005\\_Natsionalen\\_plan\\_BG.pdf](https://mod.bg/bg/doc/cooperation/20181005_Natsionalen_plan_BG.pdf), стр. 4.

следвания дали съществуват зависимости при замяната на разходи за една функция с разходи за друга функция.

Изследването на това как, в каква степен и в кои функции правителствата променят разходите си може да даде отговор на следните три важни въпроса:

- до колко са устойчиви целите на управлението – коя функция се променя най-малко в дългосрочен план;
- колко силни са приоритетите в съответните области и как те са подредени по важност (например, избраната ли е по-важна от социалното осигуряване или обратно – за коя от двете функции сме по-склонни да отделим повече средства);
- до колко е устойчива системата на управление – има ли резки и случайни промени, при липса на значими промени във външната среда.

Настоящото изследване се съсредоточава основно върху първите два въпроса изследвайки данни от базата от данни за разходите по правителствени функции, съгласно класификацията COFOG<sup>5</sup> (COFOG) на Евростат<sup>6</sup>. Поради ограничения обем извън обхвата остават въпросите за влиянието на икономическите промени и развитието на средата за сигурност върху бюджетните процеси. Тук ще приемем допускането, че страните-членки попадат под въздействието на еднакви фактори на външната за ЕС среда. Няма да бъдат изследвани в подробности и разликите в структурата на икономиките, политическите и бюджетните процеси.

Базата от данни на Евростат COFOG съдържа информация за всички страни от ЕС за периода от 1995 до 2016 г. Класификацията COFOG съдържа данни агрегирани по няколко показателя:

- функции – десет основни функции с четири знаков код, всяка от които се разпределя на няколко подфункции с допълнителни два знака;
- измерители – в милиони евро и в национална валута, като дял от БВП и като дял от общия бюджет.
- вид на разходите – капиталови, оперативни, финансови, за персонал и т.н.

Базата данни COFOG е напълно достатъчна като ниво на детайлност и има предимството, че е съставена по единна методика и се отнася за страни с висока степен на унификация на бюджетните системи, чрез система „Планиране, програмиране, бюджетиране“ (СППБ), която трябва да е въ-

---

<sup>5</sup> COFOG – Classification of the functions of government, EUROSTAT, ‘Glossary: Classification of the Functions of Government (COFOG)’, *Statistic Explained*, accessed 15 October 2018, [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification\\_of\\_the\\_functions\\_of\\_government\\_\(COFOG\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification_of_the_functions_of_government_(COFOG)).

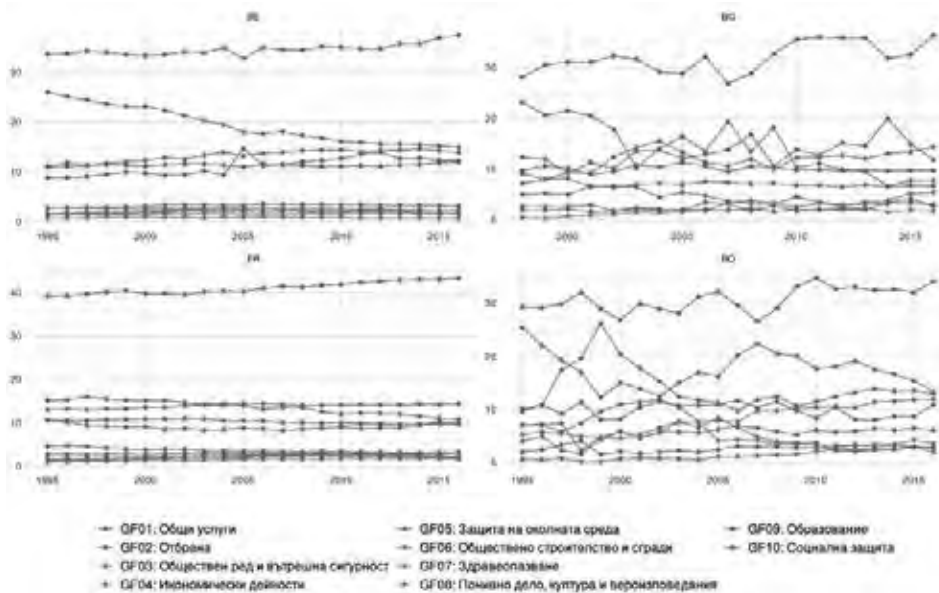
<sup>6</sup> EUROSTAT, ‘General Government Expenditure by Function (COFOG) (gov\_10a\_exp)’, *Data Explorer*, accessed 18 October 2018, [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov\\_10a\\_exp&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_exp&lang=en).

ведена в съответен формат, да е метеорологически наставлявана и наблюдавана от един център (най-често – Министерството на финансите).

Начинът на внедряване на СППБ в страните членки на ЕС не позволява манипулация на разходите чрез добре познатите практики на изкуствено увеличаване на общия бюджет, използване на фондове и др. подобни.

Съсредоточавайки вниманието си върху времевите редове на разходите по функциите на правителството можем да видим значима разлика между различните страни. На Фигура 1 са представени разходите по функции за Белгия, Франция, Румъния и България.

От фигурата можем да видим очевидните разлики между едни от първите и едни от последните по време на приемане страни-членки на ЕС. Вариацията при България и Румъния е очевидна, докато при Франция и Белгия можем ясно да открием три „групи“ от слабо вариращи разходи, разпределени съобразно дела им в общите бюджетни разходи.



**Фиг. 1.** Разходи по правителствени функции за някои страни от ЕС, дял от бюджета (в %)

Функциите отбрана, обществен ред, защита на околната среда, жилищно строителство са сред групата за която се отделят от около 1 до 5% от бюджета.

Функции като здравеопазване, общи правителствени услуги, икономически дейности имат дял от порядъка на 10-15% от общия бюджет, а третата „група“ разходи се състои от една бюджетна функция – социална защита със стойности между 30-40% бюджетен дял.

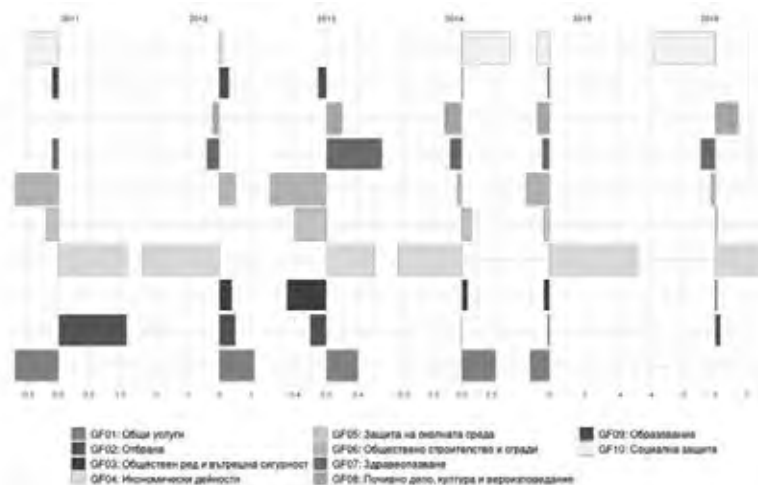


Може да се твърди, че представените четири страни са крайните случаи на динамика на бюджетните разходи по правителствени функции. От една страна са развитите водещи страни с добре групирани разходи и ниска степен на вариация, а от другата страна са по-новите членки на ЕС с групиращи се разходи по подобие на водещите страни и относително висока степен на вариация.

Предходни изследвания на вариацията на разходите за отбрана, чрез коефициента за вариация<sup>7</sup> за всички страни на ЕС потвърждават разликите графично представени на Фигура 1.

### *Промени в разходите по правителствени функции. Приоритети и конкурентност*

Дотук можем да твърдим, че може да бъде установено ясно кои страни имат по-ясно изразени цели и ги следват стабилно и без резки промени.



**Фиг. 2.** Годишни промени на разходите, България, 2011 – 2016 година, (млн. евро)

Тук може да бъде установена и още една ясна тенденция по отношение на сигурността, ако сравним развитието на разходите за отбрана и разходите за обществен ред и сигурност. Общо взето при всички страни (Великобритания донякъде е изключение от това развитие) след 2010 година увеличават и поддържат относително стабилни разходи за вътрешен ред и сигурност с около 1 до 2% повече отколкото по-стръмно намаляващите

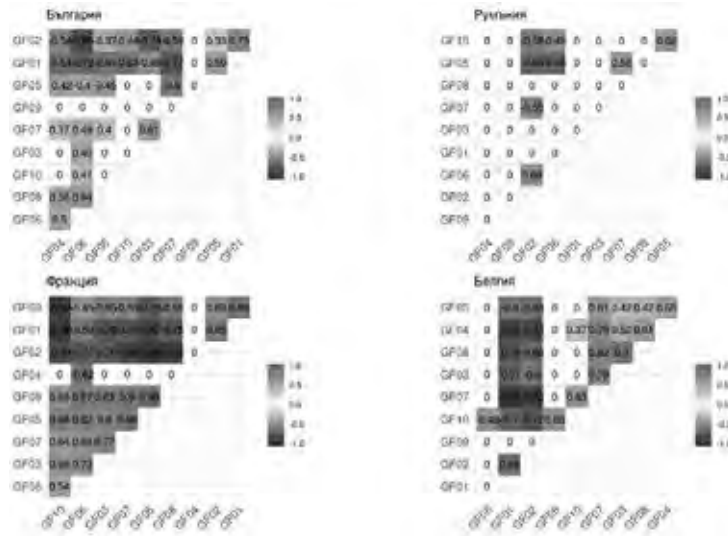
<sup>7</sup> Георги Пенчев, *Разходи за отбрана и разпределение на бюджета* (София: Авангард Прима, 2017), стр. 32-41.

разходи за отбрана. Подобно развитие може да бъде обяснено със започналите около 2008 и продължаващи до днес миграционни вълни.

На Фигура 2 е представена графично промяната на дела на разходите по функции за България за пет годишния период от 2011 до 2016 година.

От графиката може ясно да се види, че съществуват функции на правителственото управление, които се увеличават за сметка на други функции. Зависимостите, стоящи зад тази замяна заслужават пълно и подробно изследване, но тук изследването ще се ограничи само до анализ на корелацията между функциите.

На Фигура 3 са представени корелационните матрици на четирите държави от Фигура 1. Корелационните коефициенти са оценени със статистическа значимост от 0.01. Клетките на матрицата оцветени в цвят различен от бяло имат статистическа значимост на корелационните връзки. Редовете на матрицата са групирани по близост чрез автоматичен алгоритъм за йерархично кластеризиране.



**Фиг. 3.** Корелационни матрици на дела от бюджета на разходите по функции за страни-членки на ЕС, за периода 1995 – 2016 година

Корелационните коефициенти тук показват само каква е връзката между посоките на развитие на промените в дяловете на две функции на управление. Първото което можем да видим е, че не съществува зависимост между тенденциите на замяна между различните страни, независимо дали разходите са с малка (Белгия, Франция) или голяма вариация (България, Румъния). По-скоро може да се твърди, че конкуренцията между прави-

телствените разходи по функции се обуславя от конкретните цели за всяка страна.

При нашата страна се открояват рязко две функции GF02: Отбрана и GF01: Общи административни услуги, които очевидно могат да бъдат разглеждани в една или друга степен като „донори“ на всички останали без функцията GF09: Образование<sup>8</sup>.

Изводът който може да се направи до тук е, че разходите за отбрана не са конкурентни – не са с висок приоритет и високи стойности като дял в общия бюджет. Общо за всички страни на ЕС този приоритет намалява за сметка на вътрешния ред и сигурност.

#### *Разпределение на промените в разходите за отбрана*

Промяната на разходите по функции на управление, като дял от бюджета и като дял от Брутния вътрешен продукт (БВП) показват приблизително еднакво развитие. Това е логично, тъй като двата показателя са свързани. От друга страна е интересно как тези разходи се променят като абсолютни стойности.

Паричните стойности на всички разходи нарастват, поради растежа на БВП или поради инфлацията или поради и двете. В този случай сравняването на времевите редове не може да даде важна или интересна информация.

По-важен при изследването на паричните стойности е анализа на годишните промени. В случая ще се съсредоточим върху промяната на разходите за отбрана в техните абсолютни стойности измерени в милиони евро.

Вариацията на промените измерена в парични стойности би трябвало да има за долна граница минимума от необходими непрекъсваеми дейности, а за горна граница – капацитета за усвояване на разходи или иначе казано възможния обем допълнителни дейности, които може да изпълни системата в дадения си вариант за всяка година.

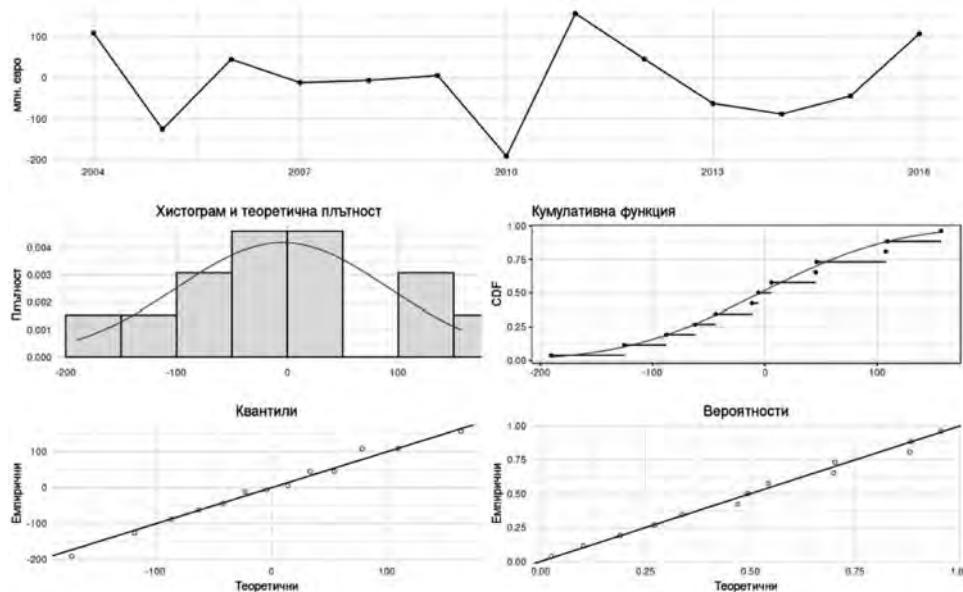
В случая на програмното бюджетно планиране и управление в страните-членки на ЕС тези стойности трябва да отразяват планираните (и изпълнени) дейности по съответните програми.

На Фигура 4 са представени следните графики за България; годишните промени на разходите за отбрана след 2004 година, плътността на разпределението на промените и сравнение с теоретичната крива на нормалното

---

<sup>8</sup> Тази функция е уникална в нашите бюджети – тя практически не отчита никаква близост с развитието на останалите дялове от бюджета и кривата ѝ представлява линия успоредна на абсцисата с минимални отклонения в дела си в бюджетните разходи от около 1-1,5% в периода от 1995 до 2007 година и под 0,5% след 2007 година.

разпределение; кумулативната функция; съотношението на квантилите; и на вероятностите на нормалното разпределение<sup>9</sup>.



**Фиг. 4.** Промени на разходите за отбрана, България, 2004-2016 година (млн. евро)

Имайки предвид близостта на всички точки от емпиричното разпределение до характеристиките на теоретичната функция на нормалното разпределение, можем да приемем, че стойностите на промяна на разходите за отбрана в милиони евро са разпределени съгласно нормално разпределение с минимална стойности от -190 млн. евро, максимална стойност от 157 млн. лв., средна -4,3 млн. евро и стандартно отклонение 55 млн. евро. Същите изводи важат за промените в разходите на Румъния и още няколко страни от по-новите страни-членки, като Чехия и Словакия.

Вземайки предвид казаното по-горе за програмното управление, нормалното разпределение на промените изглежда донякъде изненадващо. То описва очакваните вероятности на случайна независима променлива с дадена вариация около дадена средна стойност. В случая на програмно управление на разходите промените би трябвало да показват някаква степен на зависимост на промените от външни фактори.

<sup>9</sup> Проверката за типа на разпределението и визуализацията са направени с пакета от R *Fitdistrplus*, Marie Laure Delignette-Muller and Christophe Dutang, 'Fitdistrplus: An R Package for Fitting Distributions', *Journal of Statistical Software* 64, no. 4 (2015): 1–34.

Вземайки предвид, че става дума за разпределение на промени на разходи за изпълнение на цели, то може да се приеме, че в случая на нормално разпределени промени целта (оачквания изход на системата) е ясно установена, системата е стабилна и независима от други фактори. Иначе казано, ако вземем предвид думите на Уилям Деминг<sup>10</sup>, че един процес е под статистически контрол, когато отклоненията са разпределени нормално и промените в повечето случаи се дължат на естествени (системни) причини, можем да приемем, че системата за управление на отбраната е постигнала значителна степен на управляемост след 2004 година<sup>11</sup>.

Интересен факт е, че при никоя от водещите държави, както и някои от по-новите членки на ЕС, като Полша, Хърватска и Словения, разпределението на промените в разходите за отбрана не отговаря на нормалното. Подобни разпределения предполагат процеси, чието управление се придържа към граници определени от дадена цел или предварително определена степен на замяна на разходите – иначе казано са зависими променливи.

#### *Качество на бюджетния процес*

Имайки предвид относително голямата вариация в разходите, както и особеностите на разпределението на промените в абсолютни стойности, може да се предположи, че качеството на управление на бюджета в България и Румъния би било оценено по-ниско от тези във Великобритания, Франция и др. Сравнението с резултатите от проекта „Отворен бюджет“, обаче показват друго.

Информация за качеството на бюджетните системи може да бъде получена от проекта „Отворен бюджет“ на Световната банка<sup>12</sup>, който събира и обобщава резултатите от интервюта, провеждани през две години. Отговорите на 100-те въпроса включени в интервюта се дават от служители в системата на администрацията отговорна за управлението на бюджета и позволяват класирането на страните съгласно тези отговори. Проектът се основава на изключително добре разработена методологическа база за анализ на бюджетните системи на страните и предоставя стабилни данни

---

<sup>10</sup> Уилям Едуард Деминг, *Новата икономика. За индустрията, правителството и образованието* (София: Рексинтегра, 2014), стр. 177-194.

<sup>11</sup> Включването на периода преди 2004 година променя разпределението на различно от нормалното. Този период е свързан с приблизително постоянно намаляване на разходите за отбрана, свързани със структурната реформа на Българската армия и Министерството на отбраната.

<sup>12</sup> ‘Open Budget Survey’, *International Budget Partnership* (blog), accessed 17 October 2018, <https://www.internationalbudget.org/opening-budgets/open-budget-initiative/open-budget-survey/>.

и задълбочени анализи във всички аспекти на бюджетния процес<sup>13</sup>. Манипулиране на отговорите на въпросите за самооценка на които се базира индекса за качество на бюджетния процес е много малко вероятно. Резултатите са внимателно наблюдавани от експерти и са сравнявани в специални публикации относно всички етапи и аспекти на бюджетния процес.

Румъния е с ранг по-високо в индекса на Проекта за 2018 година от Великобритания, Франция и Германия, а България е след тези страни, но с по-висок ранг от Испания, Португалия, Чехия и Полша. Изкачването в ранг на България и Румъния е неравномерно, но стръмно за целия период след 2006 година – началото на съставяне на индекса. Високите рангове и на България и на Румъния се дължат основно на прозрачността и добрия мониторинг на бюджета<sup>14</sup>. И за двете страни обаче основните препоръки в повечето отчети са за нуждата от увеличаване участието на обществото и по-тясно обвързване на аналитичните и отчетните документи с планирането и изпълнението на бюджета.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение може да се обърнем отново към думите на Уилиам Деминг и неговото твърдение, че система достигнала статистически контрол, или иначе казано, своите системни характеристики, може единствено да намали отклоненията, чрез усъвършенстване на процесите си. Ако са необходими нови качествени промени, то те могат да настъпят само в следствие на системна и целенасочена трансформация<sup>15</sup>.

Очевидно очакваните промени в бюджета на нашата страна надхвърлят значително обичайните системни промени в разходите за отбрана и ако се доверим на горното твърдение, то системата за управление на отбраната се нуждае от системна трансформация за изпълнение на новите цели свързани с успешно закупуване на ново въоръжение и техника. Сами по себе си тези процеси са изключително сложни и с дългосрочни ефекти, които включват и ваимоотношения с частния сектор и с международните партньори на нашата страна.

От тази гледна точка и установения нисък и намаляващ приоритет на разходите за отбрана е необходимо ясна и системна дискусия в която про-

---

<sup>13</sup> International Budget Partnership, 'Methodology', *International Budget Partnership* (blog), accessed 18 October 2018, <https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/methodology/>.

<sup>14</sup> International Budget Partnership, 'Data Explorer', International Budget Partnership, accessed 17 October 2018, <http://survey.internationalbudget.org/#timeline>.

<sup>15</sup> Деминг, *Новата икономика. За индустрията, правителството и образованието*, стр. 32.

извола на случайността е ограничена от обоснованото участие и сътрудничество на различни властови центрове. Обичайно в развитите страни това се осъществява чрез създаване на относително самостоятелни подсистеми за управление в рамките на изпълнителната власт, стабилно участие на законодателната власт и многообразни форми на включване на бизнеса и обществото в дискусиите относно възможностите и целите за развитие на отбраната.

### Използвана литература

- Деминг, Уилям Едуардс. Новата икономика. За индустрията, правителството и образованието. София: Рексинтегра, 2014.
- Министерски съвет. 'Национален план за повишаване на разходите за отбрана на 2% от брутния вътрешен продукт на Република България до 2024 г.' Министерство на отбраната, 2017. [https://mod.bg/bg/doc/cooperation/20181005\\_Natsionalen\\_plan\\_BG.pdf](https://mod.bg/bg/doc/cooperation/20181005_Natsionalen_plan_BG.pdf).
- Министерство на отбраната. 'Актуализиран проект за инвестиционен разход „Придобиване на нов тип боен самолет“'. Министерство на отбраната, June 2018. [https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725\\_Proect\\_VVS.doc](https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725_Proect_VVS.doc).
- . 'Отчет за изпълнението на бюджета на Министерството на отбраната за 2017 г.' Министерство на отбраната, 28 февруари 2018. [https://mod.bg/bg/doc/budj\\_planove\\_prognози\\_otcheti/20180226\\_Otchet\\_MO\\_12%20mes\\_2017.pdf](https://mod.bg/bg/doc/budj_planove_prognози_otcheti/20180226_Otchet_MO_12%20mes_2017.pdf).
- . 'Проект за инвестиционен разход „Придобиване на основна бойна техника за изграждане на батальонни бойни групи от състава на механизирана бригада“'. Министерство на отбраната, юни 2018. [https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725\\_Proect\\_SV.pdf](https://mod.bg/bg/doc/drugi/20180725_Proect_SV.pdf).
- Пенчев, Георги. Разходи за отбрана и разпределение на бюджета. София: Авангард Прима, 2017.
- Delignette-Muller, Marie Laure, and Christophe Dutang. 'Fitdistrplus: An R Package for Fitting Distributions'. *Journal of Statistical Software* 64, no. 4 (2015): 1–34.
- EUROSTAT. 'General Government Expenditure by Function (COFOG) (Gov\_10a\_exp)'. Data Explorer. Accessed 30 March 2017. [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov\\_10a\\_exp&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_exp&lang=en).
- . 'Glossary:Classification of the Functions of Government (COFOG)'. *Statistic Explained*. Accessed 30 March 2017. [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification\\_of\\_the\\_functions\\_of\\_government\\_\(COFOG\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification_of_the_functions_of_government_(COFOG)).
- International Budget Partnership. 'Data Explorer'. International Budget Partnership. Accessed 17 October 2018. <http://survey.internationalbudget.org/#timeline>.
- . 'Methodology'. International Budget Partnership (blog). Accessed 18 October 2018. <https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/methodology/>.
- 'Open Budget Survey'. International Budget Partnership (blog). Accessed 17 October 2017. <https://www.internationalbudget.org/opening-budgets/open-budget-initiative/open-budget-survey/>.

# КОНВЕРГЕНЦИЯ В СТРУКТУРАТА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ – ТЕОРЕТИЧНИ ПОДХОДИ И ПРИЛОЖНИ МОДЕЛИ

доц. д-р Вера Пиримова,  
катедра „Икономикс“, УНСС

**Резюме:** В доклада се систематизират съвкупност от теоретични подходи за анализ на конвергенцията на външната търговия и структурните ѝ компоненти. Обобщават се прилаганите методи и основни показатели, които се застъпват в по-ранните (в първите години след въвеждане на еврото през 1999 г.) и в по-новите изследвания на конвергенцията. Класифицират се три групи приложни модели и емпирични изследвания на конвергенцията в структурата на външната търговия. На базата на интерпретиране и анализ на модели, спадащи към обособените три групи, се разкриват и доказват алтернативният характер, специфичните аналитични възможности и приложимостта на разгледаните модели.

**Ключови думи:** теоретични подходи, конвергенция, външна търговия, структура на външната търговия

## CONVERGENCE IN THE STRUCTURE OF FOREIGN TRADE – THEORETICAL APPROACHES AND APPLICATION MODELS

Assoc. Prof. Vera Pirimova, PhD  
Department of Economics, UNWE

**Abstract:** The report summarized a set of theoretical approaches to analyzing the convergence of foreign trade and its structural components. Summarized are the applied methods and key indicators that overlap in the earlier (in the first years after the introduction of the euro in 1999) and in more recent convergence studies. Three groups of applied models and empirical studies of convergence in the structure of foreign trade are classified. Based on the interpretation and analysis of models belonging to the three groups, the alternative character, the specific analytical capabilities and the applicability of the examined models are revealed and proved.

**Key words:** theoretical approaches, convergence, foreign trade, foreign trade structure



## Увод

В конвергенцията на страните членки на Европейския съюз се постига определен напредък след създаването на Икономическия и паричен съюз (ИПС) и особено след въвеждането на общата валута (еврото) от началото на 1999 г. Съществен принос за това имат задълбочаващата се интеграция на европейските страни, утвърждаването и прилагането на редица общи, съгласувани и/или хармонизирани политики. Като резултат напоследък се увеличава сходството в темповете на икономическия растеж, синхронизира се в по-голяма степен динамиката на БВП, а с това и проявленията на бизнес циклите на държавите членки на ЕС. Същевременно се осъществява преход към нова и по-сходна секторна структура на икономиките, в която нараства относителният дял на експанзивно развиващия се сектор на услугите, разрастват се потоците на външната и особено на регионалната търговия, стават преобладаващи износът и вносът на стоки и услуги между страните членки на ЕС и на ИПС в сравнение с други страни в света.

В тези условия се засилва интересът към проблемите на конвергенцията и по-специално в областта на външната търговия, много изследвания се насочват към разкриване на приликите или различията, нарастващото значение и особеностите в структурните характеристики на търговията между държавите от ЕС и ИПС.

В този контекст се открояват и целта и задачите на настоящето изследване, което е съсредоточено върху систематизиране на прилаганите алтернативни теоретични подходи за анализ на конвергенцията на външната търговия и структурните ѝ параметри между страните от ЕС, допълнено с анализ на определена съвкупност от приложни модели и емпирични резултати.

### **По-ранни и алтернативни подходи на анализ на конвергенцията на външната търговия**

В първите години след въвеждане на еврото в анализите се акцентира върху постигането на сближаване в основните макроикономически показатели, постепенно се обособява интерес за отчитане на ролята на външната търговия, която се ускорява и оказва все по-голямо влияние върху макроикономическата динамика (като компонент на показателя БВП). На следващ етап изследванията се съсредоточават върху структурната конвергенция, която предполага сходство в стоковата/продуктовата структура на експорта и импорта на страните от ЕС и ИПС, което е обвързано и със секторната структура на икономиките. В зависимост от степента на деза-

грегация на използваните показатели се определя степента на подобие или различие в специализацията на производството (предимно на индустрията) и на износа на страните от ЕС.

В рамките на първия етап, в края на 20 век и началото на 21 век, важно значение за сближаването на макроикономическата динамика започва да се отдава на търговската интеграция. Набляга се върху това, че по-голямо сходство в структурните характеристики на икономиките и на външно-търговските потоци може да допринесе за проявление на по-симетрични външни шокове, понякога за предотвратяване, смекчаване или по-бързо преодоляване на последиците от шоковете, което да рефлектира и в синхронизиране на бизнес циклите. До подобно обобщение достигат например J. Frankel и A. Rose (1998)<sup>1</sup>, според които приликите в шоковете и циклите между страните са в решителна степен зависими от разрастването на търговията между страните членки на новия тогава икономически и паричен съюз (ИПС). Те разкриват проявление на силен положителен ефект от интензивността на търговията върху съотношението на доходите за група от 21 индустриализирани държави в периода 1959-1993 г. В рамките на по-новия период от 1996-2010 г. определено сходство в динамиката на създадения БВП в страните от ЕС 15 и в ЕС като цяло, обвързано и с отдавано значение на стимулиращите ефекти от търговските потоци, се извежда и в някои български изследвания.<sup>2</sup> Други анализи се фокусират върху сходства в структурата на БВП на България и страните от ЕС<sup>3</sup>, както и върху детерминиране на сравнителните предимства на дадено национално, включително на българското производство и износ, определени чрез прилагане на диференцирани методи и подходи и систематизирани по отделни стокови групи.<sup>4</sup> В повечето от тези изследвания се подчертава безспорният ефект

---

<sup>1</sup> Вж.: Frankel, J. A., Rose, A.K., (1998), The endogeneity of the optimum currency area criteria. The Economic Journal 108, 1998, pp. 1009-1025, <http://cepi.ehess.fr/docannexe/file/2393/2.fraenkel.rose.pdf>

<sup>2</sup> Вж. напр.: Пиримова В., (2014), Нови тенденции в икономическата динамика на Европейския съюз, Научни трудове на УНСС, том 2, 2012, с. 134-179; Пиримова В., Цикличност в икономиката, Издателски комплекс – УНСС, 2014, и др.

<sup>3</sup> Вж. напр.: Stattev St., St. Raleva, (2006), Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU, South-Eastern Europe Journal of Economics 2 (2006) 193-207, <http://www.asecu.gr/Seeje/issue07/stattev.pdf>

<sup>4</sup> Вж. напр.: Желев П., (2009), Експортна специализация на България в отношението с Европейския съюз 1997-2007 г., 2009, [http://ips.bg/Uploads/ResearchPapers/Research%20Papers\\_vol1\\_2009\\_No8\\_P%20Jelevev.pdf](http://ips.bg/Uploads/ResearchPapers/Research%20Papers_vol1_2009_No8_P%20Jelevev.pdf); Конкурентни предимства на българските експортни производства, 2013, Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, <https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/compradvantagesi.pdf> ; Ярлийска М., Н. Димитрова, (2012), Конкурентност на бъл-

от въведената обща валута върху разширяването на регионалната търговия. Тя е повлияна позитивно предимно от елиминирането на риска от непредвидени промени във валутните курсове, също и от намаляването на транзакционните разходи на фирмите износителки. Все по-често се признава, че търговските компоненти на конвергенцията се оказват съществен източник на сближаването, а не само един от възможните и устойчиви източници на икономическия растеж на държавите членки на ЕС и на ИПС.

Разрастването на външната търговия на страните от ЕС и същевременно в световен мащаб очертава опорните пунктове на много изследвания на конвергенцията в контекста на глобализацията. Така според Д. Руденко и К. Зинковская (2015) „либерализацията на търговията, ръстът на световния стокооборот и на преките чуждестранни инвестиции, вносът и адаптирането на технологии в страните от периферията в условията на глобалната икономика могат да се превърнат в причини за възможна конвергенция“.<sup>5</sup> Този техен извод може да се отнесе и към търговията и конвергенцията между страните от ЕС при отчитане на големия относителен дял на регионалната европейска търговия в световната търговия през последните години. За 2017 г. например износът на стоки и услуги от страните членки на ЕС възлиза на почти 35% от световния износ, а на страните от Еврозоната се падат 26% от световния износ.<sup>6</sup> Трябва да се отбележи обаче, че в редица от тези изследвания се отхвърлят или оспорват възможностите за постигане на абсолютна конвергенция, подчертават се голямата роля и запазването на националните особености. В тази връзка А. Григорьева и Е. Безгласная (2018) достигат до обобщението, че „В основата на световното интеграционно развитие са общите тенденции на научно-техническия и социално-икономическия прогрес. Те обуславят сближаване, т.е. конвергенция на икономиките на все по-голям брой страни при запазване на техните национални особености.“<sup>7</sup> В свой подчертано критичен анализ на Европейския паричен съюз Fritz W. Scharpf (2016) акцентира върху

---

гарския износ, Министерство на финансите, октомври 2012, <https://www.minfin.bg/upload/12150/Iznos.pdf> ; Пиримова В., П. Пешев, Сравнителни предимства и конкурентоспособност на българския износ, сп. Народно стопански архив, 2018, бр. 2, с. 3-33, <https://www2.uni-svishtov.bg/NSArhiv/title.asp?title=1236> ; и мн. др.

<sup>5</sup> Руденко Д. Ю., К. Ю. Зинковская, (2015), Процессы конвергенции в глобальной экономике, В: Век глобализации, 2015, бр.1, с. 118, <https://cyberleninka.ru/article/v/protssesy-konvergentsii-v-globalnoy-ekonomike>

<sup>6</sup> Изчислено от автора по данни на Световната банка. Вж.: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&Topic=21>

<sup>7</sup> Григорьева А., Е. Безгласная, (2018), Конвергенция экономического развития национальных экономик в условиях глобализации, 2018, с. 13, <http://econconf.rae.ru/article/6429>

„паричната свръх-интеграция на структурно хетерогенните „северни“ и „южни“ политически икономики“ и предлага възможност за придвижване към „система на диференцирана парична интеграция, която би могла да приеме структурно разнообразни и силно взаимозависими европейски политически икономики“.<sup>8</sup>

Като вземат под внимание отбелязаните особености и резултатите от анализи на връзката между конвергенцията и търговията, на сравнително по-новия етап започват да се разработват и по-задълбочени изследвания в областта на структурната конвергенция. Конструират се разнообразие от модели, в които се включват като променливи показатели, отразяващи различни измерения на структурите на икономиките, на експорта и импорта на стоки и услуги.

### **Приложни модели, методи и резултати от изследвания на конвергенцията в структурата на външната търговия**

В областта на прилаганите методи и резултатите от емпирични изследвания върху конвергенцията и външната търговия е налице огромно разнообразие. Предвид на това ще бъдат разгледани една малка част от тях, с поставен акцент върху три по-специфични типа изследвания. Първо, една част изследвания се концентрират върху анализи едновременно на абсолютна  $\sigma$ -конвергенция и на условна  $\beta$ -конвергенция, при които се отчитат и определени показатели за външната търговия.<sup>9</sup> Във втора група изследвания фокусът е поставен върху проявлението или отсъствието на двустранна връзка между развитието на външната търговия и конвергенцията. Като трети ракурс ще се обхванат и изследвания, в които се обвързват по-конкретни структурни характеристики на експорта на едни и импорта на други страни, в контекста на структурната конвергенция.

В първата група изследвания се взема предвид връзката между условната и абсолютната конвергенция, при което концепцията за условната конвергенция предполага и отчита, че сближаването зависи от структурните характеристики на икономиките, включително и от степента на тър-

---

<sup>8</sup> Scharpf Fritz W., (2016), Forced Structural Convergence in the Eurozone – Or a Differentiated European Monetary Community, MPIfG Discussion Paper 16/15, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, December 2016, [http://www.mpifg.de/pu/mpifg\\_dp/dp16-15.pdf](http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp16-15.pdf)

<sup>9</sup> По-подробно относно  $\sigma$ -конвергенцията и  $\beta$ -конвергенцията вж. напр.: Xavier X. Sala-i-Martin, (1996), The Classical Approach to Convergence Analysis, The Economic Journal, Vol. 106, No. 437 (Jul., 1996), pp. 1019-1036, [https://www.nes.ru/dataupload/files/science/reset/Sala\\_i\\_Martin1996ej.pdf](https://www.nes.ru/dataupload/files/science/reset/Sala_i_Martin1996ej.pdf)

говската им отвореност. Затова при определянето и проверката за наличие на  $\beta$ -конвергенция като допълнителни променливи в моделите се включват външнотърговската квота (външната търговия като процент от БВП), а понякога също поотделно и експортната квота (износът в процент от БВП) и импортната квота (вносът като процент от БВП).<sup>10</sup>

Така например, Д. Руденко и К. Зинковская (2015)<sup>11</sup> допълват в модела на условната  $\beta$ -конвергенция съвкупност от контролни променливи, сред които са и средното значение на външнотърговската квота и средно геометричните темпове на нарастване на износа на стоки и услуги на изследваните икономики. Наред с тях за измерване на равнището на интернационализация на националните икономики те включват и променливи за притока на преки чуждестранни инвестиции (в % от БВП), относителния дял на хората, които използват Интернет на 100 човека, индексът на глобализация КОФ. Те си поставят за задача да докажат или да опровергаят отстояваното мнение, че глобализацията всъщност поражда и задълбочава неравенството между страните в света, т.е. не допринася за сближаването им. За постигането на тази цел те използват данни за периода 1995 – 2011 г., разглеждат широка съвкупност от 115 развити и развиващи се държави, които обхващат голяма част от световното население и производство – към 2011 г. в тях живеят около 6 млрд. души, в тези страни се създават повече от 95% от световния БВП. При съставянето на модела и тълкуването на резултатите от изследването те се съобразяват с това, че концепцията за  $\sigma$ -конвергенция е справедлива, ако дисперсията на показателя за групата от държави намалява. За измерване на дисперсията те се позовават и възприемат приложения от Sala-i-Martin (1996)<sup>12</sup> метод на изчисляване на стандартното отклонение ( $\sigma$ ) на логаритъма на БВП на човек от населението  $\log(x_{it})$  за всяка година. За оценка на това, дали страните с изходни по-ниски доходи

---

<sup>10</sup> Относно външнотърговската, експортната и импортната квота вж. по-подробно напр.: Маринов В., (2006), Отвореност и растеж на националната икономика, София, Годишник на УНСС, [http://www.unwe.bg/uploads/Yearbook/Yearbook\\_2006\\_No1\\_V%20Marinov.pdf](http://www.unwe.bg/uploads/Yearbook/Yearbook_2006_No1_V%20Marinov.pdf); Пиримова В., (2018), Ефективност на износа и конкурентоспособност на българската икономика, сп. Икономически и социални алтернативи, Издат. Комплекс на УНСС, 2018 г., под печат, и др.

<sup>11</sup> Вж.: Руденко Д. Ю., К. Ю. Зинковская, (2015), Процессы конвергенции в глобальной экономике, В: Век глобализации, 2015, бр. 1, с. 118, <https://cyberleninka.ru/article/v/protsessy-konvergentsii-v-globalnoy-ekonomike>

<sup>12</sup> Sala-i-Martin X., (1996), Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence, European Economic Review, 1996, № 40, pp. 1325–1352, [https://econpapers.repec.org/article/eeeeecrev/v\\_3a40\\_3ay\\_3a1996\\_3ai\\_3a6\\_3ap\\_3a1325-1352.htm](https://econpapers.repec.org/article/eeeeecrev/v_3a40_3ay_3a1996_3ai_3a6_3ap_3a1325-1352.htm)

имат по-високи темпове на икономически растеж, те прилагат концепцията за абсолютната и за условната  $\beta$ -конвергенция.

На основата на получените резултати Д. Руденко и К. Зинковская достигат до няколко извода. От една страна, чрез изведените максимални и минимални значения на БВП на човек от населението, те доказват висока степен на неравенство в света. От друга страна, в света се наблюдава процес на  $\sigma$ -конвергенция, тъй като е получен низходящ тренд на пресметнатия коефициент на вариация. стандартното отклонение намалява след кризата от 2008 г. Според получените стойности на съставените регресионни уравнения за БВП на човек от населението не се потвърждава хипотезата за наличие на абсолютна  $\beta$ -конвергенция. Но при включване на допълнителни променливи в моделите се установява, че в страните с по-високо начално равнище на БВП на човек от населението се постигат сравнително по-ниски темпове на икономически растеж, което пък е признак за наличие на  $\beta$ -конвергенция. Важен е изводът им, че по-високи темпове на растеж реализират страните с по-голяма степен на интеграция в глобалната икономика, свързана предимно с по-голям приток на ПЧИ и нарастване на експорта. Глобализацията допринася за повишаване на темповете на растеж преди всичко на развиващите се страни, които превишават темповете на растеж на по-развитите страни. До подобни изводи достигат и други изследвания, като например тези на Dollar и Kraay (2004).<sup>13</sup> Според техните обобщения в развиващите се страни, които откриват във все по-голяма степен икономиките си за международната търговия, през 80-те и 90-те години на 20 век се наблюдава постоянно увеличаване на темповете на икономически растеж и то е по-бързо, отколкото в по-развитите страни.

В изследване на Jianhong Zhang (2006)<sup>14</sup> фокусът е поставен върху анализ на двупосочната причинно-следствена връзка между международната търговия и конвергенцията. То е широкообхватно, като е съсредоточено върху три търговски блока – ЕС, АСЕАН и НАФТА и е извършено чрез използване на подхода на Granger-каузалността и коинтеграцията. Получените резултати от емпиричния анализ потвърждават хипотезата на автора, че дългосрочната и причинно-следствена връзка между търговията и сближаването зависи от етапа на развитие на съответните страни. По-конкрет-

---

<sup>13</sup> Dollar D., A. Kraay, (2004), Trade, Growth, and Poverty, The Economic Journal, 2004, Vol. 114, № 493, Pp. F22–F49, [http://courses.wcupa.edu/rbove/eco338/040Trade-debt/globalization/040200trade\\_pov.pdf](http://courses.wcupa.edu/rbove/eco338/040Trade-debt/globalization/040200trade_pov.pdf)

<sup>14</sup> Zhang, J., (2006), International trade, convergence and integration, Eighth Meeting of the European Trade Study Group, Vienna, September 7th – 9th 2006, <https://www.etsg.org/ETSG2006/papers/Zhang.pdf>

но Jianhong Zhang достига до два основни извода. Първо той обобщава, че ако дадена държава е на ниска степен на развитие, свободната търговия е свързана с различия в доходите между тази страна и нейните бедни и богати търговски партньори; в този случай причинно-следствената връзка е двустранна, но търговията предизвиква различия и разнообразието води до търговия. Второ, когато една държава надхвърли определено ниво на развитие, търговията с други страни в същия етап се свързва със сближаване на доходите между тези страни; в този случай причинно-следствената връзка също е двустранна, като обаче търговията причинява сближаване и сближаването води до търговия. Този втори извод е в съответствие с някои по-нови теории за търговията, например с доминиращите възгледи на Krugman (1979) и Helpman (1981), според заключенията на които, в условията на монополистична конкуренция и при реализиране на икономии от мащаба, сходствата в дохода (БВП) между страните предизвикват нарастване на търговията.<sup>15</sup>

Върху определяне на посоката на причинно-следствената връзка между конвергенцията в дохода (БВП) и търговията е съсредоточено и изследване на Teresa Cyrus (2004)<sup>16</sup>, в което също се прилага подходът на Granger-каузалността. Резултатите от това изследване са по-различни, не така еднозначни и категорични. От една страна, те показват, че разликата в доходите влияе забавящо върху търговията. От друга страна обаче, резултатите на Teresa Cyrus са смесени по отношение на това, дали търговията повишава или понижава различията в дохода. В даден момент във времето засилената търговия е свързана с по-високи доходни различия, но с течение на времето търговията причинява свиване на разликите в доходите. В това изследване се използват данни за периода 1965 – 2000 г., които са в петгодишни интервали, включени са група от 56 страни – част от страните членки на ОИСР, както и страни от Африка, Азия и Латинска Америка. Тази група от държави е избрана по определен предварително въведен признак – на базата на установеното в тях през периода 1965 – 2000 г.

---

<sup>15</sup> Вж.: Krugman, P. (1979), Increasing returns, monopolistic competition, and international trade, *Journal of International Economics* 9, 469 – 79, <http://econ.sciences-po.fr/sites/default/files/file/krugman-79.pdf>; Helpman, E., (1981), International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin – Heckscher – Ohlin approach, *Journal of International Economics* 11, p. 305 – 340, <https://pdfs.semanticscholar.org/451d/f94e9831c80c8943c0b3e6601548f3306848.pdf>

<sup>16</sup> Cyrus, T. (2004), Does convergence cause trade, or does trade cause convergence?, *Journal of International Trade & Economic Development*, 13(4), p. 397-418, <https://cdn.dal.ca/content/dam/dalhousie/pdf/faculty/science/economics/FacultyPapers/Does%20Convergence%20Cause%20Trade.pdf>

почти непрекъснато нарастване на средния относителен дял на търговията (износа плюс вноса) в дохода им (БВП) – който се повишава почти двойно и от 43.94% през 1965 г. достига до 81.18% през 2000 г. Както подчертава Teresa Cuyus, едно от преимуществата на нейното изследване се състои в това, че тя използва по-богат набор от данни, отнасящи се до двустранната търговия, използва също данни за равнището и прирастите на БВП, на БВП на човек от населението, за натрупването на физически капитал, прираста на населението и др. Понятието за „конвергенция“ в случая се прилага и свързва с намаляване на различията в дохода между страните, а не се отнася до  $\sigma$ -конвергенцията или  $\beta$ -конвергенцията.

На последния най-нов етап моделите се фокусират върху установяване на наличието или отсъствието на сближаване в структурите на икономиките и в частност на експорта и импорта на стоки и услуги. Редица изследвания отхвърлят постепенно крайния възглед за структурната конвергенция в смисъла ѝ само на „конвергенция на индустриалните структури“. В подкрепа на схващането за необходимостта от отчитане и на структурните особености на външната търговия и влиянието им върху сближаването в доходите и БВП, се привежда като аргумент тясната връзка с базисни теории и концепции за външната търговия. Така например, Maurício Bittencourt (2004)<sup>17</sup> поставя акцент върху известната теорема за изравняване на цените на производствените фактори, чрез която може да се обясни ролята на свободната търговия с някои стоки за уравнивяване, изравняване на факторните цени в различни страни. В по-конкретен план той се позовава на резултати от изследване на Ben-David (1993)<sup>18</sup>, който доказва, че либерализирането на търговията между група от страни е допринесла за постигане на значително сближаване на доходите в тази група страни. С това се потвърждава и валидността на теоремата на Heckscher–Ohlin–Samuelson за изравняващата/балансиращата роля на търговията.

Например, в изследване на Goran Nikolić (2011)<sup>19</sup> се извеждат и сравняват абсолютното равнище и тенденцията на сходство в коефициентите на экспортните структури на няколко държави в преход (по-конкретно на Румъния, Хърватия, Сърбия и Босна и Херцеговина) със структурата на

---

<sup>17</sup> Bittencourt M., (2004), Growth Convergence in South America, 2004, <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/36277/1/sp04bi01.pdf>

<sup>18</sup> Ben-David, D., (1996), Trade and Convergence Among Countries. *Journal of International Economics*, May 1996, 40 (3/4), pp. 279-98.

<sup>19</sup> Nikolic G., (2011), Convergence of the Export Structure of Romania, Croatia, Serbia and Bosnia-Herzegovina to the Structure of Import Demand in Developed Countries, *PANOECONOMICUS*, 2011, 3, pp. 393-406, <https://core.ac.uk/download/pdf/26224245.pdf>



вноса на две развити икономики – ЕС като цяло и САЩ. Отправно значение се отдава на хипотезата, че от 2000 г. стоковата структура на износа на Сърбия, Румъния, Босна и Хърватия е по-добре адаптирана към стоковата структура на вноса в ЕС и САЩ. За проверка на изградената хипотеза се прилагат косинуси и методът на Finger-Kreinin (1979)<sup>20</sup> за измерване на сходството (разликите) в структурата на износа и вноса на изследваните страни през периода 2000-2009 г. В допълнение Goran Nikolić използва и индекса на Gray-Curtis за измерване на сходството.

При подчертаването на необходимост от по-голямо сходство в структурата на търговията, Goran Nikolić обобщава няколко по-важни последици от него. Той счита, че едно „по-високо ниво на сходство може да изисква по-малка индустриална релокация, улеснява координацията на паричната политика и определянето на други общи политики, увеличава резистентността към асиметрични шокове, ускорява конвергенцията на факторните цени и намалява натиска на миграционните потоци към ЕС“.<sup>21</sup> Същевременно на основата на специализацията на производството и износа в по-сложни продукти или в продукти с по-малка степен на преработка, Goran Nikolić прави обобщения за реализиране на икономически растеж с различно качество. Той приема, че ако по-значителен ръст на износа е съпроводен от увеличаване на коефициентите на сходство, това означава подобряване на качеството на растежа, а когато има спад в коефициентите на сходство – растежът е постигнат с ресурсоинтензивни продукти и има по-ниско качество. Получените резултати от емпиричното му изследване показват, че коефициентите на сходство в структурата на експорта на страните в преход и в референтната структура на вноса отначало нарастват и впоследствие намаляват, качеството на износа на изследваните икономики в преход не се подобрява бързо, поддържа се неговата неблагоприятна структура. Трябва да се подчертае и полученият резултат за ниско равнище и бавно нарастване на сходството в търговската структура. Като основни причини за ниското ниво на коефициентите на сходство (особено в Босна и Сърбия) се обобщават поддържаното високо ниво на ресурсоинтензивни продукти в износа им (сравнително високо участие на метали и аграрни

---

<sup>20</sup> Finger, Michael J., Mordechai E. Kreinin, (1979), A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses, *The Economic Journal*, 89(356): 905-912, <https://ideas.repec.org/a/ecl/econjl/v89y1979i356p905-12.html>

<sup>21</sup> Nikolić G., (2011), Convergence of the Export Structure of Romania, Croatia, Serbia and Bosnia-Herzegovina to the Structure of Import Demand in Developed Countries, *PANOECOMICUS*, 2011, 3, p. 2, <https://core.ac.uk/download/pdf/26224245.pdf>

продукти, в които тези страни имат сравнително предимство), които са много по-слабо представени в структурата на вноса на ЕС или САЩ.

С прилагане на сходни методи, по-широка съвкупност от показатели, интересни резултати и изводи се отличава изследване на Güzin Erlat и Seda Ekmen (2009)<sup>22</sup>. Те анализират сходството в износа на Турция по отношение на други страни, изнасящи за пазара на ЕС-15, сред които са страни от Централна и Източна Европа (ЦИЕ), Близкия изток и Северна Африка, Латинска Америка и Азия, както и развити страни (Канада, Япония, Норвегия, Швейцария и САЩ). Изследването им обхваща периода 1996 – 2007 г. и се осъществява на три равнища – на равнище регион, страна и сектор. Измерва се „експортното сходство“ между Турция и другите конкуренти, като се взема предвид, че страните от ЕС-15 са традиционно най-важните търговски партньори на Турция, както и че страните от ЦИЕ са нейни основни конкуренти, с нарастващ износ за ЕС-15 след приемането им в ЕС. Сравнението се базира на изчисляване на три индекса на сходство. Първо, индекс на сходство в износа (ESI), по методиката на Finger and Kreinin (1979), второ – индекс на сходство в изнасяните продукти (PSI), трето – индекс на сходство на експортните цени (PRSI). В много други изследвания, като например тези на Derado (2007)<sup>23</sup>, Benedictis и Tajoli (2007)<sup>24</sup>, Crespo et al. (2004)<sup>25</sup>, Caetano et al. (2002)<sup>26</sup>, Kreinin и Plummer (2007)<sup>27</sup>, Langhammer и Schweickert (2006)<sup>28</sup> и др. също се прилага индексът на сходство в износа ESI, на основата на който се оценяват приликата или

---

<sup>22</sup> Erlat G., S. Ekmen, 2009, Export Similarity And Competitiveness: The Case Of Turkey in The EU Market, Paper presented at EconAnadolu 2009: Anadolu International Conference in Economics, June 17-19, 2009, Eskişehir, Turkey, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.536.1654&rep=rep1&type=pdf>

<sup>23</sup> Derado, D., (2008), Effects of The Eastern EU-Enlargement On Croatia – A Trade Analysis, *Management*, 2008 – 13, pp. 37-58, <https://hrcak.srce.hr/file/40230>

<sup>24</sup> Benedicts, L., Tajoli, L. (2007), Economic integration and similarity in trade structures, *Empirica*, 2007 – 34, pp. 117-137

<sup>25</sup> Crespo, N., Fontoura Maria P., Barry, F. (2004), EU Enlargement and the Portuguese Economy, *The World Economy*, 2004 – 27 (6), pp. 781-802, [https://www.researchgate.net/publication/4997185\\_EU\\_Enlargement\\_and\\_the\\_Portuguese\\_Economy](https://www.researchgate.net/publication/4997185_EU_Enlargement_and_the_Portuguese_Economy)

<sup>26</sup> Caetano, J., Galego, Aurora (2007), In Search For The Determinants Of Intra-Industry Trade Within An Enlarged Europe, *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 2007-2, pp. 163-183, <http://www.asecu.gr/Seeje/issue09/caetano.pdf>

<sup>27</sup> Kreinin, M. E., Plummer, M. G. (2007), Regional groupings, discrimination, and erosion of preferences: Effects of EU enlargement on the Mediterranean Basin, *Journal of International Trade and Economic Development*, 2007 – 16(2), pp. 213 – 230

<sup>28</sup> Langhammer, R. J., Schweickert, R. (2006), EU integration and its implications for Asian economies: What we do and do not know, *Journal of Asian Economics*, 2006 – 17,

различията между страните от гледна точка на стоковия състав на техния износ, както и ефектите от регионалната интеграция върху страни членки на ЕС и страни извън ЕС. В изследването си Güzin Erlat и Seda Ekmen (2009) анализират всички продукти по (SITC 0-9) и отделно промишлените продукти по (SITC 5-8), доколкото турският износ към страните от ЕС-15 е концентриран върху продукти на преработващата промишленост.

Емпиричните резултати от изследването на Güzin Erlat и Seda Ekmen включват стойности на индекса ESI за страната като цяло и за преработващата промишленост като цяло, както и за отделните индустрии на първо ниво според SITC. На тяхна основа се установява, че за по-голяма част от изследваните страни най-високата стойност на индекса ESI е в преработващата индустрия, особено в производството на машини и транспортна техника (SITC-7) и разни производства (SITC-8). Например България, Хърватия, Естония, Унгария, Румъния, Латвия и Литва са най-сходни с Турция в Разни производства. От друга страна, сходството между турския и българския износ в стоковите групи напитки и изделия на тютюневата промишленост нараства значително през периода 2004 – 2007 г. На базата на стойностите на втория индекс на сходство в изнасяните продукти PSI се достига до извод за сходство на България и Турция по отношение например на трудоинтензивните продукти, което нараства през последните години. Интересни изводи са съставени и на базата на резултатите за третия индекс PRSI. В това отношение се доказва сходство между Турция и България в продукти, за които турският износ има по-високи цени. В заключителните изводи трябва да се отбележи, че България се нарежда сред страните, които са основни конкуренти на Турция в износа на продукти за ЕС-15, наред с Полша, Чехия, Словакия и Словения. Включването в сравненията на показатели, отнасящи се до цените, свързани с разликите в технологията и качеството, и до продуктовия състав на износа, е характерна черта и на изследването на Andreas Joseph и Chiara Osbat (2016)<sup>29</sup>.

В по-голяма степен фокусирано върху специализацията на експорта и връзката ѝ с конвергенцията е изследване на Ville Kaitila (2013)<sup>30</sup>. В него

---

pp. 395–416, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=26F1E4B9874B4534F55E89BB19DF9F3E?doi=10.1.1.610.3732&rep=rep1&type=pdf>

<sup>29</sup> Joseph A., Chiara Osbat, (2016), How you export matters: the disassortative structure of international trade, European Central Bank, Working Paper Series, No 1958 / September 2016, [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1958.en.pdf?\\_b8d3afa9e2776a042e7bb3190d9b6f82](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1958.en.pdf?_b8d3afa9e2776a042e7bb3190d9b6f82)

<sup>30</sup>Kaitila, Ville, (2013), Specialisation and/or Convergence: Structure of European Exports and Production, ETLA Working Papers No 12. <http://pub.etla.fi/ETLA-Working-Papers-12.pdf>

има два основни опорни пункта. Единият е поставен върху определяне на степента на експортна специализация на страните от ЕС и добавената стойност на промишлеността, за целите на което се прилага индексът на Herfindahl-Hirschmann. На второ място се изследва степента на структурно сходство, за което се прилага индексът на сходство на Finger и Kreinin (1979). Наред с това се изследва и конвергенцията на темповете на нарастване на БВП и те се сравняват със сходството в експорта. Използват се данни за стойността на експорта и за добавената стойност на индустрията, в периода от 80-те години до 2012 г., като този период се подразделя на два подпериода – преди въвеждането на еврото през 1999 г. и след това. Изследването обхваща експортни продуктови групи на две равнища – на равнище HS2 и равнище HS6. На по-агрегираното равнище се изследват 97 продуктови групи и то се интерпретира като индустриално равнище. Равнище HS6 е много по-дезагрегирано, включва 7,396 продуктови групи и се интерпретира като продуктово равнище. В анализа са включени страните от ЕС 27, 10 страни от ЦИЕ и страните от Еврзоната.

Резултатите от емпиричния анализ позволяват на Ville Kaitila (2013) да обобщи няколко по-важни извода. На индустриално равнище (HS2) се установява, че експортът на страните от ЕС-15 е по-специализиран преди въвеждане на еврото и по-слабо специализиран след това. Въпреки това обаче се оказва, че на по-дезагрегирано продуктово равнище (HS6) експортът на тези страни е по-високо специализиран след въвеждането на еврото. Изводът за 10-те изследвани страни в преход е противоположен – след 1999 г. техният експорт е по-високо специализиран на индустриално равнище (HS2) и по-слабо специализиран на продуктово равнище (HS6). Повечето от страните от ЦИЕ имат като цяло ниска степен на специализация. Интересен е изводът, че макар и в относително изражение, Германия, Чехия, Унгария и Словакия са по-високо специализирани на равнище индустрия, докато България, Малта, Гърция и Люксембург – на продуктово равнище. На едно и също по-високо специализирано равнище, както преди, така и след 1999 г., е добавената стойност на преработващата промишленост, изследвана за 21 сектора. По отношение на експорта на изследваните 10 страни в преход се налага изводът, че той е повлиян в различна степен от икономическите им трансформации. При отчитане на ролята на икономическата криза се установява, че експортните структури са по-сходни в периода преди 2008 г., но пък сходството в добавената стойност на индустрията намалява.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В разгледаните теоретични модели и емпирични изследвания се откроява голямо разнообразие на прилаганите методи, анализирани структурни показатели за външната търговия (износа и вноса), степента на дезагрегация на изнасяните и внасяните продукти, допълнително отчитаните детерминанти на външната търговия и включваните променливи в моделите. Поради това се достига до различни резултати, изводи и обобщения, които са в някои случаи дори противоречиви или взаимно изключващи се, доказващи или отхвърлящи наличието, ограничаването или разрастването на сходството във външнотърговските потоци на изследваните групи страни. Алтернативният характер и специфичните аналитични възможности на моделите поддържат и дори подсилват интереса на изследователите, встъпват в ролята на предизвикателство и подтикват към нови анализи на конвергенцията в структурата на външната търговия на страните от ЕС.

### Използвана литература

1. Григорьева А., Е. Безгласная, (2018), Конвергенция экономического развития национальных экономик в условиях глобализации, 2018, с. 13, <http://econf.rae.ru/article/6429>
2. Желев П., (2009), Експортна специализация на България в отношенията с Европейския съюз 1997-2007 г., 2009, [http://ips.bg/Uploads/ResearchPapers/Research%20Papers\\_vol1\\_2009\\_No8\\_P%20Jelev.pdf](http://ips.bg/Uploads/ResearchPapers/Research%20Papers_vol1_2009_No8_P%20Jelev.pdf)
3. Конкурентни предимства на българските експортни производства, (2013), Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, <https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/compadvantagesi.pdf>
4. Маринов В., (2006), Отвореност и растеж на националната икономика, София, Годишник на УНСС, [http://www.unwe.bg/uploads/Yearbook/Yearbook\\_2006\\_No1\\_V%20Marinov.pdf](http://www.unwe.bg/uploads/Yearbook/Yearbook_2006_No1_V%20Marinov.pdf)
5. Пиримова В., (2012), Нови тенденции в икономическата динамика на Европейския съюз, Научни трудове на УНСС, том 2, 2012, с. 134-179, [https://www.unwe.bg/uploads/ResearchPapers/Research%20Papers\\_vol2\\_2012\\_No4\\_V%20Pirimova.pdf](https://www.unwe.bg/uploads/ResearchPapers/Research%20Papers_vol2_2012_No4_V%20Pirimova.pdf)
6. Пиримова В., (2014), Цикличност в икономиката, Издателски комплекс – УНСС, 2014
7. Пиримова В., П. Пешев, (2018), Сравнителни предимства и конкурентоспособност на българския износ, сп. Народно стопански архив, 2018, бр. 2, с. 3-33, <https://www2.uni-svishtov.bg/NSArhiv/title.asp?title=1236>
8. Пиримова В., (2018), Ефективност на износа и конкурентоспособност на българската икономика, сп. Икономически и социални алтернативи, Издат. Комплекс на УНСС, 2018 г., под печат

9. Руденко Д. Ю., К. Ю. Зинковская, (2015), Процессы конвергенции в глобальной экономике, В: Век глобализации, 2015, бр.1, с. 118, <https://cyberleninka.ru/article/v/protssesy-konvergensii-v-globalnoy-ekonomike>
10. Ярлийска М., Н. Димитрова, (2012), Конкурентност на българския износ, Министерство на финансите, октомври 2012, <https://www.minfin.bg/upload/12150/Iznos.pdf>
11. Benedicts, L., Tajoli, L. (2007), Economic integration and similarity in trade structures, *Empirica*, 2007 – 34, pp. 117-137
12. Ben-David, D., (1996), Trade and Convergence Among Countries. *Journal of International Economics*, May 1996, 40 (3/4), pp. 279-98
13. Bittencourt M., (2004), Growth Convergence in South America, <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/36277/1/sp04bi01.pdf>
14. Caetano, J., Galego, Aurora (2007), In Search For The Determinants Of Intra-Industry Trade Within An Enlarged Europe, *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 2007-2, pp. 163-183, <http://www.asecu.gr/Seeje/issue09/caetano.pdf>
15. Crespo, N., Fontoura Maria P., Barry, F. (2004), EU Enlargement and the Portuguese Economy, *The World Economy*, 2004 – 27 (6), pp. 781-802, [https://www.researchgate.net/publication/4997185\\_EU\\_Enlargement\\_and\\_the\\_Portuguese\\_Economy](https://www.researchgate.net/publication/4997185_EU_Enlargement_and_the_Portuguese_Economy)
16. Cyrus, T. (2004), Does convergence cause trade, or does trade cause convergence?, *Journal of International Trade & Economic Development*, 13(4), p. 397-418, <https://cdn.dal.ca/content/dam/dalhousie/pdf/faculty/science/economics/FacultyPapers/Does%20Convergence%20Cause%20Trade.pdf>
17. Derado, D., (2008), Effects of The Eastern EU-Enlargement On Croatia – A Trade Analysis, *Management*, 2008 – 13, pp. 37-58, <https://hrcak.srce.hr/file/40230>
18. Dollar D., Kraay A., (2004), Trade, Growth, and Poverty, *The Economic Journal*, 2004, Vol. 114, № 493, Pp. F22–F49, [http://courses.wcupa.edu/rbove/eco338/040Trade-debt/globalization/040200trade\\_pov.pdf](http://courses.wcupa.edu/rbove/eco338/040Trade-debt/globalization/040200trade_pov.pdf)
19. Erlat G., S. Ekmen, (2009), Export Similarity And Competitiveness: The Case Of Turkey In The EU Market, Paper presented at EconAnadolu 2009: Anadolu International Conference in Economics, June 17-19, 2009, Eskişehir, Turkey, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.536.1654&rep=rep1&type=pdf>
20. Finger, Michael J., Mordechai E. Kreinin, (1979), A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses, *The Economic Journal*, 89(356): 905-912, <https://ideas.repec.org/a/ecj/econjl/v89y1979i356p905-12.html>
21. Frankel, J.A., Rose, A.K. (1998). The endogeneity of the optimum currency area criteria. *The Economic Journal* 108, 1998, pp. 1009-1025, <http://cemi.ehess.fr/docannexe/file/2393/2.fraenkel.rose.pdf>
22. Helpman, E., (1981), International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin – Heckscher – Ohlin approach, *Journal of International Economics* 11, p. 305 – 340, <https://pdfs.semanticscholar.org/451d/f94e9831c80c8943c0b3e6601548f3306848.pdf>
23. Joseph A., Chiara Osbat, (2016), How you export matters: the disassortative structure of international trade, European Central Bank, Working Paper Series, No 1958 / September 2016, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1958.en.pdf?b8d3afa9e2776a042e7bb3190d9b6f82>

24. Kaitila, Ville, (2013), Specialisation and/or Convergence: Structure of European Exports and Production, ETLA Working Papers No 12, <http://pub.etla.fi/ETLA-Working-Papers-12.pdf>
25. Kreinin, M. E., Plummer, M. G. (2007), Regional groupings, discrimination, and erosion of preferences: Effects of EU enlargement on the Mediterranean Basin, *Journal of International Trade and Economic Development*, 2007 – 16(2), pp. 213 – 230
26. Krugman, P. (1979), Increasing returns, monopolistic competition, and international trade, *Journal of International Economics* 9, 469 – 79, <http://econ.sciences-po.fr/sites/default/files/file/krugman-79.pdf>
27. Langhammer, R. J., Schweickert, R. (2006), EU integration and its implications for Asian economies: What we do and do not know, *Journal of Asian Economics*, 2006 – 17, pp. 395–416, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=26F1E4B9874B4534F55E89BB19DF9F3E?doi=10.1.1.610.3732&rep=rep1&type=pdf>
28. Nikolic G., (2011), Convergence of the Export Structure of Romania, Croatia, Serbia and Bosnia-Herzegovina to the Structure of Import Demand in Developed Countries, *PANOECONOMICUS*, 2011, 3, pp. 393-406, <https://core.ac.uk/download/pdf/26224245.pdf>
29. Sala-i-Martin, X., (1996), The Classical Approach to Convergence Analysis, *The Economic Journal*, Vol. 106, No. 437 (Jul., 1996), pp. 1019-1036, [https://www.nes.ru/dataupload/files/science/reset/Sala\\_i\\_Martin1996ej.pdf](https://www.nes.ru/dataupload/files/science/reset/Sala_i_Martin1996ej.pdf)
30. Scharpf Fritz W., (2016), Forced Structural Convergence in the Eurozone – Or a Differentiated European Monetary Community, MPIfG Discussion Paper 16/15, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne, December 2016, [http://www.mpifg.de/pu/mpifg\\_dp/dp16-15.pdf](http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp16-15.pdf)
31. Stattev St., St. Raleva, (2006), Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU, *South-Eastern Europe Journal of Economics* 2 (2006) 193-207, <http://www.asecu.gr/Seeje/issue07/stattev.pdf>
32. Zhang, J., (2006), International trade, convergence and integration, Eighth Meeting of the European Trade Study Group, Vienna, September 7th – 9th 2006, <https://www.etsg.org/ETSG2006/papers/Zhang.pdf>

# КОНВЕРГЕНЦИЯТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ СТРУКТУРИ НА ИКОНОМИКИТЕ ОТ ЕС – КАКВО ЗНАЕМ ДОСЕГА?

гл. ас. д-р Димитър Дамянов

## CONVERGENCE OF OUTPUT STRUCTURES IN THE EU – HOW MUCH DO WE KNOW SO FAR?

asst. prof. Dimitar Damyanov, PhD

**Резюме:** Структурната конвергенция в рамките на ЕС се смята за важно необходимо условие за ефективно функциониране на Икономическия и паричен съюз. Настоящият доклад представя съкратен анализ на съществуващата теоретична и емпирична литература по темата. В него е идентифицирано голямо многообразие от теоретични фактори, които влияят върху конвергенцията, а в съответствие с това в емпиричната литература се откриват противоречиви оценки относно досегашния напредък на страните от ЕС по процеса.

**Abstract:** Structural convergence in the EU is regarded as an important prerequisite for the efficient functioning of the Economic and monetary union. This paper presents a brief review of the existing theoretical and empirical literature on the topic. A wide variety of theoretical factors driving the process is identified. In line with that, conflicting evidence about the EU's past experience with convergence can be found in the empirical literature.

**Ключови думи:** икономическа интеграция, структурна конвергенция, парични съюзи

**Key words:** economic integration, structural convergence, monetary unions

### Въведение

По силата на Договора за функциониране на Европейския съюз, в близкото бъдеще предстои България да стане член на Еврозоната. Добре познатите Маастрихтски критерии задават условията, които всяка страна следва да изпълни, преди да може да предприеме тази стъпка, често определяни като цели, свързани с *номиналната* конвергенция между членовете. Наред с тях, устойчивото функциониране на Икономическия и валутен съюз разчита на все по-тясната *реална* конвергенция между страните, т.е. на сближаването им по отношение на жизнените им стандарти, функционирането на пазарите и финансовите им системи и т.н. Тези условия следва да гарантират достатъчно висока степен на синхронизиране на икономически-



те цикли на страните, както и възможностите за провеждане на ефективна парична политика от страна на Европейската централна банка. Те обаче се допълват от необходимостта от постигане и на *структурна* конвергенция, т.е. на сходство и в структурните характеристики на икономиките.

Сред множеството възможни разрези на проблема за структурната конвергенция (както между страните от ЕС като цяло, така и на икономиката на България към Евророната) подчертано важно място заема този за сближаването на *производствените* структури на брутния вътрешен продукт. То има принос за ускоряване на реалната конвергенция и е от особено значение за синхронизирането на икономическите цикли на стопанствата и за тяхната реакция на външни шокове. Това е и причината голяма част от научните изследвания по проблематиката да са насочени именно към нейния производствен аспект.

В този смисъл в доклада е направен кратък преглед на съществуващите изследвания по проблематиката на структурната конвергенция, преди всичко в частта им, отнасяща се до структурата на производството. Целта е да се провери състоянието на научния дебат по темата и да се представи опита на други държави по пътя на успешното им присъединяване към Евророната.

За целите на доклада под конвергенция по отношение на производствените структури на БВП (между две страни, между страна и група други страни, между групи страни и т.н.) се разбира процес на нарастване на сходството в относителните дялове на добавените стойности на отделните институционални сектори в рамките на общата добавена стойност в икономиката. Понятието може да бъде дефинирано аналогично и при разглеждане на процесите, които протичат на равнище отрасли в рамките на отделните сектори. Противоположният процес на нарастване на различията между икономиките по същия критерий се определя като дивергенция. Подобно определение не е новост в науката и негови разновидности се използват в преобладаващата част от публикациите по темата.

Важността на анализирания проблем за България се откроява по няколко основни направления. На първо място, както вече беше посочено, формалните критерии за членство на дадена страна в Евророната се отнасят преди всичко до различни аспекти на номиналната конвергенция, а сближаването на производствените структури в действителност е факторът, който има най-голямо значение за синхронизирането на икономическия цикъл на страната с този на останалите страни-членки. Това, от своя страна, е едно от условията за оптималност на дадена валутна зона, което до голяма степен определя възможностите за провеждане на обща парична

политика.<sup>1</sup> При наличие на подобна синхронизация може да се очаква политиката на ЕЦБ да има достатъчно сходно влияние в България и останалата част от Еврозоната, вместо да генерира допълнителна нестабилност при отсъствие на тези условия.

От друга страна, съществуващите различия между производствените структури на българската икономика и Еврозоната сами по себе си предполагат, че в процеса на конвергенция в България би се наблюдавал ускорен растеж на отрасли с висока добавена стойност, чиито ниски дялове често са изтъквани като проблем както в научните, така и в политическите дискусии. В този смисъл познаването на процеса ще съдейства за идентифициране на политики, които могат допълнително да го подкрепят.

Не на последно място, съществуващите изследвания по проблема все още са малко на брой, което оставя празноти по отношение на наличните познания, особено що се отнася до това кои сектори и отрасли може да се очаква да бъдат водещи в процеса на конвергенция, кои ще бъдат неговите движещи сили, скоростта на неговото протичане и др.

Преобладаващата част от съществуващите изследвания са концентрирани върху анализа на конвергенцията в секторните структури на националните икономики. При тях акцентът пада върху последователния преход на икономиките от селскостопанско към индустриално производство и впоследствие към икономика на услугите, а конвергенцията между тях в това направление може да се нарича междусекторна. На това равнище може да се очаква по-ясно изразено сближаване между България и Еврозоната, предвид общата тенденция към нарастване на дела на сектора на услугите в съвременните стопанства за сметка на другите два. По-рядко вниманието в анализите се насочва към отрасловите структури на икономиките, които обаче имат не по-малко значение по посочените направления. Такъв анализ би позволил да се очертаят тенденциите в развитието на отделни отрасли или групи отрасли (например такива, създаващи по-висока добавена стойност, или такива, чиято продукция е в по-голяма степен предназначена за външни пазари), както и да се открие влиянието на съответните им характеристики върху процеса на конвергенция.

## **Теория на конвергенцията**

Научният интерес към тематиката за конвергенцията в структурите на производството, макар да може да се проследи назад във времето до око-

---

<sup>1</sup> Виж Mundell, R. A., 1961. A Theory of Optimum Currency Areas. American Economic Review, 51(4), p. 657–665.

ло 60-те години на XX в., е най-изразен в периода от около 2000 г. насам, преди всичко във връзка със създаването на еврото като обща европейска валута.<sup>2</sup> Х. Ченъри (1960) обосновава виждането, че наред с динамиката на търсенето като детерминанти, които определят структурата на производството в една икономика, следва да се имат предвид също факторната надареност, промените в производителността на труда и международната търговия. Влиянието на последната може да се очаква да бъде още по-значимо, когато става дума за конвергенция в структурите на БВП между страни, които са част от един общ пазар. При условие че между държавите от Еврзоната и България са налице сходства по отношение на останалите фактори, те също могат да съдействат за постепенно уеднаквяване на производствените структури.

Противно на това виждане, С. Кузнец (1971) акцентира главно върху значението на търсенето за динамиката на производството в отделните сектори.<sup>3</sup> Според него наблюдаваната нееластичност на търсенето на хранителни стоки спрямо дохода означава, че при нарастването на последния делът на разходите за тези стоки в общите разходи намалява. Това представлява типично проявление на закона на Енгел и под неговото действие намалява и темпът на растеж на сектор Селско стопанство в сравнение с промишленото производство, а на по-късни етапи в развитието той може да бъде разширен и да обхване и някои „традиционни“ отрасли от промишлеността. По този начин авторът на практика обосновава наличие на тясна връзка между общото икономическо развитие и структурата на производството, т.е. между реалната и структурната конвергенция.

Подобни съждения, но свързани с факторната обусловеност на процеса, могат да се направят и на базата на анализа на Ф. Пилиару (2003), според когото промените в технологичното равнище на отделните икономически също са тясно свързани с общото равнище на производството (БВП).<sup>4</sup> Неговото нарастване е свързано с намаляване на технологичните разлики между водещите и по-изостаналите икономики, а оттам и на разликите в производителността на труда, поради по-високата склонност към иновации в икономиките с по-нисък първоначален БВП. Това отново означава, че структурната и реалната конвергенция са свързани, въпреки че от пред-

---

<sup>2</sup> Виж например Chenery, H. B., 1960. *Patterns of Industrial Growth. American Economic Review*, 50(4), p. 624–654; Baumol, W. J., 1967. *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. American Economic Review*, 57(3), p. 415–426.

<sup>3</sup> Kuznets, S., 1971. *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*. Cambridge: Harvard University Press.

<sup>4</sup> Pigliaru, F., 2003. *Detecting Technological Catch-Up in Economic Convergence. Metroeconomica*, 54(2-3), p. 161–178.

ложения анализ не може да се направи категоричен извод коя от двете е водеща.

Като се съсредоточават главно върху реалната конвергенция между страните от ОИСР (както и между отделните щати в САЩ) Р. Баро & К. Сала-и-Мартин (1992) търсят факторите, които допринасят за този процес в рамките на неокласическия модел на икономическия растеж.<sup>5</sup> Разглеждат относително широк кръг от потенциални детерминанти, те акцентират върху значението на първоначалните условия и на количеството на капиталовия фактор в икономиката за скоростта на процеса и приписват относително слаб принос на промените в секторната структура, т.е. не откриват достатъчно доказателства за връзка между структурната и реалната конвергенция.

Подчертавайки важността на структурното сближаване за синхронизирането на икономическите цикли, Ж. Имбс (2000) изследва преди всичко значението на международната търговия за конвергенцията.<sup>6</sup> Въпреки че доказателствата за нейното влияние не са съвсем категорични, до известна степен се потвърждава положителният ѝ принос към процеса. Това, от своя страна, може да бъде обяснено с ефекта на търговията за уеднаквяване на условията на търсенето (предпочитания на потребителите, размер на пазара и др.) за производителите от различните държави, което води и до по-сходни производствени структури. Може да се очаква този ефект да има относително отчетливо влияние, стимулиращо конвергенцията между България и Евроната, предвид отсъствието на търговски ограничения в рамките на ЕС и постепенното намаляване на транспортните разходи с развитието на този сектор.

Подобни аргументи извежда и Р. Вазиарг (2004), който обаче поставя по-силен акцент върху мобилността на производствените фактори като детерминанта на конвергенцията.<sup>7</sup> В рамките на традиционния модел на международната търговия на Хекшер-Олин, при условие че факторите за производство са мобилни, разликите в техните възнаграждения в отделните държави, предизвикани от различията в първоначалната специализация, предизвикват разместването им до момент, в който относителната факторна надареност на страните се уеднаквява, а с това и секторните структури на икономиките им конвергират. От тази теоретична гл. т. авторът успява

---

<sup>5</sup> Barro, R. J. & Sala-i-Martin, X., 1992. Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), p. 223–251.

<sup>6</sup> Imbs, J., 2000. Sectors and the OECD Business Cycle. *CEPR Discussion Paper No. 2473*.

<sup>7</sup> Wacziarg, R., 2004. Structural Convergence. *CDDRL Working Paper No. 8*.

да обясни около 1/4 от наблюдаваната структурна конвергенция между отделни двойки страни именно с динамиката на относителната им факторна надареност.<sup>8</sup>

Наред с посочените фактори, които биха могли да стимулират структурната конвергенция между страните в ЕС и в частност между България и Еврозоната, съществуват и такива, които могат да забавят този процес или дори да доведат до увеличаване на различията между страните. От една страна, не е маловажна разликата в изходните условия между тях. Както посочват и Р. Баро & К. Сала-и-Мартин (1992), те имат значително влияние върху процеса на реална конвергенция. Може да се твърди обаче, че големите първоначални различия в секторните и отрасловите структури също могат да имат негативно отражение върху скоростта на структурната конвергенция, дори и при съвършена мобилност на капитала. При равни други условия, такива различия предполагат съществени разлики и в квалификационната структура на работната сила, които може да се окажат трудни за преодоляване, включително и поради по-ниската мобилност на труда. Промяната в производствената структура предполага и търсене на труд с различни характеристики от предлагания и докато такъв не е наличен формиралото се неравновесие би се отразило преди всичко върху равнището на работните заплати. Тяхното повишаване в „новите“ отрасли би намалило конкурентните им предимства, а с това вероятно би се забавило и сближаването в структурите на БВП между съответните страни. За разглеждания период съществуват индикации за относително ниска мобилност на труда в рамките на Европейския съюз, както и от други страни към ЕС, което има негативно отражение върху скоростта на конвергентните процеси на общосъюзно ниво и конкретно между България и Еврозоната.<sup>9</sup>

В условия на ниска мобилност на производствените фактори намаляват възможностите за разместване на конкурентните предимства и те се задържат близо до първоначалните си съотношения. Според класическата теория на международната търговия, когато пред международната размяна на стоки и услуги няма бариери, наличието на такива предимства е предпоставка за специализация на страните в съответните отрасли, което може да доведе до значителни различия в крайната им производствена струк-

---

<sup>8</sup> Виж още Imbs, J. & Wacziarg, R., 2003. Stages of Diversification. *American Economic Review*, 93(1), p. 63–86 относно значението на международната търговия за специализацията на икономиките.

<sup>9</sup> Относно данните за мобилността на труда в ЕС виж European Commission, 2018. *2017 Annual Report on Intra-EU Labour Mobility*, Brussels: European Commission.

тура.<sup>10</sup> В този смисъл, разликите във факторната надареност на страните от Евроразоната и България биха имали негативно влияние върху процеса на конвергенция, особено когато той се оценява на отраслово ниво. Например, разликата в квалификацията на труда в държавите от ядрото на Евроразоната и в България би могла да бъде фактор за концентриране на отрасли с висока добавена стойност в първите и на такива с ниска добавена стойност в България, т.е. за дивергенция, вместо за конвергенция.

Интеграцията на икономиките в ЕС може да има и друг ефект, свързан с увеличаване на различията между отрасловите им структури. П. Кругман & А. Венейбълс (1995) предлагат модел, в който в дадена интеграционна общност може да се формират полюси (Ядро – Периферия; Север – Юг) в резултат на все по-тясното им интегриране.<sup>11</sup> В отрасли, които първоначално са разпределени в повече държави с цел да посрещат по-успешно местното търсене и да избягват високите транспортни разходи и бариерите пред международната търговия, постепенното намаляване на тези разходи със задълбочаване на интеграционните процеси може да предизвика разместване на производството и неговото насочване към по-малко на брой държави. При тези условия по-голямо значение придобиват фактори като достъпа до необходимите за даденото производство ресурси (вкл. труд с подходяща квалификация), свързаността с други производства, икономии-те от мащаба, благоприятната институционална рамка и т.н. При това някои производства може да се ориентират към старите държави-членки, а други – към новите, в т.ч. и към България, но резултатът е вероятно да бъде в посока увеличаване на различията в отрасловите структури.<sup>12</sup>

Важно е и значението на т.нар. „home market effect“, свързан с действието на икономии-те от мащаба. За отрасли, в които те имат по-голямо значение, обикновено се наблюдава висока концентрация на производството в страни, които са и големи потребители на техните продукти, с цел минимизиране на разходите за достигане до пазара. Поради това, за такива производства може да се очаква да бъдат локализирани в големите държави от „ядрото“ на Евроразоната или в техните съседи, а отраслите, които не са толкова зависими от икономии-те от мащаба, е по-вероятно да бъдат по-равномерно разпределени или да се насочат към „периферията“, зара-

---

<sup>10</sup> Виж Ohlin, B. G., 1933. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press.

<sup>11</sup> Krugman, P. & Venables, A. J., 1995. Globalization and the Inequality of Nations. *Quarterly Journal of Economics*, 110(4), p. 857–880.

<sup>12</sup> Виж също Midelfart-Knarvik, K.-H., Overman, H. G., Redding, S. J. & Venables, A. J., 2000. The Location of European Industry. *Economic Papers No. 142*.

ди по-ниските разходи там.<sup>13</sup> При това намаляването на транспортните разходи не може да елиминира влиянието на този ефект, тъй като то се отразява приблизително еднакво на двете групи отрасли.

С оглед на посоченото може да се обобщи, че процесът на конвергенция в производствената структура на БВП в рамките на Европейския съюз е под влияние на множество фактори, като сред тях има такива, които го ускоряват, и други, които го забавят. Съотношението между двете противоположни тенденции на увеличаване на сходствата или на различията в структурите вероятно не е постоянно и зависи от разглежданите страни или групи от страни, както и от равнището на агрегираност на анализа. На секторно ниво изглежда надделяват предпоставките за нарастване на сходствата в производствените структури на България и Евроразоната, поради намаляване на разликата в равнището на БВП и положителното въздействие на единния пазар за разширяване на търсенето. За сметка на това, на отраслово равнище са налице повече условия, в т.ч. ниската мобилност на производствените фактори и т.нар. „home market effect“, които да забавят този процес или дори да доведат до нарастването на разликите в тях.

### **Състояние на емпиричните изследвания по проблема**

Емпиричните изследвания по въпросите на структурната конвергенция очаквано са съсредоточени предимно върху процесите, които протичат в рамките на Европейския съюз. По-голямата част от тях се опитват да установят наличието и скоростта на протичане на конвергентни (или дивергентни) процеси за всички страни, между дадена страна и останалите или между групи страни, формирани на база различни критерии. При немалък брой изследвания конкретният повод за провеждането им е предстоящо или наскоро предприето разширяване на ЕС или на Евроразоната, но съществуват и такива, които проследяват процесите в цялост, почти от създаването на Съюза (на Европейската общност).

Може би най-широкообхватното изследване по проблематиката е на К. Кригер-Боден и съавт. (2013).<sup>14</sup> То обединява над десет индивидуални анализа, съсредоточени върху особеностите на процеса на структурна конвергенция от гл. т. на отделни страни-членки на ЕС, вкл. и България. Разгледани са някои ефекти от присъединяването върху отрасловата струк-

---

<sup>13</sup> Виж Brülhart, M. & Torstensson, J., 2007. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union. В: M. N. Jovanovic, eds. *Economic Integration and Spatial Location of Firms and Industries, vol. I*. Cheltenham: Edward Elgar.

<sup>14</sup> Krieger-Boden, C., Morgenroth, E. & Petrakos, G., eds, 2013. *The Impact of European Integration on Regional Structural Change and Cohesion*. London: Routledge.

тура на икономиките, като се използват предимно дескриптивни методи за анализ. Повечето от изследванията обаче разглеждат преди всичко конвергенцията между регионите вътре в рамките на анализирани страни, а сравнения с други държави почти не се правят (в т.ч. и по отношение на конвергенцията между близки региони от съседни държави). Следва да се има предвид също, че някои от страните са извън ЕС през разглежданите периоди. Поради това, трудно могат да се правят изводи относно влиянието на членството на дадената страна в ЕС или Евророната върху производствената структура на нейната икономика или да се търсят аналогии с развитието и политиките на общосъюзно равнище.

Миделфарт-Кнарвик и съавт. (2000) разглеждат процеса на конвергенция и локализирането на производството в рамките на целия ЕС (ЕС-15), с изключение на Люксембург. Използвайки предимно данни за разпределението на брутната продукция по отрасли, както и информация за броя на заетите в тях, авторите оценяват равнището на специализация на страните и сравняват производствените им структури за период от близо 30 години до края на XX в. Прави впечатление опитът да се проследи развитието на процесите преди и след присъединяването на отделните страни към ЕС, при което за някои държави се забелязва сравнително бързо сближаване преди присъединяването към Общността и известно забавяне на процеса непосредствено след това. По отношение на процесите в ЕС като цяло, авторите отбелязват ясно проявено обръщане на тенденцията за нарастване на сходствата в отрасловите структури на страните, преобладаваща до около началото на 80-те години на XX в., към постепенно увеличаване на различията в тях до края на разглеждания период. Предложеният иконометричен анализ на причините за дивергенцията извежда влиянието на икономите от мащаба, близостта с други отрасли и наличното предлагане на подходящо квалифициран труд като най-важни движещи сили на процеса.

Подобен анализ със сходни резултати предлагат и Н. Палан & К. Шмидеберг (2010).<sup>15</sup> Тяхното изследване покрива същата група страни и почти същия период като предходното, но за установяване на наличието или не на структурна конвергенция се използват данни за броя на заетите в отделните сектори и отрасли, както и методологиите на  $\beta$ - и  $\sigma$ -конвергенцията. Въпреки различните данни и иконометричен подход, авторите получават много близки резултати до тези на Миделфарт-Кнарвик и съавт. (2000). Процесите на увеличаване на различията между страните от ЕС-15 започ-

---

<sup>15</sup> Palan, N. & Schmiedeberg, C., 2010. Structural Convergence of European Countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 21(2), p. 85–100.



ват предимно в периода 1980 – 1990 г., въпреки че обхващат само някои отрасли от промишления сектор и протичат с относително ниска скорост. В допълнение, на най-високото равнище на агрегираност на националната икономика с обособяване на трите основни сектора (селско стопанство, промишленост и услуги) авторите установяват ясно изразена конвергенция в рамките на групата, което не е неочаквано и потвърждава хипотезата на А. Фишер (1939).<sup>16,17</sup>

Използвайки индекса на дивергенция на Кругман<sup>18</sup>, К. ван де Куверинг (2003) сравнява изходните позиции и промените в производствените структури на страните от Евроразона и девет страни бъдещи (към момента на публикацията) членове на ЕС и потенциални членове на Икономическия и валутен съюз от Централна и Източна Европа за периода 1995 – 2001 г.<sup>19</sup> Изводите от предимно дескриптивния анализ са за значителни различия между двете групи държави в началото на периода и отсъствие на тенденция за сближаването им. В същото време, по отношение на процесите в рамките на Евроразона също не се открива ясно изразена посока, като стойността на използвания индекс остава една и съща в началото и края на периода. Въпреки че в анализа не е включена България, няма основания да се смята, че резултатът за нея би се различавал от този за останалите страни от региона.

В опит да установят дали е налице връзка между реалната и структурната конвергенция, Д. Мирон и съавт. (2013) разглеждат процесите в десетте държави от Централна и Източна Европа (вкл. България), присъединили се към ЕС през 2004 г. и 2007 г.<sup>20</sup> Изследването им се базира на изчисляване на индекси на структурна конвергенция (по подобие на индекса на Кругман) и на реална конвергенция за страните през периода 2000

---

<sup>16</sup> Виж Fisher, A. G. B., 1939. Production, Primary, Secondary and Tertiary. *Economic Record*, 15(1), p. 24–38.

<sup>17</sup> Подробно изследване на тези и други процеси, отнасящи се до структурната конвергенция в ЕС, е представено и в Palan, N., 2013. *Structural Change and Convergence: An Empirical Analysis of Production Structures in Europe*. Frankfurt am Main: Peter Lang.

<sup>18</sup> Виж Krugman, P., 1993. Lessons of Massachusetts for EMU. В: F. S. Torres & F. Giavazzi, eds. *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 241–261.

<sup>19</sup> van de Coevering, C., 2003. Structural Convergence and Monetary Integration in Europe. *MEB Series 2003-20*, December.

<sup>20</sup> Miron, D., Tatomir, C. F. & Alexe, I., 2013. Do Central and Eastern European Countries Become More Similar in Terms of Sectoral Structures as Their Real Convergence with the Euro Area Increases? Analysis on the Last Decade. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 47(1), p. 5–26.

– 2010 г. и достига до извод за известно положително влияние на реалната конвергенция върху структурната, въпреки че в изчисленията не се допуска възможност за проверка на хипотезата за влияние в противоположната посока. В допълнение, авторите откриват тенденция към бавно доближаване на производствената структура на българската икономика към тази на Еврозоната, но в сравнение с останалите разглеждани страни се установява добре изразено изоставане. Този резултат се повтаря както при оценяване на процеса с помощта на данни за заетостта по отрасли, така и при използване на информация за разпределението на добавената стойност.

Преобладаващият извод от посочените изследвания е за отсъствие на тенденция към сближаване в структурно отношение между страните вътре в Еврозоната или между тях и потенциалните бъдещи членове. България обаче присъства сравнително рядко в тези оценки, което оставя множество въпроси без отговор. В българската научна литература се открояват две по-задълбочени изследвания, които търсят тези отговори, като интересът към темата отново е провокиран преди всичко от присъединяването на страната към ЕС с перспективата впоследствие тя да стане член и на Еврозоната.

В своето изследване Ст. Статев & Ст. Ралева (2006) разглеждат именно въпроса за конвергенцията на структурите на БВП на България и ЕС в периода непосредствено преди присъединяването на страната през 2007 г.<sup>21</sup> Интересен елемент в техния анализ, който не се среща при другите подобни публикации, е включването в изследването на разходната структура на БВП, която може да се интерпретира като израз на характеристиките на търсенето в икономиката. Чрез използване на методологията на  $\beta$ -конвергенцията и индекс на дивергенция авторите установяват отсъствие на тенденция към сближаване между българската и европейската икономика през разглеждания период по отношение на темповете на изменение на елементите съответно на разходната и на производствената структура на БВП. Що се отнася до относителните дялове на компонентите на брутната добавена стойност по икономически сектори, те откриват известни индикации за намаляване на различията между България и ЕС, но процесът протича относително бавно. Подобният резултат относно разходната структура на БВП показва, че от страна на търсенето също не са налице достатъчно сили, които да подкрепят този процес.

Ж.-М. Фиге & Н. Неновски (2006) съсредоточават своя анализ предимно върху номиналната и реалната конвергенция на България (и Румъния) с

---

<sup>21</sup> Stattev, S. & Raleva, S., 2006. Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 4(2), p. 193–207.

ЕС, като отдават слабата реална конвергенция при относително по-висока номинална на съществуването на структурни различия между икономиките.<sup>22</sup> В същото време, според авторите българската икономика реагира по-добре на шокове, идващи от ЕС, което те интерпретират като индикация за по-добра синхронизация на икономическите цикли. Вероятно известен принос за това имат и структурните характеристики на националната икономика, въпреки че в по-голяма степен този ефект може да се отдаде на фиксирания курс на българския лев към еврото в условията на валутен борд.

Общият извод от посочените изследвания, засягащи българската икономика, е за твърде слабо изразена конвергенция на нейната секторна производствена структура към тези на ЕС и Еврозоната. Все пак се забелязва известно изпреварване спрямо резултатите за Румъния, присъединила се заедно с България през 2007 г. Въпреки това, от позицията на тези оценки, резултатът е неблагоприятен по отношение на перспективата за членство на страната в Еврозоната.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализираните в доклада теоретични и емпирични изследвания на процеса на конвергенция на производствените структури между страните дават представа за многообразието от фактори, които влияят върху него. Сред тях има много такива, които го ускоряват, като намаляването на транспортните разходи, свободното движение на производствени фактори и уеднаквяването на условията на търсенето в условията на все по-тясна интеграция между държавите, както и други, сред които големината на местния пазар, икономииите от мащаба и връзките с други производства, които могат да доведат до неговото забавяне или дори до увеличаване на различията между страните. Емпиричните изследвания също показват наличие на разнопосочни тенденции в рамките на Европейския съюз, вкл. и твърде бавно намаляване на разликите в производствените структури между България и останалите държави членки. Предвид ролята на процеса за функционирането на Икономическия и паричен съюз, тези неясноти обуславят необходимостта от допълнително проучване на неговото развитие през последните години, както и на факторите, които го обуславят.

---

<sup>22</sup> Figuet, J.-M. & Nenovsky, N., 2006. Convergence and Shocks in the Road to EU: Empirical Investigations for Bulgaria and Romania. *William Davidson Institute Working Paper No. 810*.

## Исползвана литература

- Barro, R. J. & Sala-i-Martin, X., 1992. Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), p. 223–251.
- Baumol, W. J., 1967. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. *American Economic Review*, 57(3), p. 415–426.
- Brühlhart, M. & Torstensson, J., 2007. Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union. B: M. N. Jovanovic, eds. *Economic Integration and Spatial Location of Firms and Industries, vol. I*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Chenery, H. B., 1960. Patterns of Industrial Growth. *American Economic Review*, 50(4), p. 624–654.
- European Commission, 2018. *2017 Annual Report on Intra-EU Labour Mobility*, Brussels: European Commission.
- Figuet, J.-M. & Nenovsky, N., 2006. Convergence and Shocks in the Road to EU: Empirical Investigations for Bulgaria and Romania. *William Davidson Institute Working Paper No. 810*.
- Fisher, A. G. B., 1939. Production, Primary, Secondary and Tertiary. *Economic Record*, 15(1), p. 24–38.
- Imbs, J., 2000. Sectors and the OECD Business Cycle. *CEPR Discussion Paper No. 2473*.
- Imbs, J. & Wacziarg, R., 2003. Stages of Diversification. *American Economic Review*, 93(1), p. 63–86.
- Krieger-Boden, C., Morgenroth, E. & Petrakos, G., eds, 2013. *The Impact of European Integration on Regional Structural Change and Cohesion*. London: Routledge.
- Krugman, P., 1993. Lessons of Massachusetts for EMU. B: F. S. Torres & F. Giavazzi, eds. *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 241–261.
- Krugman, P. & Venables, A. J., 1995. Globalization and the Inequality of Nations. *Quarterly Journal of Economics*, 110(4), p. 857–880.
- Kuznets, S., 1971. *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*. Cambridge: Harvard University Press.
- Midelfart-Knarvik, K.-H., Overman, H. G., Redding, S. J. & Venables, A. J., 2000. The Location of European Industry. *Economic Papers No. 142*.
- Miron, D., Tatomir, C. F. & Alexe, I., 2013. Do Central and Eastern European Countries Become More Similar in Terms of Sectoral Structures as Their Real Convergence with the Euro Area Increases? Analysis on the Last Decade. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 47(1), p. 5–26.
- Mundell, R. A., 1961. A Theory of Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, 51(4), p. 657–665.
- Ohlin, B. G., 1933. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press.
- Palan, N., 2013. *Structural Change and Convergence: An Empirical Analysis of Production Structures in Europe*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Palan, N. & Schmiedeberg, C., 2010. Structural Convergence of European Countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 21(2), p. 85–100.

- Pigliaru, F., 2003. Detecting Technological Catch-Up in Economic Convergence. *Metroeconomica*, 54(2-3), p. 161–178.
- Stattev, S. & Raleva, S., 2006. Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 4(2), p. 193–207.
- van de Coevering, C., 2003. Structural Convergence and Monetary Integration in Europe. *MEB Series 2003-20*, December.
- Wacziarg, R., 2004. Structural Convergence. *CDDRL Working Paper No. 8*.

# ВЛИЯНИЕ НА ВЪТРЕШНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПОТРЕБЛЕНИЕТО НА ДОМАКИНСТВОТА ВЪРХУ ЗАВИСИМОСТТА „ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ – ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ“ В БЪЛГАРИЯ

ас. д-р Аника Петкова  
Катедра „Икономик“, УНСС

**Резюме:** Множество са факторите, които оказват пряко и непряко въздействие върху зависимостта между преките чуждестранни инвестиции и икономическия растеж. Един от трансмисионните механизми, посредством който се изследва посочената релация е чрез едновременното участие на вътрешните инвестиции и потреблението на домакинствата. Изследването доказва множество краткосрочни и дългосрочни зависимости, като основна сред тях е, че преките чуждестранни инвестиции съвместно с вътрешните инвестиции и потреблението на домакинствата оказват дългосрочно влияние върху темпа на прираст на брутния вътрешен продукт в България за периода 1999 г. – 2015 г.

**Ключови думи:** икономически растеж, преки чуждестранни инвестиции, вътрешни инвестиции, потребление на домакинствата

## Увод

Настоящият доклад се отнася до взаимодействието между ПЧИ, вътрешните инвестиции и потреблението на домакинствата в България и по-конкретно, тяхното самостоятелно и съвместно влияние върху темпа на икономически растеж в България, като изследването се отнася за периода 1999 г. – 2015 г.<sup>1</sup>

Централно място при изследване на тази зависимост заема влиянието на входящите потоци от преки чуждестранни инвестиции. Интензификацията и динамиката на посочените по-горе зависимости е продиктувана от процеса на глобализация. Глобализационните процеси могат да осигуряват значителни икономически ползи за повечето страни. Посредством тях се разширява световната търговия, диверсифицират се потоците от стоки, услуги, инвестиции и фактори на производството, като по този начин се стимулира нарастване на ефективността, продуктивността и благосъстоянието в световен план. Ключово място в ерата на икономическата

---

<sup>1</sup> По отношение на ПЧИ в изследването се разбира входящите потоци от ПЧИ. Под икономически растеж се разбира темп на прираст на реалния БВП, в %.

глобализация заемат именно преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). През последните две десетилетия те се превръщат в главен източник на капитал както за развитите, така и за развиващите се страни. Понастоящем те се определят като един от най-важните елементи на икономическото развитие и основни двигатели на развития финансов пазар. От макроикономическа гледна точка ПЧИ често са считани за генератор на растеж, за етост, висока производителност, конкурентоспособност, а също носители на нови технологии и знания. Те представляват масивни потоци от материални и нематериални активи, които се трансферират между отделните страни. Носители са на високи технологии и ноу-хау, като по този начин допринасят и за развитието и усъвършенстването на бизнес климата в приемащата страна. Преките чуждестранни инвестиции спомагат за подобряването на международната търговия и интеграция в световната икономика, като същевременно засилват конкурентоспособността на по-слабо развитите страни. Благодарение на положителни им ефекти, е възможно разпространението и приложението на съвременни модерни и иновативни технологии във всяка част от света.

Предвид аргументите на ортодоксалните теоретични концепции, се предполага, че ПЧИ би следвало винаги да индуцират технологичен напредък и следователно да повишават темповете на икономически растеж в дългосрочен период. Също така, широко разпространено е мнението, че вътрешните инвестиции, износът и потреблението на домакинствата се влияят положително от потоците от преки чуждестранни инвестиции и това е една от причините много страни да привличат чужди капитали, които да инициират повишаване на експорта, инвестиционната активност и следователно да водят до ръст в темповете на икономическия растеж.

В някои случаи според степента на икономическо развитие се наблюдава също изтласкващ ефект по отношение на националните инвестиции следствие масивни входящи потоци от ПЧИ, което възпрепятства икономическия растеж. Нещо повече, значителните потоци от чуждестранни инвестиции засягат чувствително балансите на финансовите институции, фирмите, домакинствата и съответно могат да доведат до неблагоприятни колебания във валутните курсове, ликвидността, лихвените равнища, което да рефлектира пряко върху икономическата активност в дадена страна.

Интерпретирането на ефектите от ПЧИ върху международната търговия и икономическата активност е силно дискуссионен проблем, който цели да изясни дали приемащата инвестиции страна реализира ползи или загуби от наличието на чуждестранни инвестиции.

## **Дескриптивен анализ на зависимостта между преките чуждестранни инвестиции, вътрешните инвестиции и икономическия растеж в България**

Настоящият доклад разглежда основно два канала, през които се реализира трансмисията на ефекти. Първият канал се илюстрира от връзката „ПЧИ – внос на инвестиционни стоки – брутообразуване на основен капитал – икономически растеж“. Влиянието на входящите потоци от преки чуждестранни инвестиции върху вноса на инвестиционни стоки е възможно да се проявява първоначално чрез преките ефекти на ПЧИ, които са синтезирани в изграждането на иновативни умения, управленски опит, натрупване на ноу-хау и подпомагане при формирането на нова бизнес култура. Съвкупността от позитивните ефекти на чуждестранните капитали стимулира разширяването на производствените възможности, което провокира ръст във вноса на инвестиционни стоки. Зависимостта между входящите потоци от ПЧИ и вноса на инвестиционни стоки е изобразен на фигура 1. Прави впечатление, че динамиката на двата изобразени макроикономически индикатора през първия подпериод<sup>2</sup> демонстрира сходно поведение. Това предполага положително пряко влияние на потоците от ПЧИ върху динамиката на вноса на инвестиционни стоки.

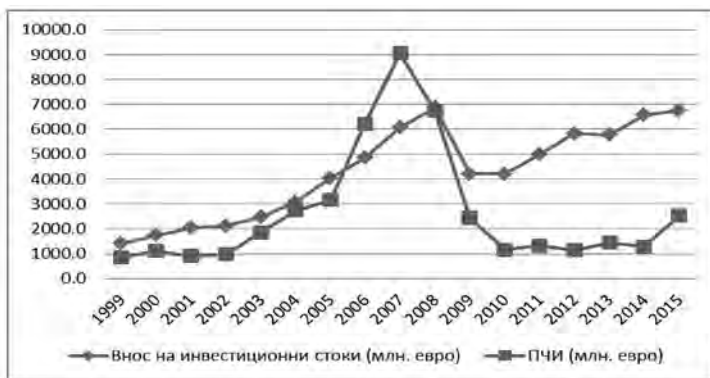
След началото на втория подпериод се наблюдава противоположно поведение в променливите. Нарастването на вноса на инвестиционни стоки след 2009 г. може да се дължи на въздействието на ПЧИ върху него в предходни години. При разглеждане на ситуацията през различен ъгъл може също да се счита, че вносът на инвестиционни стоки нараства с цел посрещане нуждите на износа, който отбелязва осезаем ръст през втория подпериод.

На следващо място, вносът на инвестиционни стоки оказва положително въздействие върху брутообразуването на основен капитал (БООК). Изследваният трансмисионен канал дава представа за това дали преките чуждестранни инвестиции допълват или изтласкват вътрешните инвестиции. В случая, в който вносът на инвестиционни стоки, повлиян позитивно от ПЧИ, довежда до ръст в БООК, може да се твърди, че се наблюдава допълващ ефект.

---

<sup>2</sup> Условно се приема, че периодът 1999 г. – 2015 г. се разделя на два подпериода. (Първи подпериод: 1999 г. – 2008 г.; втори подпериод: 2009 г. – 2015 г.). Целта е да се открият измененията, които настъпват след възникването на последиците от световната икономическа криза върху българската икономика.





Източник: БНБ

**Фиг. 1.** Внос на инвестиционни стоки (млн. евро) и ПЧИ (млн. евро), 1999 г. – 2015 г.

Брутообразуването на основен капитал бележи постепенно нарастване още в началните години от първия подпериод на анализа. След 1999 г., благодарение на поддържането на благоприятна среда за развитие на икономиката и с помощта на разумно водена макроикономическа политика, вносът на стоки с инвестиционно предназначение нараства успоредно с увеличението на вътрешните инвестиции и входящите потоци от ПЧИ, което доказва силната връзка между тези променливи. В посочения контекст голяма част от инвестициите в частния сектор през първия подпериод биват финансирани от ПЧИ.

В резултат на позитивните очаквания на икономическите агенти и относително предсказуемото развитие на икономиката в първия подпериод вътрешните инвестиции нарастват, което рефлектира в покачване на брутния вътрешен продукт. За период от пет години БООК се увеличава от 2410.4 млн. евро през 2000 г. до 6169.9 млн. евро през 2005 г. За положителните тенденции спомага и водената парична политика, благоприятстваща отпускането на дългосрочни кредити на предприятията или т.нар. инвестиционни кредити. В началните години на изследвания подпериод се наблюдава значително увеличение на инвестициите в производството на вода, енергия, туризъм, транспорт, механизация и автоматизация на производството, както и въвеждане на нови технологии. Нарастването на производствената база се свързва в известна степен и с покачване на брутния опериращ излишък, а също и на износа, което допълнително генерира ръст в темповете на икономически растеж. През 2007 г. и 2008 г. вътрешните инвестиции достигат своите пикови стойности от съответно 9183.9 млн. евро и 12283.8 млн. евро., като в голяма степен входящите потоци от ПЧИ допринасят за покачването им.

Началото на втория подпериод, съвпадащ с настъпилите негативни последици от световната криза върху българската икономика през 2009 г., довеждат до значителен спад в нивото на вътрешните инвестиции. През 2010 г. обемът им спада с 27%, и достига 8490.8 млн. евро. За подобна динамика допринася цялостният спад в инвестиционната активност, повишеният риск и несигурност при осъществяване сделки, както и намаляването на печалбите на фирмите. През следващите години делът на брутообразуването на основен капитал не генерира значително покачване на БВП и стойността му остава сравнително ниска. Известно оживяване на вътрешните инвестиции се наблюдава през 2014 г. и 2015 г., когато обемът им в стойностно изражение достига съответно 9026 млн. евро и 9516.5 млн. евро и се дължи предимно на изплатените средства по оперативни програми на ЕС.

Вземайки под внимание изведената динамика на вътрешните инвестиции, сравнена с колебанията, които настъпват във входящите потоци от преки чуждестранни инвестиции и темпа на икономически растеж, може да се твърди, че съществува както пряка, така и индиректна зависимост между ПЧИ и БООК. Аналогично, както по отношение поведението на износа се предполага, че миналите стойности на чуждите инвестиции оказват положително влияние върху текущата му стойност, то така и по линия на връзката между ПЧИ и вътрешните инвестиции би могло да се очаква сходна положителна зависимост в дългосрочен период.

От Фигура 2 може да се изведе съществуваща зависимост между вноса на инвестиционни стоки и брутообразуването на основен капитал.



\*Данните на лявата скала изобразяват вноса на инвестиционни стоки и БООК в млн. евро. На дясната скала е представен темпа на прираст на БВП в %.

Източник: БНБ

**Фиг. 2.** Внос на инвестиционни стоки (млн.евро), БООК (млн.евро) и темп на прираст на БВП, 1999 г. – 2015 г.

През целия изследван период от 1999 г. до 2015 г. е налице едновременно нарастване както на вноса на инвестиционни стоки, така и на вътрешните инвестиции, което потвърждава отчасти положителната и непряка зависимост между ПЧИ и БООК. Данните предоставени от фигура 2 показват, че вносът на инвестиционни стоки има положителен ефект върху нарастването на брутообразуването на основен капитал и оттам върху повишаване темповете на икономически растеж. Изключение във възходящата тенденция при трите показателя се забелязва през 2009 г., когато се наблюдава спад в темпа на прираст на БВП, който става отрицателен в размер на 3.6%. Вътрешните инвестиции се свиват с 15.4% и вносът на инвестиционни стоки се намалява с 38.8% спрямо 2008 г.

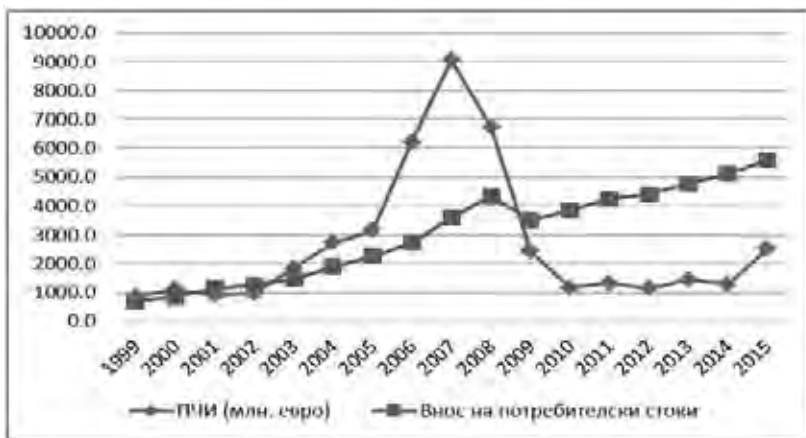
### **Дескриптивен анализ на зависимостта между преките чуждестранни инвестиции, потреблението на домакинствата и икономическия растеж**

Вторият трансмисионен канал се представя чрез зависимостта „ПЧИ – внос на потребителски стоки – потребителски разходи на домакинствата – икономически растеж“.

Възможно е да се направи предположението, че потоците от ПЧИ оказват влияние върху вноса на потребителски стоки, което рефлектира върху потреблението, а оттам и върху темповете на икономически растеж. Подобна зависимост се проявява при наличието на определени предпоставки, съпътстващи измененията, които настъпват в макроикономическата конюнктура през отделните периоди. По отношение на първия подпериод наличието на масивни входящи потоци от преки чуждестранни инвестиции и благоприятна икономическа среда, осигурена от действието на паричния съвет, както и адекватно водената макроикономическа политика довеждат до покачване на заетостта и производителността на труда. Този процес е подпомогнат и от осъществените социални реформи, в т.ч. здравна, пенсионна и др. В тази връзка непрекъснато нараства делът на заетите в частния сектор. Това е придружено с изплащането на сравнително по-високи работни заплати, за което непосредствена роля имат потоците от ПЧИ. Наблюдава се ръст на заетостта в отрасли, свързани с финансовото посредничество, операциите с имущество и бизнес услугите, хотелите и ресторантите, транспорта и съобщенията, както и в сферата на комуникационните услуги. В допълнение, повишава се отчетливо и минималната работна заплата и квалификацията на заетите. Така представените положителни изменения в пазара на труда благоприятстват развитието на икономическата активност и благосъстоянието на населението.

Бързото развитие на банковата дейност в страната в унисон с постоянството във водената парична политика довеждат до ръст в броя на отпусканите потребителски кредити, което спомага за повишаване на разходите на домакинствата, които в по-голямата си част са насочени към потребление на чуждестранни стоки. Това е причината за същественото повишение на вноса на потребителски стоки в продуктовата структура на вноса.

Връзката между ПЧИ и вноса на потребителски стоки е представена на фигура 3. Тази връзка се оказва положителна, като е особено силно изразена през първия подпериод. В началото на този подпериод се наблюдава плавно нарастване както на ПЧИ, така и на стойността на внасяните потребителски стоки. Чуждестранните инвестиции през 2001 г. са 903.4 млн. евро, докато вносът на потребителски стоки за същата година се равнява на 1140.1 млн. евро.



Източник: БНБ

**Фиг. 3.** ПЧИ (млн.евро) и внос на потребителски стоки (млн. евро), 1999 г. – 2015 г.

Високите реални доходи стимулират растеж на потребителските разходи на домакинствата (ПРД), които в немалка степен са насочени към потреблението на чуждестранни стоки. Това допълнително генерира покачване на вноса на потребителски стоки, целящи да задоволят по-широка гама от потребности. В тази връзка на фигура 4 е представена динамиката на вноса на потребителски стоки, потребителските разходи на домакинствата, изразяващи потреблението на домакинствата и темпа на прираст на БВП.

Традиционно потребителските разходи на домакинствата формират по-голямата част от структурата на БВП и следователно тяхното нарастване корелира с повишаване темповете на икономически растеж. На фигура

4 се очертава положителна зависимост между трите макроикономически показателя, което е характерно през целия изследван подпериод.



\*Данните на лявата скала изобразяват вноса на потребителски стоки и потребителските разходи на домакинствата в млн. евро. На дясната скала е представен темпа на прираст на БВП в %.

Източник: БНБ

**Фиг. 4.** Внос на потребителски стоки, потребителски разходи на домакинствата (млн.евро) и темп на прираст на БВП (в %), 1999 г. – 2015 г.

През 2000 г. ПРД биват 9403 млн. евро, докато през 2006 г. техният размер достига 18043.1 млн. евро. През началния период реалният ръст на средните работни заплати отбелязва увеличение във всички отрасли на икономиката, което стимулира допълнително повишаването на разходите на домакинствата. Потоците от ПЧИ имат значителен принос за положителната динамика на пазара на труда, като се увеличава производителността на труда и се ускорява конкурентоспособността на икономиката.

### **Краткосрочни и дългосрочни зависимости между БВП, ПЧИ, потребителски разходи на домакинствата и БООК (иконометричен анализ)**

В иконометричния анализ са избрани такива индикатори, за които са налице достатъчен брой наблюдения за периода от първото тримесечие на 1999 г. до четвъртото тримесечие на 2015 г.

Иконометричният анализ включва четири променливи, които разкриват различни страни на изследваната зависимост:  $lgrgdp\_sa$  – реален брутен вътрешен продукт,  $lgfdi\_sa$  – поток от преки чуждестранни инвестиции,  $lgfseh\_sa$  – потребителски разходи на домакинствата и  $lggfcf\_sa$  – бруто-образуване на основен капитал.

Всички променливи, участващи в изследването са представени под формата на темп на прираст с цел да се получат статистически обосновани сравнения и оценки, като в същото време интерпретациите да носят своя аргументиран икономически смисъл.<sup>3</sup>

Цялостният иконометричен анализ преминава през няколко последователни стъпки. Първоначално данните са изгладени сезонно чрез процедури за сезонно изглаждане, заложиени в иконометричната програма EVIEWS 9. Впоследствие, вече изчистените от сезонност променливи са трансформирани в натурални логаритми. На следващ етап е направена проверка за стационарност на променливите с помощта на тестовете на Дики – Фулър и Филипс – Перон. Установява се, че редът става стационарен при първи последователни разлики. На следващо място е избран оптималния брой лагове, като за целта се оценява векторен авторегресионен модел. След тази процедура се пристъпва към проверка за дългосрочна (коинтеграционна) зависимост на променливите чрез използването на тест на Йохансон. (Таблица 1) Доказва се, че променливите в изследването са коинтегрирани, което прави възможно пристъпването към последващи тестове, които измерват краткосрочните и дългосрочните зависимости между избраните в изследването променливи.

**Таблица 1**

Тест на Йохансон за коинтеграция между променливите

Променливи	Предпол. брой коинтегр. уравнения	Трейс статистика	Критична стойност при 5%	Вероятн. Prob.	Макс-Ай-ген статистика	Критична стойност при 5%	Вероятн. Prob.
<b>БВП, ПЧИ, БООК и ПРД</b>	Нито едно	89.94553	47.85613	0.0000***	54.41807	27.58434	0.0000***
	Не повече от 1	35.52746	29.79707	0.0098**	23.27799	21.13162	0.0246**
	Не повече от 2	12.24947	15.49471	0.1454	14.26460	14.26460	0.3074
	Не повече от 3	3.497491	3.841466	0.0615*	3.841466	3.841466	0.0615

Според данните от Таблица 2, която илюстрира краткосрочни и дългосрочни зависимости между избраните променливи ес доказва, че съ-

<sup>3</sup> Вж.: Castel, J. Shepard, N., The Methodology and Practice of Econometrics, Oxford University Press, 2009, p. 372.

ществува краткосрочна връзка между двата трансмисионни канала, според която първите последователни разлики на ПРД оказват влияние върху първите последователни разлики на БООК. Подобна зависимост може да се тълкува по следния начин. При покачване на реалните доходи на домакинства се увеличават потребителските разходи за закупуване както на местни, така и на чуждестранни стоки. В случая, в който домакинствата изразходват своите доходи за покупка на стоки от местния пазар, се наблюдава ръст в приходите на фирмите, които от своя страна водят до покачване на вътрешните инвестиции.

На следващо място, според теста за причинно-следственост на Грейнджър се установява че ПЧИ влияят върху БООК в краткосрочен период, което доказва допълващия ефект на чуждите капитали към вътрешните инвестиции в страната. Първите последователни разлики на БВП оказват самостоятелно влияние върху първите последователни разлики на БООК и ПЧИ.

Според таблица 2 коефициентът на корекцията на грешката е отрицателен (-0.636913) и статистически значим, което означава, че нарастването на ПЧИ, БООК и ПРД довежда по ръст в БВП в дългосрочен период. Интересното в случая е, че конкретното взаимодействие се наблюдава предимно в дългосрочен период.

При теста за дългосрочна причинност по Грейнджър, осъществен с помощта на екзогенния тест на Валд, се потвърждават резултатите от модела с векторна корекция на грешката и то при 99% гаранционна вероятност.

Модифицираният Валд тест също демонстрира някои допълнителни дългосрочни зависимости. Така например става ясно, че лаговите стойности на ПЧИ оказват статистически значимо влияние върху БООК, доказващо техния допълващ ефект спрямо вътрешните инвестиции. На следващо място, за пореден път се илюстрира наличието на двупосочна дългосрочна зависимост между БВП и БООК. В същото време екзогенният тест на Валд показва, че лаговите стойности на ПЧИ, ПРД и БООК оказват статистически значимо влияние върху БВП. Идеята на проведения тест за причинно-следственост между БВП, ПЧИ, БООК и ПРД има за цел да провери доколко силни са връзките между трансмисионните механизми при влиянието им върху БВП, при положение, че се изолират ефектите от износа и вноса.

**Таблица 2**

Оценка на краткосрочни и дългосрочни зависимости между БВП, ПЧИ, потребителски разходи на домакинствата и БООК

<b>Краткосрочни и дългосрочни зависимости</b> <b>БВП (dLgrgdp), ПЧИ (dLgfdi), БООК (dLggfcf) и ПРД (dLgfceh)</b>			
<i>Краткосрочна зависимост: Тест на Грейнджър за причинно следственост (Pairwise Granger Causality Test)</i>			
Независима/зависима(и) променливи:	F статистика	Лаг	Вероятност (значимост)/prob.
DLGFDI → DLGFCEH	3.11537	3	0.0223**
DLGFCEH → DLGGFCF	4.54845	3	0.0031
DLGFDI → DLGGFCF	2.01957	3	0.1047*
DLGRGDP → DLGFDI	2.21075	3	0.0800*
DLGRGDP → DLGGFCF	11.3585	3	9.E-07***
<i>Коинтеграционно уравнение (Модел с корекция на грешката/VECM)</i>			
$D(DLGRGDP\_SA) = -0.636913*(DLGRGDP\_SA(-1) + 0.0361764206072*DLGFDI\_SA(-1) + 0.196857581419*DLGGFCF\_SA(-1) + 0.452386151168*DLGFCEH\_SA(-1) - 0.00188634711629*@TREND(99Q1) - 0.911189999435) - 0.468868*D(DLGRGDP\_SA(-1)) + 0.497263*D(DLGRGDP\_SA(-2)) + 0.059290*D(DLGRGDP\_SA(-3)) + 0.019384*D(DLGFDI\_SA(-1)) + 0.011946*D(DLGFDI\_SA(-2)) + 0.004195*D(DLGFDI\_SA(-3)) + 0.120694*D(DLGGFCF\_SA(-1)) + 0.067778*D(DLGGFCF\_SA(-2)) + 0.016169*D(DLGGFCF\_SA(-3)) + 0.719581*D(DLGFCEH\_SA(-1)) + 0.474202*D(DLGFCEH\_SA(-2)) + 0.109671*D(DLGFCEH\_SA(-3)) + 0.011127 - 0.031762*CR$			
Коефициент на корекция на грешката = -0.636913		Prob. = 0.0000***; R squared=0.72;Adj.R-sq: 0.64	
<i>Дългосрочна причинност по Грейнджър. Валд тест (VAR Granger Causality /Block Exogeneity Wald Test)</i>			
Независима/зависима(и) променливи:	Chi-sq	df	Вероятност (значимост)/prob.
LGGFCF → LGRGDP	13.28349	2	0.0013***
LGFDI, LGFCEH и LGGFCF → LGRGDP	19.77905	6	0.0030***
LGRGDP → LGGFCF	7.739408	2	0.0209**
LGFDI → LGGFCF	7.652430	2	0.0218**
LGRGDP, LGFDI и LGFCEH → LGGFCF	14.73221	6	0.0224**

Източник: БНБ, собствени изчисления

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изследването доказва, че съществуват множество краткосрочни и дългосрочни зависимости между преките чуждестранни инвестиции, вътрешните инвестиции, потреблението на домакинствата и икономическия растеж в България. Резултатите показват наличието на допълващ ефект между преките чуждестранни инвестиции и вътрешните инвестиции както в краткосрочен, така и в дългосрочен период. Доказва се също, че съв-



местното влияние на ПЧИ, вътрешните инвестиции и потреблението на домакинствата оказва дългосрочен ефект върху темповете на прираст на brutния вътрешен продукт в България за периода 1999 г. – 2015 г.

### **Използвана литература**

1. Младенов, М., Пари, банки, кредит, Изд. „Тракия М“, 2015.
2. Статев, С., Отвореност на икономиката, финанси и икономически растеж, конф. Глобализация и регионализъм. Предиизвикателства за икономическата теория, унив. Издателство „Стопанство“, 2008, с. 181-206.
3. Статев, С., Финансово развитие и икономически растеж в България, 1991 – 2006 г. (иконометричен анализ по логиката на производствената функция), Дискусионни материали, DP/72/2009.
4. Castel, J. Shepard, N., The Methodology and Practice of Econometrics, Oxford University Press, 2009, pp. 227-254.
5. Dritsakis, N., Stamatiou, P., A Causal Relationship between Exports, Foreign Direct Investment and Economic Growth for five European countries. A panel data approach, paper presented at the 12<sup>th</sup> Annual EEFS Conference, Berlin, 2013, pp. 253-272.
6. Hussain, M., Haque, M., Foreign Direct Investment, Trade, and Economic Growth: An Empirical Analysis of Bangladesh, MDPI, 2016.
7. Prasad, E., Kose, M., Rogoff, K., Wei, S., Financial Globalization: A Reappraisal, NBER working paper № 12484, 2006.
8. Sakali, C., Determinants of Foreign Direct Investment (FDI) in Bulgaria: An Econometric Analysis Using Panel Data, Journal of Economics and Business, Vol. XVI – 2013, No 1, 2013, pp. 73-97.
9. www.bnb.bg

---

## **ВТОРА ЧАСТ**

---



# КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА В БЪЛГАРИЯ – ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

доц. д-р Ваня Иванова,  
катедра „Икономикс“, УНСС

## CIRCULAR ECONOMY IN BULGARIA – PERSPECTIVES AND CHALLENGES

*Vania Ivanova, PhD Associate Professor,  
Department of Economics, University of National and World Economy*

**Резюме:** Цел на настоящата статия е да очертае потенциала и перспективите за развитие на кръговата икономика в България, като същевременно докаже необходимостта от адекватни мерки от страна на публичните власти за насърчаване на подобна промяна. Разработката се базира на първично проучване за нагласите на българските работодатели за провеждане на корпоративна политика, свързана с принципите на устойчивото развитие, направено сред 200 предприятия. Използвани са статистически, социологически и аналитични методи. Анализът доказва наличие на неизползвани възможности, свързани не просто с по-ефективното използване на ресурсите, както в частния, така и в публичния сектор, но и с подценяване на значимостта на проблема.

**Abstract:** *The objective of this paper is to outline the potential and outlooks of development of circular economy in Bulgaria, as well as demonstrate the need for adequate measures on part of public authorities to encourage this change. The research is based on a primary survey of Bulgarian employers' attitudes towards pursuing a corporate policy relating to the principles of sustainable development, which was conducted among 200 enterprises. The analysis reveals untapped potential not only with regard to a more efficient use of resources, in both the private and public sectors, but also in terms of underestimating the significance of the issue.*

**Ключови думи:** кръгова икономика, ефективно използване на ресурсите, управление на отпадъците, иновативни технологии, екологощадащо производство.

**Key words:** circular economy, sustainable development, energy efficiency, waste management, eco-fiscal policy, ecological transformation

## Увод

Нарастващото потребление на ресурси и екологичните последици, които то предизвиква налагат промяна в икономическия модел. Едно от големите предизвикателства в настоящия момент е как да се откъснем от комерсиалния модел, за да отговорим на социалните потребности на обществото и как да заменим досегашното хищническо експлоатиране на природните ресурси с нов, по-ефективен, ресурсощадящ и екологодоговорен модел.

Кръговата икономика дава основни ориентири за това, което трябва да се направи, за да се намали значително и трайно ресурсната зависимост на икономиката и да се върви към преодоляване на оскъдността на невъзобновяемите природни ресурси.

**Цел на настоящата статия** е да очертае потенциала и перспективите за развитие на кръговата икономика в България, като същевременно докаже необходимостта от адекватни мерки от страна на публичните власти за насърчаване на подобна промяна.

### *Методология*

Анализът се базира върху направено проучване сред български фирми от различни сектори и отрасли на икономиката<sup>1</sup>. Целта на изследването е да се установят нагласите на българските работодатели да осъществят екологична трансформация на производството и да прилагат принципите на кръговата икономика, да се изследва съществуващия управленски опит, степента на прилагане на европейските стандарти и проблемните области на ниво отрасъл.

**Водещата хипотеза** на изследването е, че значителна част от българските работодатели имат твърде обща представа за предимствата на кръговата икономика и подценяват нейните възможности.

Подхипотезите, които се доказват са две:

**XI.1** МСП са силно затруднени при внедряването на иновативни, екологоощадящи и ресурсоефективни технологии, което влошава тяхната бъдеща конкурентоспособност.

**XI.2** Необходимо е активизиране ролята на държавата за създаването на позитивни управленски нагласи за прилагането на принципите на кръговото производство. Индустралната симбиоза вече се прилага от отделни предприятия в България, но целенасочена държавна политика няма.

---

<sup>1</sup> Това изследване е част от научно-изследователски проект на тема „Развитие на кръговата икономика в България“, реализиран от екип от преподаватели от УНСС-София. Проведено е през 2018г., като обхваща период от три години.

Извадката обхваща 200 фирми, членове на Асоциацията на индустриалния капитал (АИКБ), Камарата на строителите в България (КСБ), Българската стопанска камара (БСК) и Софийската търговско промишлена палата.

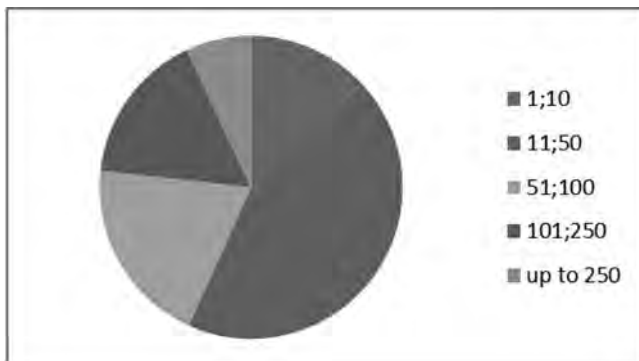
Задачата бе да се набере първична емпирична информация за достатъчен брой фирми от основните отрасли, което да позволи извеждането на адекватни изводи за степента на прилагане на принципите на екологосъобразното производство на ниво отрасъл, а също така и в рамките на българската икономика като цяло.

Търсят се оценки и представи за преимуществата, които фирмите биха реализирали в бъдеще при условие, че спазват тези принципи. Друга част от въпросите са насочени към набиране на информация за наличието на екологичноотговорни практики, в това число на провеждане на вътрешно фирмена политика за използване на технологии, щадящи околната среда и водещи до икономия на ресурси.

Разпределението на респондентите е следното: в индустрия – 65%, в търговията – 8 %, в услугите – 12% и в строителството – 15%. Най-силно са представени отраслите машиностроене, хранителновкусова промишленост (24,8% от фирмите в сектор индустрия), следват шивашка и текстилна индустрия, химическа промишленост, електроника, добивна индустрия и дървопреработване (общо 25,4%).

Преобладаващата част от фирмите в извадката действат в отрасли, където възможностите и ефектите от прилагането на кръгова икономика са значителни, което дава допълнителни аргументи в подкрепа на водещата хипотеза.

Преобладаваща част от респондентите са малки и средни предприятия (МСП) – 56,7%, което съответства на доминиращата в българската икономика производствена единица. Едва 7% от фирмите са с персонал над 250 души (фиг. 1).



**Фиг. 1.** Брой заети във фирмите, участващи в изследването

## Резултати и дискусия

В този доклад са представени три основни аспекта от направеното проучване.

*Сертифициране на фирмите* – общо 54,8% от изследваните фирми притежават международния сертификат ISO 9001:2008, като само 8,5% от тях притежават ISO 14001:2004 (сертификат за опазване на околната среда). Това показва все още значително подценяване на екологичните стандарти и недооценяване на потенциала и сериозността на екологичната трансформация сред българските работодатели. И ако по отношение на сертификата за качество, неговото притежание се счита за плюс при излизането на европейския пазар, спечелване на европейски партньори и предимство при участието в обществени поръчки, то сертифицирането по ISO 14001:2008 все още не е приоритет. Прави впечатление, че този сертификат се притежава от 100% от фирмите в енергетиката, 49% от тези в добивната индустрия, 25% от фирмите в транспорта и 16,4% от строителните фирми. Това подсказва, че в отраслите, където активната намеса и контрол на държавата са по-големи, екологосъобразните норми се прилагат в по-голяма степен.

Данните сочат, че няма нито една от малките фирми (персонал под 10 лица), която да е сертифицирана и по двата международни стандарта. Без каквито и да е сертификати са 47% от най-малките фирми, 34,3% от тези с персонал до 50 лица. Тези резултати се обясняват както с непознаването и подценяването на процеса на сертифициране, така и с липсата на достатъчен финансов ресурс за технологично преоборудване и покриване на съответните критерии. При по-големите фирми тези дялове са под 15%.

### *Подценяване на предимствата на кръговата икономика*

31% от анкетираните са на мнение, че фирмите не реализират никакви предимства от спазването на европейските стандарти. Нещо повече, 54,4% от работодателите считат, че спазването на екологичните стандарти поставя фирмите в неблагоприятно положение. Други 19% не могат да преценят, което показва непознаване и недооценяване на предимствата от прилагането на екологоотговорни практики. Едва 26,6% от анкетираните приемат и активно прилагат екологосъобразни методи на производство. Подчертаният скептицизъм към преимуществата на модела на кръгова икономика и екологичната отговорност се дължи в повечето случаи на реалистична оценка на действителността. Фирмите-нарушители се оказват облагодетелствани (особено при занижен контрол), тъй като влагат по-малко средства в нови екологоощадящи и ресурсоефективни технологии, съответ-

но имат по-ниски производствени разходи и по-атраaktivни цени на крайния продукт. Подобна краткосрочна визия обаче игнорира тенденциите в потребителските нагласи, растящото търсене на екологосъобразни продукти и най-вече бързопроменящата се под натиск от ЕС институционална рамка. Болшинството фирми действат под силата на натиска и принудата.

### *Структура и относителни дялове на инвестициите*

В табл. 1 е представен дялът на фирмите, реализирали инвестиции през изследвания период. Изследвани са средствата, заделени от фирмите за закупуване на ново оборудване, внедряване на нови технологии, ремонт и модернизация на налична техника, подготовка на персонала, R&D, внедряване и/или подобряване на технологии за опазване на околната среда.

Едва една пета от фирмите са направили инвестиции в нови технологии, като 67,2% от анкетираните са посочили удовлетворителни резултати от това. Това е индикатор за осъзнаване на необходимостта от подобряване на технологичното равнище и преимуществата на ресурсоефективното производство. Преобладават фирмите от химическата, шивашка и текстилна промишленост и строителство.

Внедряването на технологии за опазване на околната среда и инвестиции в подобни технологии в обеми над 30% правят едва 6% от изследваните фирми. Те са най-вече в добивната индустрия (50%), машиностроене (19%) и фармацевтичните фирми (75%).

**Таблица 1**

Относителни дялове (%) по вид и обем на инвестициите

	Дял от общо инвестиции			Резултати	
	Под 10%	10-30%	Над 30%	Слаби	Добри
Закупуване на ново оборудване	32,7	22,6	44,7	27,5	72,5
Внедряване на нови технологии	46,4	31,8	21,8	32,8	67,2
Финансиране на НИРД	86,6	5,3	8,1	44,5	55,5
Внедряване или подобряване на технологии за опазване на околната среда	56,8	37,2	6,0	28,0	72,0

*Източник:* Собствени изчисления



## **Пречки за прилагане на модела на кръгова икономика**

На първо място това е сложността на отчитане на резултатите и липсата на синтетични агрегати за това. Стъпка в правилната посока е въведените от ЕК и отчитани от Евростат индикатори за кръгова икономика.

На следващо място трябва да се посочи все още недостатъчната информация и данни на макроноиво, както и липсата на широка публичност на добрите практики и възможностите, които новите бизнес модели имат.

Друга сериозна пречка за масовото прилагане на концепцията за кръгова икономика се корени в утвърдилата се през годините почти вертикална структура на индустриалната ни система. В нея липсват или са твърде слабо развити междуотраслевите връзки. А една от водещите характеристики на кръговата икономика е каскадността. Засилване на взаимодействието между отделните отрасли и сектори на икономиката би позволило повторното използване на компоненти, рециклирани материали и т.н като вторични суровини в следващ етап от жизнения цикъл на болшинството продукти. Ето защо извеждането на преден план на системния подход и комплексността на връзките е важно условие за успеха на кръговата икономика.

Липсата на управленски умения също не бива да се подценява. Не на последно място, бариери създават и финансовите ограничения, особено за МСП, тъй като прилагането на кръговата икономика неотменно върви със сериозни инвестиции в нови ресурсоспестяващи технологии.

## **Препоръки**

Ролята на държавата е да разработи политиките и да осигури рамковите условия, предвидимост и увереност на фирмите. Самите фирми са тези, които трябва да преработят цялата схема на доставките и реализацията, за да достигнат кръговост и ефективност при използването на ресурсите.

За да бъдат успешно изпълнени целите на ЕС за ефективно използване на ресурсите до 2030 би трябвало преходът към модел на кръгова икономика да се превърне в държавен приоритет. Не е достатъчно да се увеличи енергийната ефективност или да се намалят емисиите, въпреки че и това са значими стъпки. Необходимо е концепцията да се разшири не само до намаляване на отпадъците и тяхното рециклиране, но и информираността на потребителите, удържаване жизнения цикъл на продукта, разкъсване на зависимостта между икономически растеж и производство на отпадъци.

На свой ред потребителите също трябва да съдействат активно, като променят постепенно модела на потребление – от „потребител“ към „ползва-

тел“ и от собственик към „споделящ“. Създаването на по-голямо търсене на услуги от този тип ще стимулира промяната в нагласите и на бизнеса.

Държавата следва да насърчава инвестициите в иновации за кръгова икономика и тяхното внедряване, като улеснява мобилизирането на повече частно финансиране в ресурсна ефективност. Иновациите, които способстват за намаляване на замърсяването на околната среда, внедряване на продукти, чието производство поглъща по-малко ресурси, и по-ефективно управление на ресурсите, способстват и ускоряването на растежа и увеличаването на заетостта, като в същото време създават възможности за преодоляване на зависимостта на икономическия растеж от усвояването на ресурси и замърсяването.

Публично-частните партньорства също са ефективен начин за привличане на частни инвестиции в ресурсната ефективност. Екофискалната политика има допълнителна роля в осигуряването на правилните сигнали за инвестиране в ресурсна ефективност чрез премахване на вредните за околната среда субсидии и прехвърляне на данъчното облагане от труда към замърсяването и ресурсите.

Определянето на конкретни числови параметри за постигане в средносрочен план води до повече яснота, сигурност и гаранции за бизнеса и преодолява усещането за кампанийност. Това би позволило и повече прозрачност и сигурност за бизнес инвеститорите. Поставянето на конкретни цели, свързани с намаляване на дела на отпадъците, които се депонират (например с 50% до 2025 година), или 100% рециклиране на пластмасовите отпадъци и постепенното заместване на пластмасовия амбалаж (където е възможно) с органичен такъв, са стъпки, които могат да доведат до множество бизнес инициативи, вкл. разкриването на нови работни места.

За бизнеса преминаването към кръгов модел е привлекателно заради икономическите ползи и работните места, но това не е достатъчно за да се случи този преход.

По отношение на МСП държавната политика би могла да е много по-подкрепяща и ангажирана. До сега тя основно се свежда до програмата за енергийна ефективност. За да се реализира една действителна екологична трансформация на производствените модели, фирмите трябва да се стимулират и кофинансират в инициативи, свързани с технологично обновяване, закупуване на нови ресурсоспестяващи технологии, с които производството на отпадъци се минимизира, внедряване на безотпадни технологии.

Също толкова значима е ролята на публичните власти по отношение на широкото популяризиране и лансиране на кампании, инициативи и действия, свързани с добри практики в областта на екологичната отговорност.

За да се изгради и да е успешен един такъв модел са нужни няколко последователни стъпки:

- Разработване на действаща стратегия и дългосрочни цели. Тя трябва да е по-комплексна и всеобхватна и да надхвърля разработения сега Национален план за управление на отпадъците (2014 – 2020).
- Лансиране и налагане на идеята за еко-концепцията, свързана със създаването на продукти с по-дълъг живот, годни за повторна употреба, поправка или рециклиране. В тази посока популяризирането на добрите практики ще мобилизира бизнеса и ще съдейства за по-радикална промяна в производствените модели. Тук съществено значение биха имали браншовите организации, БСК и съсловните организации. Възприемането на конкретни количествени цели по отношение на използваните рециклирани материали за различните сектори също може да мобилизира производителите.
- Задълбочаване на изискванията, свързани с разширената отговорност на производителите може да ускори прехода към модел на кръгова икономика.
- Насърчаване (вкл. с икономически стимули) на проекти, свързани с технологичната иновация на процесите, нови продукти и материали, водещи до „озеленяване“ на индустриалните производства. Необходимо е да има и повече стимули за проекти, които благоприятстват използването на малко ресурси и дават възможност за по-дълъг жизнен цикъл на продуктите и по-лесно извършване на поправка и рециклиране.
- Успешното интегриране на екофискалните инструменти, при запазване на принципа на данъчен неутралитет също може да е лост за по-голяма повторна употреба на отпадъците в процеса на производство.
- Инвестиции в ключови ресурси и природен капитал, като: води, енергия от възобновяеми източници, морски ресурси, биологично разнообразие и екосистемни услуги, устойчиво селско стопанство, гори, отпадъци и рециклиране. Те биха могли да се превърнат в области на бъдещ икономически растеж и световни пазари.
- Съчетаване на пазарни и регулаторни инструменти: екологични данъци, премахване на вредните за околната среда субсидии, мобилизиране на публични и частни финансови ресурси, инвестиции в умения и екологосъобразни работни места.

## Библиография

- Bansal, P. and Roth, K.(2000), Why Companies Go Green: A Model of Ecological Responsiveness, *Academy of Management Journal*, Vol. 43, No. 4, pp. 717-736
- Boiral, O., Croteau, G.(2001), „Développement durable et synergie des sous-produits: quelques exemples au Québec“, *Nouvelles tendances en management*, Vol. 3, No. 2, p. A1-A2.
- COM(2014),168. Communication from the Commission to the European parliament and the Council on Long-Term Financing of the European Economy, COM/2014/0168final
- Esposito M., Tse T., Soufani K.,(2016) L'economie circulaire: une opportunité de renouvellement, de croissance et de stabilité, *Livre blanc L'economie circulaire: La nouvelle energie de l'entreprise*, Declic & Deloitte pp.16-21
- Ellen MacArthur Foundation et le McKinsey Center for Business and Environment(2015), „Emergence intérieure: Une Vision d'Economie Circulaire pour une Europe Compétitive,“ *Fondation pour l'Economie Environnementale et la Durabilité*. Juin 2015,15
- Fricker, A. (2003), „Waste Reduction in Focus“, *Future*, Vol. 35, No. 5, p. 509-519.
- Geldron, A. “Economie circulaire: notions”, Angers, ADEME, 2013.
- IDDDRI, <https://www.idddri.org/fr/iddri-en-bref>
- Lascoumes, P., Bonnaud L., Le Bourhis J-P., Martinais E. (2014), *Le développement durable: une nouvelle affaire d'Etat*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Lockie, D., Sonnenfeld D., Fischer F. (Eds.) (2013), *Handbook of Environmental Sociology*, Londres, Routledge.
- Rotillon,G. Economie des ressources naturelles, Paris, La Decouverte, Reperes, 2010
- Rudolf F. (2013), „De la modernisation écologique à la résilience: un réformisme de plus?“  
”  
*Vertigo*, vol. 13, n° 3. URL: <http://vertigo.revues.org/14558>  
<http://ec.europa.eu/environment/newprg/index.htm>
- Technical report 2014-2478 „Modelling the Economic and Environmental Impacts of Change in Raw Material Consumption“, Cambridge Econometrics, mars, 2014.
- UNEP (2011) International Resource Panel Report Decoupling Natural Resource Use and Environmental Impacts from Economic Growth
- Иванова, В. и кол.(2016) Възможности на „зелената икономика“ в България и формиране на модел на социално-екологично развитие“. ИК-УНСС, София,
- (Ivanova, V. I kol. (2016) „Vasmojnosyi na „zelenata ikonomika“ v Balgaria i formirane na model na socialno-ekologitchno razvitie“, ИК-UNSS, Sofia)
- Иванова, В.(2016) „Реформата в екофискалната политика като инструмент за зелена трансформация на икономиката“, в Международна научна конференция „Икономически предизвикателства: миграция, глобализация, устойчивост, политики“ София, стр. 271-280
- (Ivanova, V. (2016) „Reformata v ecofiscalnata politica kato instrument za zelena transformatzia na ikonomikata“ v Mejdunarodna nautchna konferentzia „Ikonomiticheski predizvikatelstva: migratzia, globalizatzia,ustoitчивost, politiki“, Sofia, pp. 271-280).

# ХИБРИДНИТЕ ЗАПЛАХИ КАТО ЕКЗОГЕНЕН ИКОНОМИЧЕСКИ ШОК

гл. ас. д-р Щеръо Ножаров<sup>1</sup>

## HYBRID THREATS AS AN EXOGENOUS ECONOMIC SHOCK

Chief Asst. Prof. Shteryo Nozharov, Ph.D.

**Резюме:** Целта на изследването е да обогати теорията за екзогенните икономически шокове и техните разновидности. По този начин ще могат да се обяснят флуктуации на бизнес-цикъла, които в настоящия момент нямат категорично обяснение. На следващо място се допълва и материята за хибридните заплахи, които все още не са добре изследвани интердисциплинарно. Така, ще бъде представен икономическият поглед върху тях. Изведен е иконометричен модел в резултат на извършен регресионен анализ.

**Abstract:** The main purpose of the current research is to add knowledge to the theory of exogenous economic shocks and their variety. In this way the fluctuations of the business cycle will be explained in depth. Some knowledge will be also added to the theory of the hybrid threats, which have not been interdisciplinary, examined yet. As a result of the study these hybrid threats will be analyzed in economic viewpoint and an econometric model will be developed.

**Ключови думи:** Хибридни заплахи, бизнес-цикъл, икономически растеж, хибридни войни

**Key words:** Hybrid threats, business cycle, economic growth, hybrid warfare

### Въведение

Началото на XXI век е белязано от икономически, екологични, терористични, технологични, миграционни и други предизвикателства и кризи. Всички те действат като шокове за обществените, политическите и икономически системи на национално, регионално и глобално ниво. Процесите на интеграция и глобализация доведоха до висока мобилност на хора, стоки, капитали, идеи и информационни потоци. Но също така улесниха сблъсъка на отделните култури, религии и националистически убеждения.

Икономическите кризи, като тази от 2008 г. стават все по-трудно предвидими. Защото икономическите процеси и кризи вече не биха могли да

---

<sup>1</sup> Катедра „Икономикс“, УНСС-София, e-mail: nozharov@unwe.bg

бъдат обяснени само с вътрешните за икономическата система ендегенни фактори. В същото време икономическата теория никога не е поставяла граница пред възможните причини за екзогенни шокове. Екологични, технологични, политически – всички те не са изчерпателно идентифицирани и изследвани. Ще можем ли да предвидим следващата глобална икономическа криза с това което знаем до момента за икономическите процеси. Ще можем ли да гарантираме непрекъснат икономически растеж и развитие без да отворим икономическата наука за интердисциплинарни изследвания.

Целта на тази публикация е да разгледа хибридните заплахи като възможен екзогенен икономически шок, който деформира нормалните флуктуации на бизнес-цикъла.

От една страна в научната литература съществува празнина относно икономическите аспекти на хибридните заплахи, като изключим тероризма. Това би дало нов поглед и би открито потенциален нов фактор на екзогенните икономически шокове. В тази връзка публикацията има за задача да подобри възможностите за предвиждане на кризи и управление на бизнес-цикъла, както и икономическата теория в тази област.

От друга страна интердисциплинарните научни изследвания на хибридните войни и атаки не са достатъчно много на брой. Те не дават възможност на западните общества да се приспособят към едно бъдеще на конфликти с неясен интензитет и противник. Такъв тип конфликти поставят под съмнение сегашните им социално-политическите системи. В тази връзка публикацията има за задача чрез икономически подход да допълни научните познания за предвиждане и управление на хибридни атаки и войни.

## **1. Дефиниции и преглед на научната литература**

При извършване на литературния анализ в научната литература не е открита научна публикация, която да анализира хибридните заплахи като фактор на въздействие върху бизнес-цикъла. И изобщо, научна публикация, която да изследва систематично икономическите аспекти на хибридните войни върху нападнатата държава. За целите на литературния анализ, както и на цялостното изследване, първо ще бъдат въведени някои основни дефиниции.

Дефиницията за хибридни заплахи, която настоящото изследване приема, ще бъде извлечена от ключовата публикация на Hoffman (2009).<sup>2</sup> Хибридните заплахи са съвкупност от уникални комбинаторни заплахи, специално проектирани от противника да се насочат към уязвимостите на нападателната държава. Инициаторът на хибридните заплахи е държава или група държави, които избират не-конвенционален подход на атака. Това може да бъде пълна съвкупност от тактики и технологии, които се смесват по иновативни начини според собствената култура, география и цели на нападателите. Част от способите могат да включват децентрализирано планиране, кибератаки, използване на недържавни участници (религиозни, престъпни или сепаратистки групи). Онова, което ги отличава от обикновения тероризъм е, че всички те са координирани в една единна стратегия, ръководена от единен център, включваща високи технологии и ресурси предоставени на терористите от нападащата държава. Крайната цел не се различава от резултата, който се преследва с конвенционалните войни. В подкрепа на тази дефиниция могат да бъдат посочени и публикациите на Lerer and Amram-Katz (2011), Reeves and Barnsby (2013), Johnson and MacKay (2015) и други.<sup>3</sup>

Най-близката публикация до тематиката на настоящото изследване е на Guriev and Melnikov (2016).<sup>4</sup> Тя е озаглавена „*War, inflation, and social capital*“ и е единствената в която при извършване на икономически анализ се споменава термина „хибридна война“. Целта на цитираната публикация е анализиране на ефектите върху социалния капитал при военен конфликт, чрез използването на икономически подход. Разликите с настоящото изследване са няколко. На първо място, фокусът на анализа е върху сочената за активна страна в конфликта, а не върху нападателната страна. На второ място, въпреки че в публикацията на няколко места се споменава термина „хибридна война“, се има предвид крайната фаза на въоръжен конфликт с използване на тежко въоръжение. На трето място, фокуса на анализа е върху социалния капитал, а не върху бизнес-цикъла или общото състояние

---

<sup>2</sup> Hoffman, F. G. (2009). Hybrid threats: Reconceptualizing the evolving character of modern conflict. *Strategic Forum*, 240, 1–8.

<sup>3</sup> Lerer, Z., & Amram-Katz, S. (2011). The Sociology of Military Knowledge in the IDF: From ‘Forging’ to ‘Deciphering’. *Israel Studies Review*, 26(2), 54-72.

Reeves, S. R., & Barnsby, R. E. (2013). The New Griffin of War: Hybrid International Armed Conflicts. *Harvard International Review*, 34(3), 16.

Johnson, D. D., & MacKay, N. J. (2015). Fight the power: Lanchester’s laws of combat in human evolution. *Evolution and Human Behavior*, 36(2), 152-163.

<sup>4</sup> Guriev, S., & Melnikov, N. (2016). War, inflation, and social capital. *The American Economic Review*, 106(5), 230-235.

на икономическата система. Това представлява отчитане на проблеми в подкрепата на населението за предприетата хибридна афера, водещо до политическо и социално напрежение в държавата сочена за нападател. За разлика от публикацията на Guriev and Melnikov (2016), настоящото изследване е фокусирано върху нападната страна. То е съсредоточено върху първоначалните фази на хибридната война, които са с нисък интензитет, които са трудни за идентифициране и не съдържат никакви военни въоръжени действия.

Втората група публикации, които ще бъдат разгледани са свързани с икономическите аспекти на гражданските войни и сепаратизма (например Chen, Loayza and Reynal-Querol 2008, Blattman and Miguel 2010, Cederman, Hug, Schädel and Wucherpfennig 2015).<sup>5</sup> В тези публикации, като причина за възникването на конфликта се предполага корелацията между избухването на гражданската война и бедността или образованието. По конкретно, това могат да бъдат и такива причини, като: неделимост на желаните блага (напр. религиозни ценности или свещени места), асиметричност на информацията за отделните страни в конфликта, дефекти в институционалната среда (законодателно гарантиране на правата на управляващ елит или етнос, липсваща или опорочена избирателна система), плътност на населението и вътрешна география.

Методологически се използва сравнение на икономическите и социални параметри преди и след въоръжен конфликт. Отчитат се разходите по време на конфликта и достъпът на враждуващите страни до финансиране. Разглеждат се възможностите и времето необходимо за икономическо възстановяване след неговия край. Разходите по време на конфликта включват военни разходи, социални и здравни разходи, причинени от смъртност, инвалидност, заразни болести. Създават се дефекти по отношение на институциите, правата на собственост, транзакционните разходи и т.н.

За разлика от тези публикации, настоящото изследване приема следните изходни параметри. Причините за възникване на конфликта не са вътрешни за отделната държава, а геостратегически. Нападението се извършва от външна сила. В този аспект корелацията между избухването на конфликта и бедността или нивото на образованието в нападнатата държава не е водеща. Външният характер на нападението подчертава, че религиозната или

---

<sup>5</sup> Chen, S., Loayza, N. V., & Reynal-Querol, M. (2008). The aftermath of civil war. *The World Bank Economic Review*, 22(1), 63-85.

Blattman, C., & Miguel, E. (2010). Civil War. *Journal of Economic Literature*, 48(1), 3-57.

Cederman, L. E., Hug, S., Schädel, A., & Wucherpfennig, J. (2015). Territorial autonomy in the shadow of conflict: Too little, too late?. *American Political Science Review*, 109(2), 354-370.



етническа фрагментация в нападнатата държава не могат да бъдат основна причина за конфликта. Същото се отнася и за дефектите в институционалната среда. Според приетата в настоящото изследване дефиниция за хибридна война, тя може да се реализира и без въоръжено нападение свързано с убийства (например кибератаки, медийна дезинформация, намеса в политически избори). След като няма въоръжен конфликт, липсва закупуване и производство на ново въоръжение. Това методологически изключва отчитането на разходите, свързани със загуба на човешки животи, здраве, разрушение на инфраструктура, превъоръжаване и др. Поради тези причини моделите, използвани при публикациите свързани с измерване на икономическите аспекти на гражданска война и сепаратизъм, не могат да се прилагат при хибридни заплахи и хибридна война.

Третата група публикации, които ще бъдат разгледани са свързани с икономическите аспекти на тероризма (например Abadie and Gardeazabal 2003, Becker and Rubinstein 2004, Eckstein and Tsiddon 2004, Sandler and Enders 2008, Meierrieks and Gries 2013).<sup>6</sup> В посочените публикации, тероризма се дефинира като преднамерено използване на насилие или заплаха върху неопределен брой лица и разрушаване на имущество. Често със случайни цивилни обекти на нападение, които не подозират, че са мишена на терористите. Целта е натиск върху правителството за постигане на политически или териториални претенции на етническа, социална или религиозна група. Основно чрез генериране на масов страх и несигурност. Тероризмът може да бъде вътрешен и транс-национален. Разходите свързани с тероризъм се измерват в няколко групи. Първата е свързана с човешките жертви на насилието (смърт, инвалидност, пропуснати ползи от издръжка за жертвата и нейните роднини, пропуснати ползи за работодателя на жертвата, здравни и социални разходи). Втората група е свързана с несигурността, която създава тероризма за инвеститорите (отклоняване на ПЧИ, загуба на инфраструктура и фактори за производство, неопределеност на фондовия пазар, намаляване на спестяванията, увеличени разходи

---

<sup>6</sup> Abadie, A., & Gardeazabal, J. (2003). The economic costs of conflict: A case study of the Basque Country. *The American Economic Review*, 93(1), 113-132.

Becker, Gary S. and Yona Rubinstein (2004). Fear and the Response to Terrorism: An Economic Analysis. Mimeo, University of Chicago.

Eckstein, Z., & Tsiddon, D. (2004). Macroeconomic consequences of terror: theory and the case of Israel. *Journal of Monetary Economics*, 51(5), 971-1002.

Sandler, T., & Enders, W. (2008). Economic consequences of terrorism in developed and developing countries. *Terrorism, economic development, and political openness*, 17.

Meierrieks, D., & Gries, T. (2013). Causality between terrorism and economic growth. *Journal of Peace Research*, 50(1), 91-104.

за застраховки и сигурност). Третата група е свързана с увеличаване на слабо производителните правителствени разходи за сигурност (допълнителна полиция и разузнавателни служби в рисковите зони, по-високи заплати на държавната администрация в рисковите зони) и намаляване на правителствените средства за други по-производителни отрасли. Според посочените публикации, всички тези разходи оказват влияние и на икономическия растеж чрез намалена работоспособност, намалени спестявания и инвестиции и т.н. В частност могат да пострадат сериозно отделни икономически сектори (напр. авиация, туризъм и др.).

За разлика от тези публикации, настоящото изследване приема следните изходни параметри. Тероризмът е един от методите, които може да се използва в хибридна атака. Зад хибридната атака стои държава или група държави, които използват комбинация от различни методи. Към тероризма държавата-нападател добавя високи технологии и други средства за атака, като: медийна дезинформация, кибератаки на финансовата система, генериране на насочени миграционни вълни и други (Bachmann and Gunneriusson, 2015).<sup>7</sup> Във връзка с това, досегашното деление на тероризма в научната литература на две категории – вътрешен и транснационален, трябва да се допълни с нова трета категория – “тероризъм използван като част от хибридна атака”. Досегашните научни изследвания разглеждат тероризма изолирано и резултатите от тях не могат да се приложат за случаите на хибридна атака. Не е задължително, тероризмът да се използва като един от методите в хибридна атака. Ако нападателят разполага с големи ресурси и преценява, че има достатъчно други уязвими места в нападнатата държава, той може да се ограничи до други способности (кибератаки върху финансовата система, медийни дезинформации).

## **2. Иконометричен анализ на връзката: икономически растеж-хибридни заплахи**

Публикацията на Wilmshurst (2012) може да бъде приета като водеща класификационна публикация за т.нар. „четвърто поколение войни“ (4GW), които са характерни за XXI век.<sup>8</sup> В нея, този тип конфликти са определени като способността на малка сила да обезсили по-голяма. Децентрализацията, ниският интензитет на действията, неопределеността на

---

<sup>7</sup> Bachmann, S. D., & Gunneriusson, H. (2015). Russia's Hybrid Warfare in the East: The Integral Nature of the Information Sphere. *Georgetown Journal of International Affairs*. (16) 198-210.

<sup>8</sup> Wilmshurst, E. (Ed.). (2012). *International law and the classification of conflicts*. Oxford University Press. 16-29.

противника, невъзможността да бъде класифициран като военно формирование води до трудно признаване на конфликта от международното хуманитарно право. Това съответно пречи на нападнатата страна да се защити с военни средства и да посочи ясно кой е нейния враг. Целите включват както военните, но така и културните, правните, икономическите и политическите системи на нападнатата страна. По този начин, нападнатата страна ще загуби своите силни страни и няма да може да се противопоставя на нападението.

Класификацията на конфликтите представена от Wilmshurst (2012) се състои от три основни групи: „редовна война“ (*regular warfare*), „нередовна война“ (*irregular warfare*) и *космополитен конфликт* „*cosmopolitan action*“. Особен интерес от гледна точка на т.нар. четвърто поколение войни представлява направеното категоризиране на втората група – „нередовна война“. Според цитираната публикация тя съдържа следните разновидности: „въстание“ (*insurrection*), „бунт“ (*insurgency*), „партизанска война“ (*guerilla warfare*), „комплексна нередовна война“ (*complex irregular warfare*), „съвременна нередовна война“ (*advanced irregular warfare*), „комбинираната (съставна) война“ (*Compound warfare*); „хибридна война“ (*hybrid warfare*), „криминален конфликт и бунт“ (*Criminal warfare and insurgency*), „тероризъм“ (*terrorism*). Класификацията на Wilmshurst (2012), дава възможност да бъдат анализирани различни разновидности на хибридни заплахи. Настоящото изследване е ограничено като размер и няма да се фокусира върху всяка една разновидност на хибридните заплахи. Ще бъдат изведени общи детерминанти, характерни за всички разновидности.

Методологически, анализът ще бъде реализиран чрез линейна регресия. Изборът на този метод е мотивиран с възможността за лесното му прилагане при първоначални количествени изследвания, когато липсва иконометричен модел в изследваната област. Също така възможността, изчисленията да бъдат повторени или проверени от други изследователи.

Като *независими (факторни) променливи* в регресионния анализ, ще бъдат предложени от автора на изследването, необичайни нива в нападнатата държава на:

1. корупционни и длъжностни престъпления (A) (**public corruption crimes**),
2. кибер-престъпления (B) (**cybercrimes**),
3. престъпления срещу изборните права на гражданите (C) (**electoral fraud**),
4. тероризъм и предателство (D) (**high treason and terrorism**),

5. престъпления срещу отбранителната способност на Републиката и против класифицираната информация (**E**) (**military classified information offence**).

Като *зависима (результативна) променлива* отразяваща бизнес-цикъла ще бъде използвана динамиката в темпа на икономическия растеж (**GDP Dynamics (Real GDP per capita)**).

В таблица 1 са представени резултатите от извършения регресионен анализ:

**Таблица 1**

Регресионен анализ на въздействието на хибридните заплахи върху БВП

	Синтетичен коеф. (SC)	Коеф. (A)	Коеф.(B)	Коеф.(C)	Коеф.(D)	Коеф.(E)
<b>R</b>	0,81582	0,81582	0,72921	0,33305	0,68904	0,54634
<b>R<sup>2</sup></b>	0,66557	0,66557	0,53175	0,11092	0,47478	0,29849
<b>Adjusted R<sup>2</sup></b>	0,62841	0,62841	0,47972	0,01213	0,41642	0,22055
<b>Stand. Error</b>	271,865	271,865	321,694	443,277	340,702	393,750
<b>Sign. F</b>	<b>0,00219</b>	<b>0,00219</b>	<b>0,01088</b>	0,31691	<b>0,01901</b>	3,82960
<b>P-value (XVar.)</b>	0,00219	0,00219	0,01088	0,31691	0,01901	0,08204

*Източник:* собствени изчисления на автора

Изследваният период е единадесет годишен (2007-2017г.), което дава достатъчна надежност на получените резултати. Използвани са годишни данни от следните източници: EUROSTAT (2018), NSI (2018), SJC (2018). Синтетичният коефициент (SC) представлява комплексен показател съставен от всички независими (факторни) променливи (A,B,C,D,E). Той се използва като самостоятелна независима (факторна) променлива в регресионния анализ.

Анализ на резултатите. Коефициентът на корелация – R е в диапазона 0,81-0,68 и той показва *положителна* корелация между зависимата и независимите променливи (SC, A, B, D). Коефициентът на определяне – R<sup>2</sup> е в диапазона (0,66-0,47) и той показва, че 66-47% от изменението на зависимата променлива, могат да се обяснят с независимите променливи (SC, A, B, D). Коригираната стойност R<sup>2</sup>, като мярка за обяснителна мощност е достатъчно висока за независимите променливи SC, A, B, D.

Приложението за критични стойности на F-критерия на Фишер приема стандартно равнище на значимост (0,05). И тъй като резултатите за независимите променливи (SC, A, B, D) са по-ниски от граничното равнище за значимост зависимостта между тях и резултативната променлива е статистически значима. Същото важи и за равнището на значимост P-value (0,05) на свободния член, което е статистически значимо за независимите променливи (SC, A, B, D). Липсата на статистическа значимост на независимите променливи (C, E) при единична линейна регресия не изключва тяхната обяснителна сила при участието им в синтетичната независима променлива (SC).

Като резултат от регресионния анализ е изведена следната формула

**(Формула 1):**

$$\text{GDP Dynamics} = f_{n1, n2, \dots, nx} [(public\ corruption\ crimes) + (cybercrimes) + (Real\ GDP\ per\ capita: + (electoral\ fraud) + (high\ treason\ and\ terrorism) + n1, n2, \dots, nx) + (military\ classified\ information\ offence)] \quad (1)$$

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

От гледна точка на цялостния литературен преглед, може да се направи изводът, че настоящото изследване не се дублира с нито едно от предходните го като цел и методология. Изведения в него иконометричен модел би могъл да допълни икономическия инструментариум за разглеждане на екзогенните макроикономически шокове с нов такъв-хибридните заплахи. Също така, настоящото изследване би могло да допринесе за по-доброто интердисциплинарно изучаване на хибридните войни, като добави икономическия анализ и иконометричен модел, които да се използват също в политическата, военната и социалните науки.

**Използвана литература**

Abadie, A., & Gardeazabal, J. (2003). The economic costs of conflict: A case study of the Basque Country. *The American Economic Review*, 93(1), 113-132.  
 Bachmann, S. D., & Gunneriusson, H. (2015). Russia's Hybrid Warfare in the East: The Integral Nature of the Information Sphere. *Georgetown Journal of International Affairs*. (16) 198-210.  
 Blattman, C., & Miguel, E. (2010). Civil War. *Journal of Economic Literature*, 48(1), 3-57.

- Becker, Gary S. and Yona Rubinstein (2004). Fear and the Response to Terrorism: An Economic Analysis. Mimeo, University of Chicago.
- Chen, S., Loayza, N. V., & Reynal-Querol, M. (2008). The aftermath of civil war. *The World Bank Economic Review*, 22(1), 63-85.
- Cederman, L. E., Hug, S., Schädel, A., & Wucherpfennig, J. (2015). Territorial autonomy in the shadow of conflict: Too little, too late?. *American Political Science Review*, 109(2), 354-370.
- Eckstein, Z., & Tsiddon, D. (2004). Macroeconomic consequences of terror: theory and the case of Israel. *Journal of Monetary Economics*, 51(5), 971-1002.
- Guriev, S., & Melnikov, N. (2016). War, inflation, and social capital. *The American Economic Review*, 106(5), 230-235.
- Hoffman, F. G. (2009). Hybrid threats: Reconceptualizing the evolving character of modern conflict. *Strategic Forum*, 240, 1-8.
- Johnson, D. D., & MacKay, N. J. (2015). Fight the power: Lanchester's laws of combat in human evolution. *Evolution and Human Behavior*, 36(2), 152-163.
- Lerer, Z., & Amram-Katz, S. (2011). The Sociology of Military Knowledge in the IDF: From 'Forging' to 'Deciphering'. *Israel Studies Review*, 26(2), 54-72.
- Meierrieks, D., & Gries, T. (2013). Causality between terrorism and economic growth. *Journal of Peace Research*, 50(1), 91-104.
- Reeves, S. R., & Barnsby, R. E. (2013). The New Griffin of War: Hybrid International Armed Conflicts. *Harvard International Review*, 34(3), 16.
- Sandler, T., & Enders, W. (2008). Economic consequences of terrorism in developed and developing countries. *Terrorism, economic development, and political openness*, 17.
- Wilmshurst, E. (Ed.). (2012). *International law and the classification of conflicts*. Oxford University Press. 16-29.
- EUROSTAT (2018). Real GDP per capita. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- NSI (2018). National Statistical Institute-Republic of Bulgaria, Demographic and social statistics, Justice and crime. Available at: <http://www.nsi.bg/en/node/6210>
- SJC(2018). Supreme Judicial Council-Republic of Bulgaria, Judicial Statistics. Available at: <https://portal.justice.bg/>

# ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ И ФИНАНСИРАНЕ НА ЦЪРКОВНИТЕ ДЕЙНОСТИ

гл. ас. д-р Петкан Илиев

## TAXATION AND FINANCING OF CHURCH ACTIVITIES

Ch. Prof. Petkan Iliev, PhD

**Резюме:** Типологията на взаимоотношения „църква – държава“ се изразява в два принципиални подхода по отношение на религиозните дейности: при първият, дадена църква/конфесия, т.е. вероизповедание, се провъзгласява законово от страна на държавата в качеството си на единствено или доминиращо, а съответната религия се признава за официална. В този случай официалната църква се оказва монополист на пазара на религиозни услуги; при вторият подход, държавата допуска многоконфесионалност, т.е. многообразие на вероизповеданията в обществото, без официална подкрепа на някое от тях, което може да се възприема не като съвършена конкуренция, а като монополистическа конкуренция. Това до голяма степен рефлектира върху начините за финансиране дейността на религиозните институции чрез т. нар. **църковен данък** (европейската практика) или предоставянето на **данъчни преференции/облекчения** (американската практика), което е предмет на анализ в настоящия доклад.

**Abstract:** The typology of „church-state“ relationships is expressed in two basic approaches to religious activities: at the first, a given church / confession, religion is legally proclaimed by the state as sole or domineering, and the religion concerned is recognized as official. In this case, the official church is a monopolist in the religious services market; with the second approach, the state admits multi-contingency, ie. diversity of religions in society without official support of any of them, which can be perceived not as perfect competition but as monopolistic competition. This largely reflects on the ways in which the activities of religious institutions are financed through the so-called church tax (European practice) or the granting of tax incentives / reliefs (US practice), which is analyzed in this report.

**Ключови думи:** църковен данък, данъчни преференции/облекчения, данъчни разходи, икономикс на религията

**Key words:** church tax, tax incentives/relief, tax expenditures, economics of religion

**JEL класификация:** Z12 Cultural Economics: Religion

Един от начините за финансиране дейността на религиозните институции е налагането и събирането на т.нар. **църковен данък** (европейската практика) или предоставянето на **данъчни преференции/облекчения** (американската практика).

Църковният данък е един от най-старите данъци в съвременното данъчно законодателство. Според някои изследователи, още с отделянето в древноеврейската държава на съсловието на свещенослужителите и провеждането на редовни богослужения, възниква необходимостта от църковен данък. Църковното имущество в християнските общини от древността, според източници от тези години, се е формирало благодарение на доброволните пожертвования на техните членове и външни донори. Но има писмени свидетелства и за съществуването на доброволен данък, въведен поради намаляването на броя и размера на доброволните пожертвования от страна на християнската общност (Лукин С. В., 2011). В Западна Европа „десятъкът“ е представлявал своеобразна доброволна вноска в Църквата на част от дохода на гражданите, но постепенно тя започва да събира свой собствен задължителен данък. В редица случаи държавата подпомага събирането на църковния данък явявайки се в ролята на посредник при тези взаимоотношения. По този начин църковният данък постепенно става част от задължителните държавни данъци.

Съвременната концепция за църковния данък е свързана с модела на прякото участие на гражданите в разпределението на бюджетните средства. Тоест, става въпрос за алтернативен механизъм на изразходване на държавни средства, когато данъкоплатците непосредствено, в рамките на предварително зададени ограничения, определят направленията на финансово подпомагане на определени видове функционални дейности. При това държавата не само изразходва собствени средства, но като правило стимулира благотворителната дейност на самите данъкоплатци, предоставяйки им съответно определени данъчни облекчения, отказвайки се по този начин от част от данъчните приходи или осъществявайки т.нар. в икономиката на публичния сектор „данъчни разходи“ (*tax expenditures*).

Терминът „данъчни разходи“ е въведен в научния оборот от Стенли Съри (Surrey 1973). За него Ричард Мъсгрейв (Musgrave, 1984, p. 335) казва, че той „... беше един от лидерите на нашето поколение данъчни реформатори...“. Разглеждайки даденото понятие в контекста на различни видове данъчни облекчения Съри и Макдениъл (*Surrey, McDaniel (1985, P.3)*) подчертават, че „Каквато и да е тяхната форма, тези отстъпки от нормативно определената данъчна структура представляват сами по себе си държавни разходи дадени за данъчни облекчения на определени видове дейности или групи данъкоплатци, осъществявани чрез данъчната система, а не чрез извършване на преки разходи, предоставяне на заеми и други форми на държавна помощ“. В съответствие със Закона от 1974 г. (*Congressional Budget and Impoundment*



Act) в САЩ се публикува ежегодно „бюджет на данъчните разходи“ (Burman (2003, p. 614), (Shaviro(2003, p. 27).

В тази връзка, съвременното разбиране на понятието „църковен данък“, ни позволява да го дефинираме като част от дохода на даден индивид/член на обществото, който доброволно е посочил в данъчните документи/декларации своята принадлежност/членство към дадена религиозна общност/конфесия, и който се удържа от страна на държавата/правителствата и се превежда на съответната религиозна организация за издръжка и придобиване на църковно имущество.

Европейските страни нямат единна политика по отношение на данъчното облагане на своите религиозни институции. В Русия религиозните организации със статут на юридическо лице са освободени от данъци, докато в повечето европейски страни данъчните облекчения за религиозните общности касаят главно богослужебно-ритуалната им дейност, но не и търговската. В православните страни законодателството също определя вероизповеданията като организации с нестопанска цел и това предполага известни данъчни облекчения. Някои държави допускат предприемаческа дейност на вероизповеданията само доколкото това обслужва богослужебната им дейност. По принцип печалбата от стопанската дейност на религиозните организации се облага с данъците, предвидени за неправителствени организации. Тя може да бъде освободена от данъци, когато се използва за благотворителност. Даренията за вероизповеданията също са освободени от данъци. Няма обаче единна политика по отношение на ДДС, годишен данък, мита и данък недвижима собственост (real estate tax), но само за земята, върху която са построени религиозни здания<sup>1</sup>.

Църковният данък се явява най-разпространения модел на финансиране на религиозните институции. Въпреки това в редица страни от ЕС държавата пряко финансира църквата – Белгия, Чехия, Гърция, Люксембург и Словакия (Вж. Таблица 1).

Зад категорията „църковен данък“ стоят два основни модела за финансиране на религиозните общности чрез данъчната система:

- Първият е свързан с въвеждането на задължителен подоходен данък за всички лица, които са декларирали своето членство към съответното вероизповедание. Най-типичния пример в това отношение

---

<sup>1</sup> Вж. <http://feeds.feedburner.com/ReligionAndPoliticsInEasternOrthodoxy>, Posted 25th July 2013 by Daniela Kalkandjieva, „Църква и държава: европейски модели и практики на конституционно разделение“ (изложение подготвено от автора по поръчка на Парламентарната комисия по човешките права и въпросите на вероизповеданията – 18 февруари 2008 г.).

е немският модел<sup>2</sup>, който въвежда църковният данък със Закона за ФРГ от 1949 г., базиращ се на законодателството от началото на XIX век.<sup>3</sup> Църковният данък в Германия, който представлява процент от заплащания подоходен данък е в размер на 8-9% (ставката на данъка е 8% за жителите на федералните провинции с най-голям брой вярващи – Бавария и Баден-Вюртемберг, и 9% за останалите провинции).<sup>4</sup> Допълнително, в случай на излишно финансиране/свърхфинансиране, със съгласието на съответните църковни власти тази ставка може да бъде намалена на 2,75-3,5%. Държавната администрация в лицето на данъчните служби събира църковният данък и след това го предоставя/превежда на църковните общности. За предоставената финансова услуга държавата удържа от 2 до 4 % от цялата събрана като църковен данък сума. През 2014 г. католическата църква в Германия от събраните въз основа на този данък средства е получила 5 млрд. и 680 млн. евро. В Германия при това има около 24,7 млн. католици, които представляват 30,85% от населението на страната.<sup>5</sup> От тези средства религиозната общност трябва да финансира не само своите преки разходи, но и да осъществява благотворителна дейност. По подобен начин се финансират дейностите на църквите в немскоезичните (Австрия и Швейцария) и в скандинавските страни (Дания, Финландия и Швеция). Допълнително в Германия и Дания държавният бюджет финансира преподаването на религия в училищата, програмите и обучението в църковните учебни заведения, поддържането на паметниците на културата собственост на религиозните общности

---

<sup>2</sup> Църковният данък в Германия предизвика оживени спорове, особено през последните години, когато през 2012 г. беше публикувано решението на Конференцията на немските католически епископи, в което беше обявено, че католиците няма да бъдат приобщавани към тайнствата на църквата или няма да могат да получат работа в църквата и църковните учреждения, в т.ч. в училищата и болниците, ако не са заплатили „църковния данък“.

<sup>3</sup> Църковният данък в Германия е въведен през XIX век като мярка, която трябва да компенсира загубите на църквата от национализацията на религиозното имущество. Според немските закони, всеки, който в детството си е приел кръщенето автоматично се счита за член на църквата и носи отговорност за плащането на този данък, само ако официално не е заявил, че се отрича от своята вяра.

<sup>4</sup> Ако данъчният чек, т.е. сумата на плащания подоходен данък е 100 евро, като се отчита църковния данък (8-9%), подоходния се увеличава с този процент и в случая възлиза на 108-109 евра.

<sup>5</sup> Вж. (<http://europe.newsweek.com/italian-footballer-who-owes-german-catholic-church-1-7m-unpaid-tax-330413>), By Conor Gaffey, on 7/16/15 at 4:55 PM

(в Дания за тази цел се насочват около 13% от всички средства на църквата).

- В Испания, Холандия, Италия, а отскоро и в Унгария се използва друга форма на църковен данък, базираща се на доброволни отчисления на част от подоходния данък в полза на религиозните организации. Развитието на този механизъм преди всичко е свързано с обществената дискусия от средата и края на миналия век за променената роля на църквата в съвременното общество при запазване на финансовите източници за нейното съществуване. Дава се възможност на вярващите **доброволно** да финансират дейността на религиозните организации насочвайки целево част от своя подоходен данък, обикновено в размер от 0,5 до 1% в различните държави, където се прилага този механизъм. В тази връзка, практиката в някои страни е църквата да влиза в своеобразни конкурентни отношения с други алтернативи на целево насочване на част от подоходния данък, като например, подпомагане на социално-хуманитарни или културни програми. Този механизъм предполага в определена степен запазване на съответно право на контрол от страна на държавата върху изразходването на целево насочените средства и осигуряването на прозрачност относно процедурите на изразходването им от получателите. Така например, новата система на финансиране на религиозните дейности в Италия се появява поради назрялата необходимост от радикална промяна на съществуващите икономически взаимоотношения между държавата, католическата църква и другите религиозни конфесии<sup>6</sup>. От 1 януари 1990 г. прякото бюджетно финансиране за католическата църква, което съществува дотогава, като компенсация за национализираната ѝ собственост по времето на обединението на Италия, е преустановено. От същата дата започва да действа алтернативен механизъм на целево финансиране по избор на данъкоплатците. Сега въз основа на данъчните си декларации за дохода данъкоплатците могат да насочат част от подоходния данък в размер на 0,8% за издръжка на религиозните конфесии или за финансиране на проекти от социално-хуманитарен характер. Този механизъм получи наименованието „8 промила“ – „*otto per mille*“.

---

<sup>6</sup> L. 20 maggio 1985, n. 222 Disposizioni sugli enti e beni ecclesiastici in Italia e per il sostentamento del clero cattolico in servizio nelle diocesi. [Pubblicata nel Suppl. ord. Gazz. Uff. 3 giugno 1985, n. 129] влиза в сила от 1 януари 1990 г., <http://www.peduto.it/Diritti/lateranensi/legge20maggio1985n222.htm>.

**Таблица 1**

Моделите на финансиране на религиозните организации в Европа

Задължителен църковен данък (ставка)	Доброволни вноски на част от подоходния данък	Пряко държавно финансиране	Целево финансиране на църковни обекти
Австрия (до 1,51%)	Италия (0,8%)	Кипър	Великобритания
Дания (до 1,51%)	Испания (0,5239%)	Белгия	Франция
Финландия (1-2%)	Холандия (1-3%)	Чехия	Ирландия
Германия (8-9%)	Унгария (1%)	Гърция	Португалия
Швейцария (до 2,3%)		Люксембург	Холандия
Швеция (до 2%)		Словакия	
		Хърватска	

За разлика от европейския модел на финансиране на религиозните организации в САЩ се използва механизма на данъчните облекчения. Според американското законодателство, църквата се смята за благотворителна организация и по този начин е освободена от плащане на федерални, регионални или местни данъци. Пасторите, също така, са освободени на практика от плащане на всички данъци с изключение на подоходния данък за оказваните религиозни услуги.

В условията на световната финансова криза американската общественост все повече възприема идеята за засилване на „данъчната преса“ по отношение на църквата. Серия статии в американските средства за масова информация през последните години акцентират върху виждането, че американското правителство трябва да прекрати практиката на предоставяне на данъчни преференции спрямо религиозните институции. Професорът по право и експерт по благотворителност Миранда Флешър, смята, че в условията на свободен пазар не е налице необходимост от освобождаване на църквата от плащането на данъци. „Благата предлагани от църквата се ползват от неголяма група от хора, а цялата тежест на данъчното бреме се прехвърля върху плещите на обикновените данъкоплатци“ (Fleischer Miranda, 2015). Нещо повече, според нея, „Благотворителните обеда за бездомни и обикновената философия не могат да бъдат основание за предоставяне на данъчни преференции“.

Подобна тенденция се наблюдава вече и в Европа. Така например, намеренията са Испания да премахне данъчните облекчения за всички религии. Уважавайки всички религиозни принадлежности на гражданите, новият министър-председател Педро Санчес ще сложи край на всички

данъчни облекчения, с които бяха облагодетелствани, най-вече, католическата църква и някои други религии. Той първо ще преразгледа четирите споразумения, които са подписани през 1979 г. между Испания и Ватикана и ще накара католическата църква да започне да плаща данъци както всички други институции. От няколко години юристите настояват пред правителството да се премахнат данъчните облекчения за религиозните помещения, които се използват като параклиси или джамии.<sup>7</sup>

Принципно, всяка една от разгледаните по-горе европейски форми на финансиране на църквата (двата основни модела за финансиране на религиозните общности чрез данъчната система – църковен данък) не накарва интересите на всички данъкоплатци и позволява на вярващите доброволно да финансират религиозните организации в съответствие с изповядваното вероизповедание. И двата модела могат да бъдат използвани в българската практика като се спазват двата базисни принципа:

- Подобен модел на финансиране трябва да бъде абсолютно транспарентен (прозрачен), като държавата задължително да запази правото си на контрол върху изразходваните средства;
- От правото си на финансиране по тези модели трябва да се възползват всички конфесии.

По наше мнение за България по удачен би бил италианския модел на финансиране, даващ възможност на вярващите доброволно да финансират дейността на религиозните организации насочвайки целево част от своя подоходен данък. Нещо повече, след 2020 г. вероятно ще отпадне грантовото финансиране за ремонт и реконструкция на храмове на вероизповеданията и това ще е една възможност за целево набиране на ресурс, който на конкурсни начала да бъде разпределян за подобна дейност.

В някои страни, където съществува и се прилага т.нар. църковен данък<sup>8</sup>, като напр. Германия Италия и др., важен информационен източник на данни за дейността на религиозните организации са данъчните декларации и респ. данъчната статистика. Трябва да се има предвид обаче факта, че българската държава и религиозните институции не се интересуват особено от темата за т.нар. църковен данък и на практика такъв не съществува в България. Макар че данъчните регистри, при евентуално доброволно облагане с фискална те-

---

<sup>7</sup> Вж. <https://worldbg.eu/%d0%b4%d0%b0%bd%d1%8a%d1%87%d0%bd%d0%b8%d1%82%d0%b5-%d0%be%d0%b1%d0%bb%d0%b5%d0%ba%d1%87%d0%b5%d0%bd%d0%b8%d1%8f-%d0%b7%d0%b0-%d0%b2%d1%81%d0%b8%d1%87%d0%ba%d0%b8-%d1%80%d0%b5%d0%bb%d0%b8%d0%b3/>, 25/06/2018

<sup>8</sup> За църковния данък Вж. по подробно параграф 1.4 в раздела. “Данъчно облагане и финансиране на църковните дейности“

жест на членовете на религиозните общности и организации от страна на държавата, биха могли да бъдат много по-релевантни от преброителната статистика на НСИ, като носители на информация. В България обаче е възприета системата на държавно субсидиране на определени вероизповедания, като числеността на членския състав на религиозните общности не е обективен критерий за предоставянето на една или друга сума от държавния бюджет (Беров Хр., 2010).

## Литература

1. Беров, Хр., Статистика за вероизповеданието в предстоящото преброяване, 16.09.2010 г., <http://www.pravoslavie.bg/>;
1. Лукин С.В., Дар, пожертвование, налог, християнское нормативное учение и исторические формы, Християнское чтение №4 (39), 2011;
2. Fleischer Miranda, „Churches are more private club than public good. Why do they need tax exemptions?“, The Washington Post, September 17, 2015, ([https://www.washingtonpost.com/news/in-theory/wp/2015/09/17/churches-are-more-club-than-public-good-why-do-they-need-tax-exemptions/?tid=a\\_inl](https://www.washingtonpost.com/news/in-theory/wp/2015/09/17/churches-are-more-club-than-public-good-why-do-they-need-tax-exemptions/?tid=a_inl));
3. Musgrave Richard A., Pathway to Tax Reform *Harvard Law Review* Vol. 98, No. 2 (Dec., 1984), pp. 335-337, Published by: The Harvard Law Review Association;
4. Surrey Stanley S., Pathways to Tax Reform (The Concept of Tax Expenditures), Harvard University Press, 1973, 418 pages;
5. Surrey, Stanley S., and Paul R. McDaniel. 1985. Tax Expenditures. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1985, 303 pages.

# MACROECONOMIC POLICY COORDINATION APPROACH FOR PROMOTING SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN BULGARIA UNDER CURRENCY BOARD ARRANGEMENTS

Chief Assistant Professor Dimitar Zlatinov, PhD,  
Sofia University „St. Kliment Ohridski“

**Abstract:** *The report presents the logics and empirical results from testing an original approach for analysing the interaction between fiscal and monetary policies in Bulgaria in 2009-2016. Methodologically the approach is based on equilibrium combinations of the budget balance and the reserve requirement ratio that satisfy pre-defined cross-sectional macroeconomic identities. Applying it we find that the monetary policy in Bulgaria is predominantly oriented to preserve the stability of the currency regime than stimulating real economy, while the government should find the delicate balance between maintaining the public sector stability and promoting economic development.*

**Key words:** macroeconomic policy coordination, policy mix, Currency Board Arrangements, cross-sectional macroeconomic identities, goals of fiscal and monetary policies

## Introduction

Since the introduction of the Currency Board Arrangements in Bulgaria in 1997, the options for implementing macroeconomic stabilization policy has been severely limited due to the imposed monetary policy constraints to the Bulgarian National Bank (BNB) and the need a prudent fiscal policy to be pursued so as not to be jeopardizing the functioning of the monetary regime. After joining the EU the fiscal rules imposed by the Stability and Growth Pact and the EU Macroeconomic Imbalances Procedure and at local level by the Public Finance Act also restrained the policymakers. In such a monetary regime framework, where the BNB can only change the minimum reserve requirements from the conventional monetary policy instruments the fiscal policy should be committed to low budget deficits and sustainable government debt levels<sup>1</sup>. However, the coordination of monetary and fiscal policy in Bulgaria is not only a prerequisite for a stable functioning of the Currency Board Arrangements but also has the potential their limitations to be overcome. The combined effect of fiscal and monetary policy instruments on the Keynesian multiplier is also an important prerequisite for their coordination and shows that the effects on the

---

<sup>1</sup> Zaimov, M., K. Hristov (2002), Shadowing the Euro: Bulgaria's Monetary Policy Five Years on, BNB Discussion Paper 27

real sector directly depend on the synergy between the two policies<sup>2</sup>. Thus their coordination will allow the process of convergence towards the euro area to be accelerated within the strategy for preserving the Currency Board Arrangements until the adoption of the euro and fiscal and monetary buffers to be built up in a high open economy like Bulgarian one (130% of GDP for 2017).

The global financial and economic crisis of 2007-2008 has also changed the views on and the ways of implementing and coordinating macroeconomic policy. Under low inflation and continuously maintained low interest rates, monetary policy turned out to be significantly limited, which called for large-scale fiscal grants worldwide. The danger of falling into a situation of insolvency and debt crises in some countries generated the necessity for maintaining fiscal and monetary buffers (such as sufficient fiscal reserves, not excessive public debt and not very low interest rate that can be further reduced if economic activity slowed down) as an important prerequisite for conducting macroeconomic stabilization policies<sup>3</sup>. Meanwhile, the goals of macroeconomic policy predominantly based on monetary policy dominance proved to be too limited to provide real economy effects<sup>4</sup>, which require its rethinking and recognizing the potential of fiscal policy to be used for income stabilization<sup>5</sup>.

Recognizing the growing importance of coordinating macroeconomic policies, both nationally and globally, we offer an original approach for evaluating the interaction of fiscal and monetary policies under Currency Board Arrangements. The approach makes it possible the required level of coordination between fiscal and monetary policy to be determined not only in terms of stimulation of real and external sectors of the economy (stability macroeconomic function), but also from the point of view of stability of fiscal and monetary sectors themselves. The method is tested empirically for the Bulgarian economy in 2009-2016 and the results are commented on so as to allow for making recommendations for conducting national macroeconomic policy.

### **An approach for coordination of macroeconomic policies under Currency Board Arrangements**

---

<sup>2</sup> Ignatov, I. (2016), Fiscal multiplier – a keystone for the attainment of the macroeconomic goals in Bulgaria, Proceedings of the International Scientific Conference on The Economic Challenges: Migration, Globalization, Sustainability, Policies, University of National and World Economy, Sofia

<sup>3</sup> Blanchard, O., G. Dell’Ariccia, P. Mauro (2010), Rethinking Macroeconomic Policy, IMF Staff Position Note

<sup>4</sup> Blanchard, O. (2011), Monetary Policy in the Wake of the Crisis, IMF Conference on Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis, 7-8 March 2011

<sup>5</sup> Romer, D. (2011), What Have We Learned about Fiscal Policy from the Crisis?, IMF Conference on Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis, 7-8 March 2011



The approach consists in determining the values of the budget balance and minimum reserve requirements that make it possible for the fiscal and monetary policy targets for economic growth and inflation to be carried out without changing other variables of budgetary constraints on economic sectors. We assume the budget balance<sup>6</sup> to be an appropriate indicator for conducted fiscal policy which reflects the net effect of changes in government revenue and government spending and also use the minimum reserve requirements that is the only conventional instrument of monetary policy in Bulgaria under Currency Board Arrangements.

Let us assume that the cross-sectional macroeconomic identities of the economic sectors, i.e. fiscal sector ( $FS$ )( $FS$ ), monetary sector ( $FM$ )( $FM$ ), foreign sector ( $FF$ )( $FF$ ) and real sector ( $FP$ )( $FP$ ), are based on economic and financial accounts by institutional sector in accordance with the European System of Accounts 2010. We also assume that the goals of fiscal and monetary policy are real GDP ( $\bar{Y}_t$ )( $\bar{Y}_t$ ) and inflation ( $\Delta\bar{P}_t$ )( $\Delta\bar{P}_t$ ), which are set exogenously by the government and the central bank. Within these limits cross-sectional macroeconomic identities<sup>7</sup>, expressed as a function of the budget balance ( $BS_t$ )( $BS_t$ ), minimum reserve requirement ratio ( $rd_t$ )( $rd_t$ ), real GDP ( $\bar{Y}_t$ )( $\bar{Y}_t$ ) and inflation ( $\Delta\bar{P}_t$ )( $\Delta\bar{P}_t$ ) may be presented in analytic form in the following way:

$$\left\{ \begin{array}{l} FS: A_1 BS_t = A_2 rd_t + A_3 (1 + \Delta\bar{P}_t) \bar{Y}_t + A_4 \\ FM: B_1 BS_t = B_2 rd_t + B_3 (1 + \Delta\bar{P}_t) \bar{Y}_t + B_4 \\ \\ FF: C_1 BS_t = C_2 rd_t + C_3 (1 + \Delta\bar{P}_t) \bar{Y}_t + C_4 \\ FP: D_1 BS_t = D_2 rd_t + D_3 (1 + \Delta\bar{P}_t) \bar{Y}_t + D_4 \end{array} \right.$$

where  $A_1 A_1, B_1 B_1, C_1 C_1$  and  $D_1 D_1$  are parameters that include all variables of budget constraints of economic sectors that depend directly on the government balance; parameters  $A_2 A_2, B_2 B_2, C_2 C_2$  and  $D_2 D_2$  include variables of budget constraints of economic sectors whose value depend on the minimum reserve requirements;  $A_3 A_3, B_3 B_3, C_3 C_3$  and  $D_3 D_3$  are parameters unifying variables

<sup>6</sup> Although structural budget balance is more suitable indicator for conducted fiscal policy, we use budget balance because its simpler derivation from the cross-sectional macroeconomic identities, more simplified estimation and short-run aspects of analysis.

<sup>7</sup> Detailed versions of the cross-sectional macroeconomic identities can be seen in Zlatinov, D. (2015), Interaction between fiscal and monetary policy under floating exchange rate and Currency Board Arrangements.

that depend on real income and inflation in budget constraints of economic sectors;  $A_4A_4$ ,  $B_4B_4$ ,  $C_4C_4$  and  $D_4D_4$  are all other variables in the cross-sectional macroeconomic constraints which do not depend on the tools and goals of fiscal and monetary policies.

Using the presented form of the cross-sectional macroeconomic identities we aim at determining the macroeconomic policy mix in terms of real and foreign sectors (stabilization function of macroeconomic policies) and fiscal and monetary sectors (stability of both sectors) that have met the exogenously set targets for real income and inflation by the government and the central bank. The values of budget balance and minimum reserve requirements that satisfy the exogenously set goals for economic growth and inflation without changing other variables of budgetary constraints on economic sectors define a model budget balance  $(BS^*_t)(BS^*_t)$  and a model minimum reserve requirement ratio  $(rd^*_t)(rd^*_t)$ . Based on comparative statics approach the model budget balance  $(BS^*_t)(BS^*_t)$  is determined by the exogenously set goal of the government for real GDP  $(\bar{Y}_t)(\bar{Y}_t)$  and the exogenously set goal of the central bank for inflation  $(\Delta\bar{P}_t)(\Delta\bar{P}_t)$  and actual minimum reserve requirement ratio  $(rd_t)(rd_t)$ , as well as all other variables included in the already presented versions of the budget constraints of the economic sectors as a system of simultaneous equations. Similarly, the model minimum reserve requirement ratio  $(rd^*_t)(rd^*_t)$  are also determined by the targeted real GDP by the government  $(\bar{Y}_t)(\bar{Y}_t)$ , the central bank goal for inflation  $(\Delta\bar{P}_t)(\Delta\bar{P}_t)$ , the registered budget balance  $(BS_t)(BS_t)$  and all other registered values of the variables in the budget constraints of economic sectors. This allows us to examine what the fiscal policy at fixed targets for economic growth and inflation should be, if the parameters of monetary policy are set exogenously and it is not possible for the government to affect central bank decisions. A similar assumption is realistic under the framework of the Currency Board Arrangements in the country and the prohibition of monetary financing of budget deficits in the European Union. Similarly, we can assess what the monetary policy should be when exogenous goals of macroeconomic policy are set, i.e. what the value of the minimum reserve requirement ratio should be, if the central bank adopts the current budget balance for a target variable of fiscal policy in the country.

By applying such an approach, it is possible to define the macroeconomic policy mix that enables the government and the central bank to achieve their goals for real GDP and inflation within the previously known resources and their use in the fiscal and monetary sector. On the other hand, the same can be done from the

perspective of the objects of economic policy – real and external sector – by identifying what level of interaction (i.e. budget balance and reserve requirements) needs to be established between the government and the central bank so that their stabilization function to the economy is achieved in the preset values of the variables of the budget constraints of the real and foreign sector. Therefore, the approach can be used as a guide for the desired level of coordination of fiscal and monetary policy in terms of subjects and objects of macroeconomic policy. In the analytical type this opportunity becomes visible by:

- system of linear equations for solving the model values for budget balance and minimum reserve requirement ratio that comply with the goals of the government and the central bank for economic growth and inflation without any changes in values of the variables of the cross-sectional macroeconomic identities of the fiscal and monetary sector:

$$FS: A_1 BS^*_{t-1} = A_2 rd^*_{t-1} + A_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + A_4$$

$$FM: B_1 BS^*_{t-1} = B_2 rd^*_{t-1} + B_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + B_4$$

$$FS: A_1 BS^*_{t-1} = A_2 rd^*_{t-1} + A_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + A_4$$

$$FM: B_1 BS^*_{t-1} = B_2 rd^*_{t-1} + B_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + B_4$$

- systems of linear equations for solving the model budget balance and minimum reserve requirement ratio that comply with the exogenous goals for real GDP and inflation without any changes in variables describing economic agents behaviour (households and corporations):

$$FF: C_1 BS^*_{t-1} = C_2 rd^*_{t-1} + C_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + C_4$$

$$FP: D_1 BS^*_{t-1} = D_2 rd^*_{t-1} + D_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + D_4$$

$$FF: C_1 BS^*_{t-1} = C_2 rd^*_{t-1} + C_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + C_4$$

$$FP: D_1 BS^*_{t-1} = D_2 rd^*_{t-1} + D_3(1 + \Delta \overline{P}_t) \overline{Y}_t + D_4$$

It is worth noting that we use a lagged values for budget balance and minimum reserve requirements that allows the time needed the measures of the two policies to be transmitted to be taken into account. Moreover, the different values of the instruments of fiscal and monetary policies from the two systems of equations in pursuit of same macroeconomic goals for real GDP and inflation allows the *dual nature of fiscal and monetary policy* to be taken into consideration – once depending on whether their achievement is related to the fulfillment of the stabilization macroeconomic function to the real and the external sector and second, whether the stability of fiscal and monetary sectors is preserved.

The assessment of macroeconomic policy using the proposed approach is based on the evaluation criteria on their expansionary, neutral or restrictive nature. To determine the macroeconomic policy type we apply a modified approach of the fiscal and monetary policies indices used in the study of systemic banking crises in 1970-2007<sup>8</sup>. Based on the above-mentioned specifics of the approach concerned, we use the budget balance and minimum reserve requirement ratio differential from their model values one year before. Therefore, the criteria for assessing the type of macroeconomic policies is as follows:

- if  $BS_{t-1} - BS^*_{t-1} > 0$ , where  $BS_t$  is the registered budget balance and  $BS^*_t$  is its model value according to the approach we employ, it was necessary to conduct a looser fiscal policy in period  $t - 1$ ;
- if  $BS_{t-1} - BS^*_{t-1} < 0$ , a more restrictive fiscal policy in period  $t - 1$  was recommended;
- if  $BS_{t-1} - BS^*_{t-1} = 0$ , a change in the fiscal policy in period  $t - 1$  was not recommended

where  $BS$  stand for budget surplus and:

- if  $rd_{t-1} - rd^*_{t-1} > 0$ , where  $rd_t$  is the registered value of the minimum reserve requirement ratio and  $rd^*_t$  is its model value, an expansionary monetary policy in period  $t - 1$  should be conducted;
- if  $rd_{t-1} - rd^*_{t-1} < 0$ , the central bank should pursue a more restrictive monetary policy in period  $t - 1$ ;
- if  $rd_{t-1} - rd^*_{t-1} = 0$ , monetary policy in period  $t - 1$  was neutral.

The described approach allows for a normative assessment of fiscal and monetary policies when comparing the registered budget balance and the minimum reserve requirement ratio with their model values for each of the economic sectors. That's how we can outline what the interaction between the two macroeconomic policies should be so as to strike a balance between their fundamental

---

<sup>8</sup> Laeven, L., F. Valencia (2008), Systemic Banking Crises: A New Database, IMF Working Paper No 10/146

economic goals of economic growth and inflation and maintaining sustainable fiscal and monetary development of the country.

### **Empirically testing the approach and macroeconomic policy mix recommendations**

The proposed approach is tested in 2009-2016<sup>9</sup> when comparable data are available for all the variables included in the budget constraints of the economic sectors in Bulgaria. This period is also suitable because it covers both the manifestation of the global financial and economic crisis of 2008-2009 and the following economic recovery in Bulgaria. We assume that fiscal policy should target 4% real GDP growth, which is 2 times higher than the registered average economic growth in Bulgaria in 2010-2017 and nearly 4 times higher than the average economic growth of the euro area for the same period. Although this target for economic growth is still low for a sustainable convergence to the euro area, we assume it is realistic having in mind the economic slowdown in the years following 2008 and 2009. The target of monetary policy is an inflation rate of 2% which coincides with the goal of the European Central Bank for price stability in the euro area. For the successful implementation of the approach and calculation of model budget balance and model minimum reserve requirement ratio we estimate econometrically 27 behavioral coefficients, 32 parameters<sup>10</sup> of the budget constraints of economic sectors and 16 simultaneous systems of linear equations using the Least Squares Theorem.

#### **Table 1**

Model values of budget balance and minimum reserve requirement ratio according to the approach for coordinating macroeconomic policy in Bulgaria

---

<sup>9</sup> Since we use lagged values for the budget balance and minimum reserve requirement ratio, the testing period is one year behind the variables in the cross-sectional macroeconomic identities and the targets for economic growth and inflation.

<sup>10</sup> For the estimation techniques and the values of behavioural coefficients and parameters please see Zlatinov, D. (2015), Interaction between fiscal and monetary policy under floating exchange rate and Currency Board Arrangements.

Year	Registered BS (% of GDP)	Registered rd (%)	BS* (% of GDP)	rd*	Differential (BS-BS*)	Policy type	Differential(rd-rd*)	Policy type	BS* (% of GDP)	rd*	Differential (BS-BS*)	Policy type	Differential (rd-rd*)	Policy type
			Fiscal and monetary sector						Foreign and real sector					
2009	-4,1	10	<b>-1,4</b>	<b>6</b>	-2,7	R	4	E	<b>-4,3</b>	<b>12</b>	0,2	E	-2	R
2010	-3,1	10	<b>0,6</b>	<b>8</b>	-3,7	R	2	E	<b>-4,0</b>	<b>7</b>	0,9	E	3	E
2011	-2,0	10	<b>1,2</b>	<b>4</b>	-3,2	R	6	E	<b>-3,1</b>	<b>11</b>	1,1	E	-1	R
2012	-0,3	10	<b>0,5</b>	<b>3</b>	-0,8	R	7	E	<b>-2,4</b>	<b>4</b>	2,1	E	6	E
2013	-0,4	10	<b>0,7</b>	<b>2</b>	-1,1	R	8	E	<b>0,5</b>	<b>2</b>	-0,9	R	8	E
2014	-5,4	10	<b>2,3</b>	<b>12</b>	-7,7	R	-2	R	<b>-0,8</b>	<b>2</b>	-4,6	R	8	E
2015	-1,7	10	<b>1,3</b>	<b>14</b>	-3,0	R	-4	R	<b>-1,5</b>	<b>8</b>	-0,2	R	2	E
2016	0,2	10	<b>4,5</b>	<b>15</b>	-4,3	R	-5	R	<b>-0,9</b>	<b>9</b>	1,1	E	1	E

Note: The positive difference between the registered budget balance and its model value suggests that it is recommended for the government to pursue a more expansionary fiscal policy and vice versa; on the other hand, when registering a positive difference between the reported minimum reserve requirements rate and its target value we recommend the central bank to pursue a looser monetary policy, and vice versa. Conducting expansionary policy is marked „E“, restrictive policy is marked with „R“, a neutral policy with „N“.

Before the manifestation of the global financial and economic crisis of 2008-2009 in Bulgaria, a budget surplus was maintained as a priority, combined with an increase in minimum reserve requirements in 2006 to 12% which was subsequently reduced to 10% in 2008. After the crisis, the Bulgarian government began to keep a budget deficit gradually reduced by 2012 that rose sharply in 2014 due to one-off effects of financial sector fragilities. The monetary policy was a neutral one as the minimum reserve requirement ratio of 10% was maintained constant since 2008. Thus we can conclude that the macroeconomic strategy under the Currency Board Arrangements in Bulgaria in 2009-2016 was a combination of restrictive fiscal policy with a consistent reduction of budget deficit and neutral monetary policy.

Meanwhile, the approach we employ shows that in 2009-2016 a more expansionary fiscal policy was pursued in Bulgaria than the preserving of

budget sector stability required whereas the monetary policy was too restrictive in 2009-2013. This indicates that in the period of still fragile economic recovery the central bank acted preventively while maintaining a constant reserve requirement ratio which in 2014-2016 should be increased taken into account the problems in the financial sector following the bankruptcy of the Corporate Commercial Bank. In order stability of public and monetary sector to be preserved in Bulgaria in 2009-2016 a more restrictive fiscal policy had to be pursued, combined with a greater utilization of capabilities of monetary policy. However, the government conducted counter-cyclical fiscal policy in order to offset BNB pro-cyclical monetary policy, which prioritizes much more the retention of the monetary regime, especially around the turmoil in the financial sector in 2014, than direct economic stimulus. Hence, the limitations imposed by the Currency Board Arrangements on monetary policy in Bulgaria puts the fiscal stability at risk when the government targets higher economic growth and price stability and more flexible monetary policy, i.e. if the BNB more frequent changes the minimum reserve requirement ratio, would facilitate achievement of fundamental goals of both macroeconomic policies. Moreover, a greater coordination between fiscal and monetary policies is necessary both for preserving fiscal stability and for accelerating economic convergence with euro area countries, which is the exit strategy from Currency Board Arrangements in Bulgaria.

When assessing fiscal and monetary policy implications on real sector, we find that fiscal policy was predominantly restrictive in 2009-2012 while Bulgarian monetary policy should be looser after 2012. The recommended combination between expansionary fiscal policy and neutral monetary policy until 2012 and restrictive fiscal policy and expansionary monetary policy afterwards shows that the recommended macroeconomic policy mix depends on the business cycle phase. It also demonstrates the dual function of macroeconomic policies and the importance of their coordination despite the Currency Board Arrangements limitations. The approach suggests fiscal policy should not be only committed to preserve the monetary stability in the country but it should be also occupied with measures to stimulate economic growth which may put the fiscal stability at risk when supportive monetary policy misses. Moreover, the threat to the country's fiscal stability is assessed equally negatively by the proposed approach for both fiscal sector and real sector of the economy and results in a recommendation for more expansionary monetary policy since 2012. So the BNB should take a much more active role in conducting macroeconomic stabilization policy and partially offset the necessary restrictive fiscal policy which obviously risks financial sector stability where the approach we employ shows restrictive measures were needed. In this situation the BNB abstained from changing the

minimum reserve requirement ratio which one more time demonstrates its ultimate commitment to the stability of the monetary regime neglecting the macroeconomic stabilization tasks. Velushev (2018) also confirms the need for a more active role of the BNB in the economic life despite the Currency Board Arrangements constraints and the pro-cyclicality of its actions in assuming a passive position<sup>11</sup>. Relying on the ECB's experience with negative interest rates on bank reserves, the approach signals a much larger focus on using excess resources in the banking system and give reasons for seeking a bigger place for financial sector in overcoming the negative economic and social impact of the last financial and economic crisis through reducing the minimum reserve requirement ratio by the BNB and expanding the credit activity of commercial banks.

## Conclusions

The empirical results from testing the approach for analysing the interaction between fiscal and monetary policies in Bulgaria in 2009-2016 shows that Bulgarian authorities are recommended to pursue a monetary policy more committed to the central bank macroeconomic stabilization function which would not be in contradiction with the principles of the Currency Board Arrangements in the country. The very idea of monetary policy options under the Currency Board Arrangements should be changed and the notion that under current monetary regime Bulgaria is totally deprived of monetary policy instruments for macroeconomic stabilization should be overcome. This would result in greater coordination between fiscal and monetary policies and joint responsibility for the convergence of the Bulgarian economy with the countries of the euro area preserving the fiscal stability. Meanwhile, we recognize that frequent changes in monetary policy measures may risk the stability of the monetary regime and may present a hazard for established Currency Board Arrangements. The lack of additional monetary policy instruments to mitigate such effects as well as insufficient theoretical arguments about the effectiveness of changes in the minimum reserve requirements would also be grounds for a limited manipulation by minimum reserve requirements by the central bank. However, catching-up economic development is also within the mandate of the central bank when real GDP per capita in Bulgaria is nearly 5 times lower than real GDP per capita in the euro area countries as a whole in 2017 and more decisive steps are needed big income differences with the euro area economies

---

<sup>11</sup> Velushev, M. (2018), does the State Play Fair? Analysis of the Death Foretold of the Corporate Commercial Bank AD and the Consequences thereof, Contemporary Law, Year XXIX, Volume 2



to be overcome. Thus, the Bulgarian economy will be better equipped to join the euro area where the BNB will become a part of the Eurosystem whose primary objectives are price stability, financial stability and financial integration but and without prejudice to them, the Eurosystem also supports the general economic policies in the European Union<sup>12</sup>. Last but not least, the approach suggests a balance between maintaining fiscal discipline and the accumulation of enough buffers for the sustainable functioning of the Currency Board Arrangements in the country should be achieved which would encourage economic activity while avoiding situations of excess liquidity in the banking system. Such a balance would allow untapped potential and accumulated liquidity in the banking sector to be absorbed, the required restrictive nature of the fiscal policy under Currency Board Arrangements to be maintained and Bulgarian economy to move closer to the other euro area economies.

### **Reference:**

1. Blanchard, O. (2011), Monetary Policy in the Wake of the Crisis, IMF Conference on Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis, 7-8 March 2011
2. Blanchard, O., G. Dell'Araccia, P. Mauro (2010), Rethinking Macroeconomic Policy, IMF Staff Position Note
3. Ignatov, I. (2016), Fiscal multiplier – a keystone for the attainment of the macroeconomic goals in Bulgaria, Proceedings of the International Scientific Conference on The Economic Challenges: Migration, Globalization, Sustainability, Policies, University of National and World Economy, Sofia
4. Laeven, L., F. Valencia (2008), Systemic Banking Crises: A New Database, IMF Working Paper No 10/146
5. Regulation (EU) 549/2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on the European system of national and regional accounts in the European Union
6. Romer, D. (2011), What Have We Learned about Fiscal Policy from the Crisis?, IMF Conference on Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis, 7-8 March 2011
7. Velushev, M. (2018), does the State Play Fair? Analysis of the Death Foretold of the Corporate Commercial Bank AD and the Consequences thereof, Contemporary Law, Year XXIX, Volume 2
8. Zaimov, M., K. Hristov (2002), Shadowing the Euro: Bulgaria's Monetary Policy Five Years on, BNB Discussion Paper 27

---

<sup>12</sup> This is laid down in the Treaty on the Functioning of the European Union, Article 127 (1).

# ЕКОЛОГИЧНИ И ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ ОТ КОМПЕСАТОРНИТЕ ПЛАЩАНИЯ ЗА НАТУРА 2000 В ОБЛАСТ ПЛОВДИВ

гл. ас. д-р Янка Казакова-Матева  
Катедра „Икономика на природните ресурси“, УНСС

## THE ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC EFFECTS OF NATURA 2000 COMPENSATORY PAYMENTS IN PLOVDIV DISTRICT

chief assist. prof. Yanka Kazakova-Mateva, PhD  
Economics of Natural Resources Department, UNWE, Sofia

**Резюме:** *Компесаторните плащания за ограниченията налагани върху ползването на земеделски земи в зоните от Натура 2000 са важен инструмент както за интегриране на екологичните изисквания в селскостопанската политика, така и за подобряване на природозащитното състояние на земите и компенсиране на икономическите разходи за земеделските производители. В докладът се изследва прилагането и ефекта на Натура 2000 мярката от Програмата за развитие на селските райони в област Пловдив.*

**Abstract:** *The compensatory payments for the restrictions imposed on the use of agriculture land in Natura 2000 zones are an important instrument for both integrating environmental requirements in agricultural policy and for improving the conservation status of the land while reducing the economic losses of agricultural producers. The report studies the implementation and effects of the measure from the Rural development programme in Plovdiv district.*

**Ключови думи:** Натура 2000, компесаторни плащания, допустимост на земя за подпомагане, ГИС

**Key words:** Natura 2000, compensatory payments, land eligibility, GIS

### Introduction

The European ecological network of protected areas Natura 2000 covers 34% of Bulgaria's territory. It is the instrument of the EU environmental policy, which aims to integrate nature conservation needs in the economic and social activities of the respective protected territory. In the majority of Natura 2000 areas, the ongoing economic activities before and during the designation process have in fact maintained and, in some cases, created the valuable habitats that became protected under the EU legislation (Bignal and McCracken, 1996). One example are the low-intensity traditional farming practices such as extensive grazing and mosaic cropping which created and maintained open semi-natural grassland habitats, that are now

central to Natura 2000 agricultural territories (Lomba et al., 2015; Oppermann et al., 2012; Paracchini et al., 2008). The main threat is landuse intensification or overall abandonment of the farming activity (EEA, 2004; Ostermann, 1998). In order to address these threats the EU has introduced the opportunity to compensate farmers and other land users for the requirements and restrictions imposed by the designation of Natura 2000 areas via the national rural development programmes. Bulgaria has opted to implement this measure in Natura 2000 zones for the protection of wild birds already in the previous programming period (measure 213<sup>1</sup> under RDP 2007-2013) and has continued its implementation in the current 2014-2020 period (measure 12<sup>2</sup>, RDP 2014-2020).

### **Natura 2000 compensatory payment measure**

The Natura 2000 measure is introduced with Regulation No.1698/2005<sup>3</sup> to provide compensatory payments to farmers and other land users for the restrictions or mandatory prescriptions arising from the need to ensure a favourable conservation status of the species and habitats under protection. The application for support is annual, but it is available for a period of five years. The measure is in implementation for around 10 years now, but there are very few publications on the effects of its implementation. An information sheet by the European Network for Rural Development (2014) reports a total number of supported holdings of 58 992 and 1 138 053 hectares of supported agricultural land across EU-27. In this overview, Bulgaria ranks fifth in terms of supported holdings and third in terms of supported land. The figures that are presented for Bulgaria have not taken into account the holdings and land which are supported in consecutive years. The Annual Implementation Report of the Bulgarian RDP (2013) for 2012, reports 2392 holdings in 2011 and 3309 in 2012 and explicitly states that the figures are cumulative. Nevertheless, the measure is implemented by thirteen member-states only, and Bulgaria is among the top five both in terms of holdings and land, and of spent budget.

The objective of this paper is to assess the environmental and economic effects of the Natura 2000 compensatory payments in the Natura 2000 areas in Plovdiv district. A comparison between grasslands dominated and arable land

---

<sup>1</sup> Measure 12 Natura 2000 compensatory payments for agriculture land in the Bulgarian Rural development programme for the 2014-2020 period.

<sup>2</sup> Measure 12 Natura 2000 compensatory payments for agriculture land in the Bulgarian Rural development programme for the 2014-2020 period.

<sup>3</sup> Regulation No.1698/2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)

dominated Natura 2000 areas is made and recommendations for the Natura 2000 measure implementation are developed.

## **Materials and methods**

This assessment is performed in the framework of research project “Spatial analysis of nature-friendly farming in Bulgaria”<sup>4</sup>, which considers four main types of practices: (1) organic farming, (2) high nature value farming, (3) permaculture and other forms of alternative farming, and (4) farming practices in Natura 2000 areas. Plovdiv district is selected as a focus of the study because it ranked first in the review of the spatial distribution of farm holdings practicing the four nature-friendly practices.

The environmental assessment of Natura 2000 compensatory payments’ effects is based on proxy indicators for agricultural land eligibility for CAP support. This is justified by: (1) lack of regularly published conservation data for the agricultural land in Natura 2000 for the conservation of wild birds (Specially protected areas – SPA). The conservation monitoring has a longer gap between the publishing of reports (five or ten years), while agriculture land eligibility is published annually. (2) The eligibility of agricultural land is directly linked to the presence of wild/natural vegetation on the land (physical block). If there are more than 100 trees/ha or the scrubby vegetation is above certain height, then that area becomes partially or fully ineligible for CAP support. The Ministry of Agriculture publishes the agricultural land that is eligible for support annually as a geo-referenced dataset since 2014. This allows the manipulation and extraction of data, which is otherwise unavailable such as the agriculture land use in Natura 2000 zones. The assessment is carried out in a GIS platform – MapInfo Professional 12.0, where intersection of datasets (agricultural land only in Natura 2000 zones in Plovdiv district) and resulting subsets of data (arable land, pastures and orchards) are produced and analysed.

The economic assessment is based on the output indicator for the number of farmers supported under the Natura 2000 compensatory payments measure and a proxy indicator for the share of this support in the overall support received by the farmers. The data is derived from the online platform of the Integrated Administration and Control System (IACS) maintained by the State Fund Agriculture for 2014 and 2015.

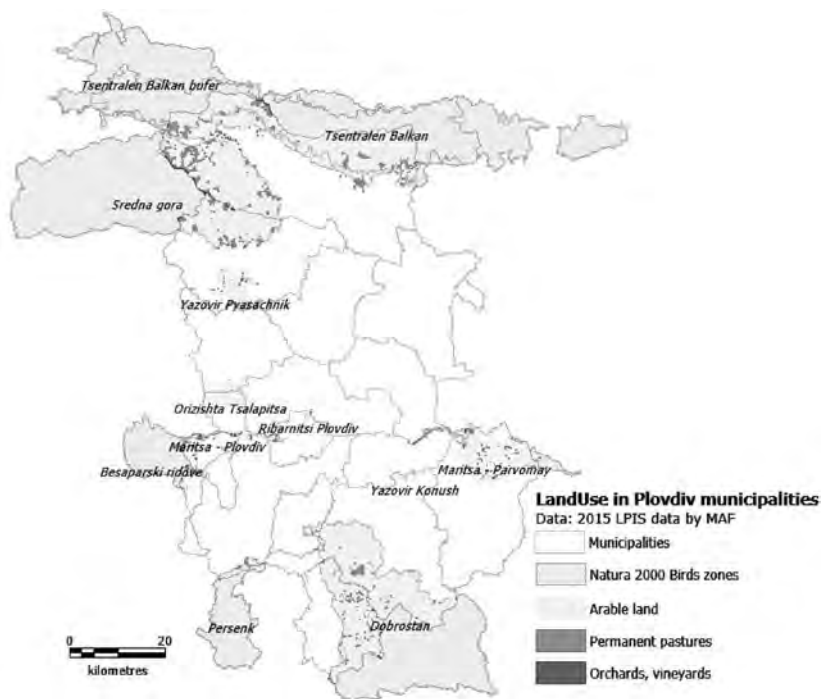
## **Results and discussion**

### ***1. Environmental effects and agricultural land eligibility for support***

---

<sup>4</sup> Project “Spatial analysis of nature-friendly farming in Bulgaria” NI 1-16/2015 UNWE

There are 12 Natura 2000 zones for the protection of wild birds in Plovdiv district, and six of them stretch outside the district boundaries. The intersection of the Natura 2000 layer with the eligibility layer of the agricultural land in Plovdiv district (Figure 1) for 2014 and 2015 provides new data about the agriculture land use in each of the zones, delimited only within the boundaries of the district. This is a useful feature of the GIS platform, since in nature conservation datasets administrative boundaries are rarely reflected, while in agriculture datasets they are the norm.



**Figure 1.** Agriculture land use in the Natura 2000 zones in Plovdiv district in 2015.

There are 32 698,54 ha of agricultural land in Natura 2000 zones in 2014, of which 21 474 are eligible for support (Table 1). In 2015, the agricultural land increases slightly to 33880,06 ha, and the eligible land to 21 524 ha. This is most likely a result of the slight increase in the number of physical blocks – from 2332 in 2014 to 2348 in 2015. Due to this small difference in the overall size of agricultural land, the analysis per land use type focused only on the more recent data of 2015. The size of the physical blocks of agriculture land stretches from 0,7 ha to 2129,58 ha. However, the maximum size of the eligible areas is 214,99 ha. The mean size of the eligible agriculture areas is 9,2 ha. The assessment of the land use subsets of arable land, pastures and orchards reveals a bigger mean

size of the eligible arable areas – 12,91 ha, a smaller mean size of eligible pastures – 6,35 ha and much smaller mean size of orchards – 1,85 ha. The orchards' blocks in Bulgaria are traditionally smaller – eg. the maximum size of orchard physical block in the study area is 33,41 ha. At the same time, the maximum size of pasture is 2129,58 ha but only 214, 28 ha of it are eligible for support; the rest seems to be covered by trees and bushes.

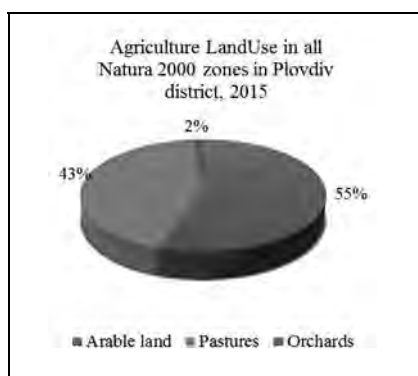
**Table 1**

Eligibility of agriculture land in Natura 2000 zones in Plovdiv district

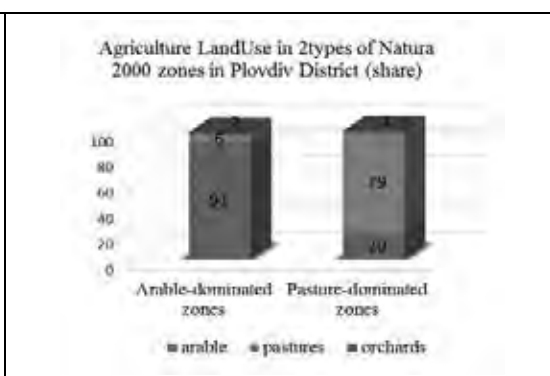
<b>Results for agriculture land in Natura 2000 zones in Plovdiv district in 2015</b>								
	All land in N2K		ArableLand		PermanentPastures		Orchards	
	ElgArea*	FBarea**	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea
<b>count</b>	2348	2348	1183	1183	898	898	203	203
<b>min</b>	0,027	0,07	0,027	0,072	0,07	0,085	0,03	0,1
<b>max</b>	214,99	2129,58	214,99	214,99	214,28	2129,58	33,32	33,41
<b>Sum</b>	21524	33880,06	15277,56	18506,9	5701,38	14578,17	376,04	511,96
<b>Mean</b>	9,2	14,43	12,91	15,64	6,35	16,23	1,85	2,52
<b>SD</b>	16,6	52,2	17,32	18,56	16,58	81,33	4,29	4,89
<b>Results for arable land -dominated Natura 2000 zones in Plovdiv district in 2015</b>								
	All land in N2K		ArableLand		PermanentPastures		Orchards	
	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea
<b>count</b>	1111	1111	854	854	100	100	119	119
<b>min</b>	0,07	0,07	0,07	0,07	0,35	0,35	0,07	0,15
<b>max</b>	214,99	214,99	214,99	214,99	56,32	71,32	28,22	29,91
<b>Sum</b>	14799,03	16597,09	13600,79	15047,6	764,42	992,82	270,99	331,85
<b>Mean</b>	13,32	14,94	15,93	17,62	7,64	9,93	2,28	2,79
<b>SD</b>	17,65	18,36	18,84	19,43	9,93	11,97	4,6	5,05
<b>Results for pasture-dominated Natura 2000 zones in Plovdiv district in 2015</b>								
	All land in N2K		ArableLand		PermanentPastures		Orchards	
	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea	ElgArea	FBarea
<b>count</b>	1237	1237	329	329	798	798	84	84
<b>min</b>	0,027	0,085	0,027	0,116	0,07	0,085	0,03	0,1
<b>max</b>	214,28	2129,58	67,01	81,51	214,28	2129,58	33,32	33,42
<b>Sum</b>	6724,98	17282,97	1676,78	3459,3	4936,96	13585,35	105,04	180,1
<b>Mean</b>	5,44	13,97	5,09	10,51	6,19	17,02	1,25	2,14
<b>SD</b>	14,63	69,78	8,56	14,95	17,22	86,14	3,74	4,63

Source: Own calculations. *ElgArea* – the area of the physical block that is eligible for CAP support (has less than 100 trees/scrubs). *FBarea* – the total area of the physical block of agriculture land irrespective of its eligibility for CAP support.

Arable land (55%), pastures (43%) and orchards (2%) represent the land use in the study areas (Fig.2). The spatial distribution of arable land and pastures (Fig.1) prompted a trial classification of “arable land-dominated” and “pasture-dominated” agricultural areas in Natura 2000 zones in Plovdiv district (Fig.3). As a result, seven of the Natura 2000 zones were classified as “arable land-dominated”, with 91% arable land, 6 % pastures and 2% orchards. The other five zones were classified as “pasture-dominated” with 79% pastures, 20% arable land and 1% orchards.

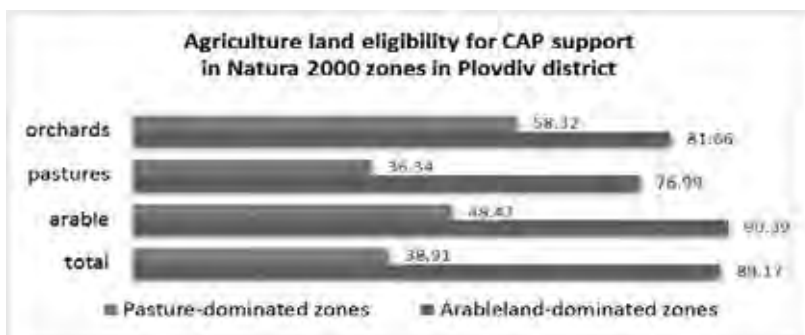


**Figure 2.** Agriculture land use in Natura 2000 in Plovdiv



**Figure 3.** Agriculture land use by type of Natura 2000 zone in Plovdiv

The assessment of the eligibility level of agricultural land per type of Natura 2000 zone is striking (Fig.4). In the “arable land-dominated” zones, all types of land use have much higher eligibility level – 89,17% on average, as compared to the average 39,91% in “pasture-dominated” zones. Such results are not mentioned in scientific or grey literature. Most reports refer to higher level of ineligibility of pastures in general (Beaufoy et al., 2011; Stefanova and Kazakova, 2015; MoEW, undated). The current distinction that the land eligibility could be more dependent on the surrounding territory than on the specific land use type deserves additional studies.



**Figure 4.** Eligibility of agriculture land per land use and type of the Natura 2000

## 2. Economic effects and share of Natura 2000 payments in total public support

The level of compensatory payments in the Natura 2000 zones is calculated per Natura 2000 zone and per land use type based on the restrictions in the designation order of each zone (Table 2).

**Table 2**

Compensatory payments for agriculture land per Natura 2000  
Bird-protection zones, (Euro/ha)

№	Code	Natura 2000 zone	Land Use Restrictions*				Land Use Type		
			A	B	C	D	pasture	arable	orchard
<b>Arable-land dominated zones (within the boundary of Plovdiv district)</b>									
1	BG 0002010	Yazovir Pyasachnik	X				24	46	40
2	BG 0002015	Yazovir Konush		X			0	20	51
3	BG 0002016	Ribarnitsi Plovdiv	X				24	46	40
4	BG 0002057	Besaparski Ridove	X	X	X	X	89	57	72
5	BG 0002081	Maritsa – Parvomay	X		X		41	45	40
6	BG 0002086	Orizishta Tsalapitsa	X	X			24	66	90
7	BG 0002087	Maritsa – Plovdiv			X		17	0	0
<b>Pasture-land dominated zones (within the boundary of Plovdiv district)</b>									
8	BG 0000494	Tsentralen Balkan					0	0	0
9	BG 0002073	Dobrostan			X		16	0	0
10	BG 0002054	Sredna gora	X		X		40	41	36
11	BG 0002105	Persenk	X		X		40	41	36
12	BG 0002128	Tsentralen Balkan Bufer		X	X		16	15	36

Source: Ordinance No.5/24.02.2015 for the implementation of measure 12 “Compensatory payments for agriculture land in Natura 2000 zones”

\* Prohibitions: A – Removal of landscape characteristics on agriculture land; B – Use of non-selective herbicides in agriculture; C – Use of pesticides and artificial fertilizers in pastures and meadows; D – Mowing of meadows from the periphery to the center with fast-mowing machines and before 15<sup>th</sup> of June.



The data published in the online IACS platform is provided at municipal level and is not geo-referenced. It was not possible to link it to the Natura 2000 zones for which payments were made as most of the zones are located within more than one municipality. Thus, the analysis of the economic effects is generic for the Natura 2000 payments in Plovdiv district as a whole.

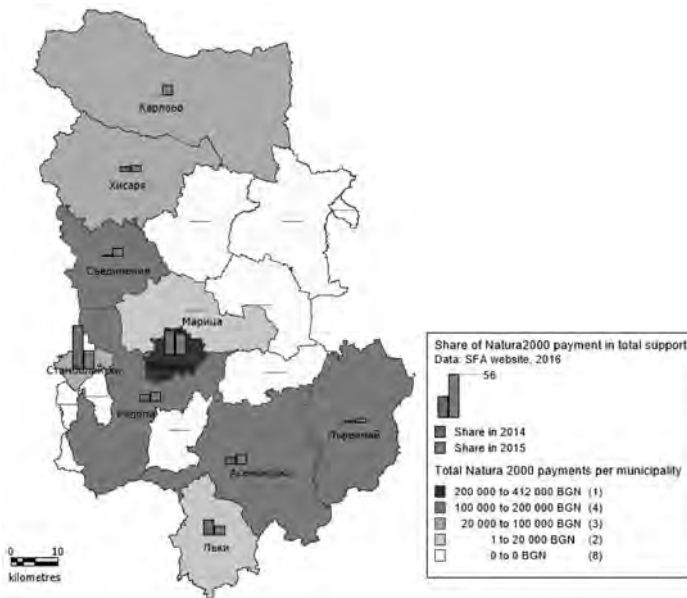
The number of beneficiaries of measure Natura 2000 compensatory payments has almost doubled from 36 in 2014 to 63 in 2015 (Table 3). Both the minimum and maximum levels of support have increased from one year to the next, from 2 475,1 to 2 628,4 BGN, and from 132 114,8 to 212 976,8 BGN respectively. At the same time, the mean level of support has decreased from 21 740,00 to 18 607,70 BGN per holding.

The share of Natura 2000 payments in the total CAP area-based support per holding ranges from 0,4% to 72,3% in 2014, and from 0,5% to 75,4% in 2015. The mean value is 15,4% and 14,9% for 2014 and 2015 respectively. However, it is not possible yet to draw conclusions on the economic importance of the payments and share for the two years because of the fluctuation in the number of beneficiaries from one year to the next. Additionally, there is a variability in the share of Natura 2000 support per municipality and per year (Figure 5).

**Table 3**

Support, provided under the measure Natura 2000  
compensatory payment to farmers and land users in Plovdiv district

	Natura 2000 payments (BGN)		Share of N2K in total CAP support (%)	
	in 2014	in 2015	in 2014	in 2015
<b>count</b>	36	63	36	63
<b>min</b>	2 475,1	2 628,4	0,4	0,5
<b>max</b>	132 114,8	212 976,8	72,3	75,4
<b>sum</b>	782 640,2	1 172 283,6	–	–
<b>mean</b>	21 740,0	18 607,7	15,4	14,9
<b>SD</b>	32 445,3	34 903,9	18,0	13,3



**Figure 5.** Support under Natura 2000 measure per municipality in 2014 and 2015

## Conclusions

Overall, the environmental and nature conservation effects of farming activity are best when there is low-intensity land use (Collins and Beaufoy, 2012; Ostermann, 1998; EEA-JRC, 2008). Ostermann (1998) states that the polarization of agricultural activities, either via intensification or via abandonment, leads to less value for nature conservation. The results of the agriculture land eligibility in the two “types” of Natura 2000 zones indicate a trend of intensified land use across all land use types in “arable land-dominated” zones and a trend of abandonment across all land use types in the “pasture-dominated” zones.

At the same time, it is still difficult to estimate the level and share of support under measure Natura 2000 compensatory payments per Natura 2000 zone and type of land use due to the publication of data at municipal level only. The generic analysis of Natura 2000 support in Plovdiv district indicates an increase both in the number of beneficiaries and total support to them, but a decrease in the mean level of support. There is also a different uptake of the measure per municipality per year. Thus, agriculture support data for more years is necessary to improve the understanding of current observations.

## References

1. Beaufoy, G., G.Jones, Y.Kazakova, P.McGurn, X.Poux & V.Stefanova (2011) Permanent Pastures and Meadows under the CAP: the situation in 6 countries. European Forum on Nature Conservation and Pastoralism
2. Bignal, E., D.McCracken (1996) Low-intensity farming systems in the conservation of the countryside. *Journal of Applied Ecology* 33, p.413-424
3. Collins, S. and G.Beaufoy (2012) Improving the targeting, monitoring and management of semi-natural grasslands across Europe – essential steps to achieving EU Biodiversity Strategy targets on farmland. European Forum on Nature Conservation and Pastoralism
4. EEA (2004) High Nature Value Farmland. Characteristics, trends and policy challenges. European Environmental Agency report 1/2004
5. ENRD (2014) Rural Development Programmes 2007 – 2013. Progress Snapshot 2013 / updated 2014.
6. Lomba, A., P.Alves, R.Jongman, D.McCracken (2015) Reconciling nature conservation and traditional farming practices: A spatially explicit framework to assess the extent of High Nature Value farmlands in the European countryside. *Ecology and Evolution* 5 (5), p.1031-1044
7. Ministry of Agriculture and Food (2013) Annual Implementation Report for the Rural Development Programme 2007-2013. Sofia.
8. Ministry of Environment and Water (undated) Fifth National Report 2009-2013. The Convention on Biological Diversity, Sofia, p.62
9. Paracchini, M. L., J.E. Petersen, Y.Hoogeveen, C.Bamps, I.Burfield, C.van Swaay (2008) High Nature Value Farmlands in Europe. An estimate of the distribution patterns on the basis of land cover and biodiversity data. JRC-IES-EEA report, EUR 23480-2008
10. Oppermann, R., G. Beaufoy, G. Jones (2012) High Nature Value farming in Europe: 35 European countries – experiences and perspectives. Verlag Regionalkultur, 545p.
11. Ostermann, O.P. (1998) The need for management of nature conservation sites designated under Natura 2000. Forum: Biodiversity and High Nature Value Farming, *Journal of Applied Ecology* 35, p.968-973
12. Stefanova, V., Y. Kazakova (2015) Country reports on the implementation of the new CAP and its possible effects on permanent pastures: Bulgaria. European Forum on Nature Conservation and Pastoralism

# ЕКОСИСТЕМИ ЗА СОЦИАЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО: СИСТЕМАТИЧЕН ПРЕГЛЕД НА ЛИТЕРАТУРАТА

ас. д-р Иван Божикин

## SOCIAL ENTREPRENEURSHIP ECOSYSTEMS: A SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW

Assistant Professor, Dr. Ivan Bozhikin

**Резюме:** Социалното предприемачество придобива популярност през последните две десетилетия. Това довежда до значително нарастване на научната литература в тази област, в същото време общественият сектор припознава все повече социалното предприемачество като важен инструмент за преодоляване на социалните проблеми на обществото и засилване на устойчивото развитие. Целта на тази статия е да изследва екосистемите за социално предприемачество, представени в научната литература. За постигането на изследователската цел е извършен литературен преглед на 20-те най-цитирани статии, които изследват екосистемите за социално предприемачество. Извършен е дескриптивен анализ на изследваните статии. Представени са типове екосистеми за социално предприемачество и социалните проблеми решавани с тях. Дискутирани са ключови участници в екосистемите и важни фактори, спомагащи за развитие на екосистемите за социално предприемачество.

**Summary:** Social entrepreneurship has gained popularity over the past two decades. This has led to a significant increase in scientific literature in this area, while the public sector increasingly recognizes social entrepreneurship as a key tool for overcoming social problems in society and strengthening sustainable development. The purpose of this article is to explore ecosystems for social entrepreneurship presented in the scientific literature. To achieve this research goal, a literary review of the 20 most cited articles exploring ecosystems for social entrepreneurship is made. A descriptive analysis of the selected articles has been carried out. Types of social entrepreneurship ecosystems and the social problems solved with them are presented. Key players in social entrepreneurship ecosystems and important factors contributing to the development of social entrepreneurship ecosystems are pointed out.

**Ключови думи:** социално предприемачество, екосистеми, фактори, икономически агенти

**Key words:** social entrepreneurship, ecosystems, factors, economic agents

## 1. Въведение

Социалното предприемачество (СП) придобива популярност през последните две десетилетия (Macke et al, 2018). Това довежда до значително нарастване на научната литература в тази област с преобладаващи разработки от страните от Западна Европа, Северна Америка и Азия. Държавите и обществените институции също припознават все повече социалното предприемачество като важен механизъм за преодоляване на социалните проблеми на обществото, опазване на околната среда и засилване на устойчивото развитие (Bilan, Mishchuk and Pylypchuk, 2017; Bozhikin, 2018). Социалното предприемачество се счита и като важен инструмент за постигане на целите за устойчиво развитие (ЦУР), и най-вече на тези цели, свързани със социалните и екологичните проблеми на обществото (Bilan, Mishchuk and Pylypchuk, 2017; Engelke, Mauksch, Darkow and von der Gracht, 2015). СП е определено на равнище ЕС като ключов инструмент за сближаване на регионите и преодоляване на проблемите- бедност и социална изолация.

СП се свързва със социалния предприемач и социалното предприятие. Социалният предприемач е някой, който осъзнава социалния проблем и използва предприемачески принципи да организира, създаде и управлява инициатива, която да доведе до социалната промяна (Bornstein 2004). Нещо повече, Martin and Osberg (2015) идентифицират социалните предприемачи като двигатели на трансформацията в обществото и като група, която се фокусира върху несправедливи и неустойчиви системи с цел тяхното трансформиране в нови устойчиви системи. Освен това, емпиричните изследвания показват, че социалният предприемач и СП оказват силно влияние върху социалната стойност (social value) (Felício et al., 2013). От гледна точка на социалното предприятие може да се подчертае, че все още не е въведено нормативно задължително определение за социално предприятие на ниво ЕС. Въпреки това, за социално предприятие може да се счита това, което (Европейски съюз, 2013): 1) си поставя нестопански (социално значими) цели; 2) извършва икономическа/стопанска по своя характер дейност; 3) реинвестира своята печалба от икономическата дейност; 4) е институционално независимо с вътрешно самоуправление (Dees, 2007; Macke et al, 2018).

Развитието на социалното предприемачество е свързано с изграждането на устойчиви екосистеми, които да подпомагат социалните предприемачи в тяхната дейност. Prahalad (2005) определи предприемаческата екосистема като „рамка, която позволява частният сектор и социалните участници, които често са с различни традиции и мотивации, както и с

различни размери и области на влияние, да действат заедно и да създават богатство чрез симбиотична връзка“. Целта на тази статия е да изследва екосистемите за социално предприемачество, представени в научната литература. В тази връзка се задават следните изследователски въпроси: 1) Кои са основните икономически агенти участващи в екосистемите за социално предприемачество?; 2) Кои са основните типове екосистеми за СП, разглеждани в научната литература?; 3) Кои са основните фактори, подпомагащи развитието на екосистемите? За постигането на изследователската цел е извършен литературен преглед на 20-те най-цитирани статии, които изследват екосистемите за социално предприемачество.

Статията е структурирана по следния начин. Предоставя се информация за използваната методология. След това са представени резултатите от изследването, които са разделени в три насоки. Първо, извършен е дескриптивен анализ на изследваните статии. Второ, представени са типове екосистеми за социално предприемачество, дискутирани в анализираниите статии и социалните проблеми решавани с тях. Трето, дискутирани са ключови участници в екосистемите и важни фактори, спомагащи за развитие на екосистемите за социално предприемачество. Заключение е представено в края на статията.

## 2. Методология

Научното изследване се базира на литературен преглед на научни статии, дискутиращи екосистемите за социално предприемачество. За търсенето на статиите е използвана базата данни на Scopus<sup>1</sup> и следните две ключови думи, приложени заедно: „екосистеми“ и „социално предприемачество“ (ecosystems and „social entrepreneurship“). Ключовите думи са търсени в заглавието и абстракта на научния труд през Август 2018 г. В резултат на което са открити 40 документа: 28 статии, 6 глави от книги, 4 книги, 4 доклади на конференции и едно ревю. За засилване на качеството на анализа са избрани само 28 статии, публикувани в индексирани списания. Осем от тези 28 статии са изключени от анализа, тъй като не са свързани пряко или косвено с екосистемите за социално предприемачество. Избраните 20 статии са и най-цитираните от всичките 28 статии, открити в системата на Scopus. Тези 20 статии са публикувани в 20 различни списания с различен импакт фактор (виж таблица 1).

---

<sup>1</sup> Най-голямата библиографска и реферираща база данни и инструмент за проследяване на цитируемостта на статиите, публикувани в научните издания. Индексира 18 000 научни издания по технически, медицински и хуманитарни науки от 5000 издатели.

**Таблица 1**

Анализираните 20 статии

№	Автори	Списание	Цитиране
1	Biggs, Westley and Carpenter (2010)	Ecology and Society	102
2	Khavul and Bruton (2013)	Journal of Management Studies	45
3	Rahdari, Sepasi and Moradi (2016)	Journal of Cleaner Production	11
4	Kim, Yoon and Kim (2014)	American Journal of Applied Sciences	11
5	Mehta, Zappe, Brannon and Zhao (2016)	Advances in Engineering Education	7
6	Groch, Gerdes, Segal and Groch (2012)	Journal of Community Practice	6
7	Surie (2017)	Technological Forecasting and Social Change	4
8	Roundy (2017)	International Journal of Social Economics	4
9	Thompson, Purdy and Ventresca (2018)	Strategic Entrepreneurship Journal	3
10	Goyal, Sergi and Jaiswal (2016)	Management Decision	3
11	Goyal, Sergi and Kapoor (2017)	Journal of Management Development	2
12	Siqueira, Mariano and Moraes (2014)	Journal of Social Entrepreneurship	2
13	McMullen (2018)	Journal of Business Venturing	1
14	Hervieux and Voltan (2018)	Journal of Business Ethics	1
15	Prashantham, Eranova and Couper (2018)	Asia Pacific Journal of Management	1
16	Mirvis and Googins (2018)	Africa Journal of Management	1
17	Mandyoli, Iwu and Nxopo (2017)	Foundations of Management	1
18	Warnecke (2018)	Journal of Economic Issues	1
19	Thomsen, Muurlink and Best (2018)	Journal of Enterprising Communities	0
20	Kabbaj, Hadi, Elamrani and Lemtaoui (2016)	Journal of Developmental Entrepreneurship	0

*Източник:* Scopus и изследване на автора

Всичките 20 статии са прочетени и анализирани в дълбочина. Във всяка една статия се търсят следните неща: 1) използвания метод на изследване; 2) избрана страна/континент на изследването; 3) споменати социални проблеми, които екосистемата решава; 4) ключови участници в екосистемата за социално предприемачество; 5) теория или концепция, върху която е базирано или допринеся изследването; 6) разглеждани типови екосистеми; 7) посочени фактори, които спомагат развитието на екосистемата за социално предприемачество.

### 3. Резултати

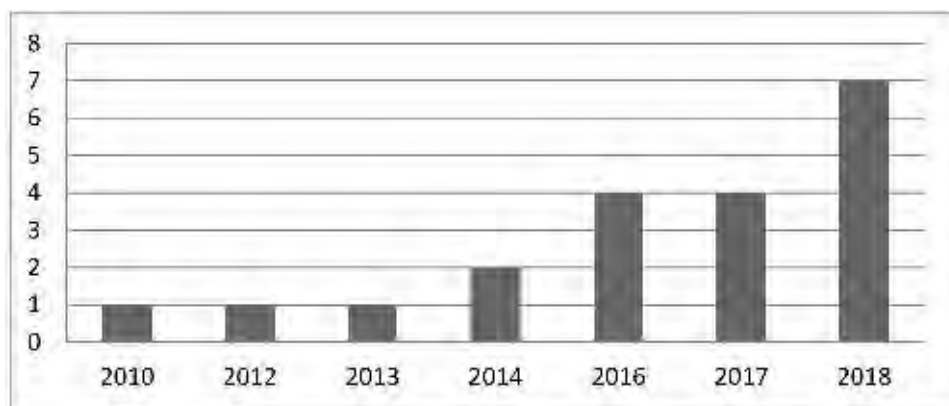
В тази точка са представени резултатите от изследването, които са разделени в три подточки. Първо, извършен е дескриптивен анализ на изследваните статии. Второ, представени са типове екосистеми за социално предприемачество дискутирани в анализираниите статии и социалните проблеми, решавани с тях. Трето, дискутирани са ключови участници в екосистемите и важни фактори, спомагащи за развитие на екосистемите за социално предприемачество.

#### *1.1. Дескриптивен анализ на изследваните статии*

В следващите три подточки ще се представят данни, свързани с времевия период на публикуване на анализираниите 20 статии; използваните научни методи, приносят към различни теории и концепции, разпределение на статиите по страни и континенти.

##### *1.1.1. Времеви период и брой публикации*

Анализираниите 20 статии са публикувани в периода 2010-2018 г. От фиг.1 може да се забележи, че от 2010 г. до 2018 г. броят на статиите в тази изследователска област нараства. Най-много статии са публикувани през 2018 г. /7 броя/, следвана от 2017 г. (4 статии) и 2016 г. (4 статии). Тенденцията на нарастване на статиите, фокусиращи се върху екосистемите за социално предприемачество показва, че тази научна сфера ще продължи все повече да привлича изследователския интерес в бъдеще.



*Източник:* Начертана от автора

**Фиг. 1.** Публикувани статии по години



### 3.1.2. Използвани методи

Четири различни метода са използвани в анализираниите статии: „Кейс стъди“, концептуален подход, есе, изследване/фокус група (таблица 2; приложение 1, фиг. 2). Половината от анализираниите статии са базирани на „Кейс стъди“ метода, пет от статиите са концептуални, две са базирани на есе, една използва фокус група и изследване, а в две статии не се използва никакъв изследователски метод. Забелязва се, че липсват статии базирани на литературен преглед или такива, които използват статистически методи или иконометрични модели. Бъдещите изследвания в тази област могат да са основани на тези няколко неизползвани метода. Това ще даде възможност за още нови научни приноси в изследваната област.

**Таблица 2**

Използвани изследователски методи в изследваните 20 статии

Метод	Брой статии
„Кейс стъди“ ( <i>case-study</i> )	10
Концептуална статия ( <i>conceptual paper</i> )	5
Есе ( <i>Essay</i> )	2
Изследване/фокус група ( <i>Survey/Focus groups</i> )	1
Не е посочен метод на изследването	2

Източник: Начертана от автора

### 3.1.3. Изследвани страни и приноси към научни концепции и теории

Разглежданите 20 статии се фокусират върху различни страни (таблица 4). Голяма част от статиите са свързани с Индия, Китай, Южна Африка и САЩ. Има статии, които се фокусират върху няколко страни в своето изследване. В пет от 20-те статии не се посочва страната, в която се извършва изследването.

**Таблица 3**

Брой на статиите по континенти

№	Континент	Брой статии
1	Азия	6
2	Африка	4
4	Северна Америка	2
3	Южна Америка	1
5	Глобално	2
6	Не е посочено	4

Източник: Начертани от автора

**Таблица 4**

Брой на статиите по страни

№	Страни	Брой ста- тии
1	Индия	3
2	Китай	2
3	Южна Африка	2
4	САЩ	2
5	Бразилия	1
6	Мароко	1
7	Кения, Нигерия, Танзания	1
8	Швеция, Южна Африка, САЩ	1
9	Южна Корея	1
10	САЩ, Англия, Ирландия и Австралия	1
11	Не е посочена страна	5

Най-много статии има от континента Азия (6 статии), Африка (4 статии) и Северна Америка (2 статии). Две статии разглеждат страни от различни континенти и поради това са определени като глобални. Липсват статии от страните от Европа. Това може да се преодолее чрез повече изследвания, свързани с европейски страни в бъдеще.

Изследваните 20 научни статии се базират или допринасят към следните концепции и теории (таблица 5): социално предприемачество, теория за дъното на пирамидата, теория на полето, теория на екосистемите, теория на социалното движение, теория на социалните проблеми, устойчиво предприемачество. Значителна част от анализираните статии (13 статии) допринасят за развитието на научната литература за социалното предприемачество.

**Таблица 5**

Принос на статиите към концепции/теории

№	Концепция/теория	Брой статии
1	Социално предприемачество	13
4	Теория за дъното на пирамидата (bottom of the pyramid)	3
2	Корпоративна екологична устойчивост/ дъното на пирамидата/ устойчиво предприемачество	1
3	Теория на полето / Теория на екосистемите (field theory/ ecosystem theory)	1
5	Теория на социалното движение / теория на социалните проблеми	1
6	Теория на напредъка в областта на социалното предприемачество (Advance theory in the field of social entrepreneurship)	1

*Източник:* Начертана от автора

### 3.2. Типове екосистеми за социално предприемачество

Въз основа на анализа на 20-те статии са открити 11 типа екосистеми за социално предприемачество (таблица 6). Разглеждани са екосистеми в различни сектори на икономиката, които допринасят за решаването на редица социални проблеми. Такива екосистеми са: екосистема за управление на питейна вода (Biggs, Westley and Carpenter, 2010); образователна и предприемаческа екосистема (Mehta, Zappe, Brannon and Zhao, 2016), иновационна екосистема за възобновяема енергия (Surie, 2017), иновационна екосистема в сектора на микро-финансирането (Siqueira, Mariano and Moraes, 2014), университетски екосистеми за социално предприемачество (Thompson, Purdy and Ventresca, 2018), екосистема на пазарен принцип за нуждаещите се (Goyal, Sergi and Jaiswal, 2016). Някои от статиите разглеждат екосистемите в общ план, без да се фокусират върху определен сектор: приобщаваща екосистема на пазарен принцип (Goyal, Sergi and Kapoor, 2017); предприемаческа екосистема (McMullen, 2018) и екосистема за социално предприемачество (Kabbaj, Hadi, Elamrani and Lemtaoui, 2016).

Горните екосистеми спомагат за развитие на обществото и преодоляване на неговите социални проблеми по следните начини (Biggs, Westley and Carpenter, 2010; Surie, 2017; Goyal, Sergi and Kapoor, 2017; Prashantham, Eranova and Couper, 2018): развитие на биоразнообразието и селското стопанство, управление на сладководните води и достъп на населението до питейна вода, намаляване на бедността, устойчивост на околната среда, обучения за ограмотяване, образователни възможности за децата и младежта, осигуряване на достъп до енергия и пречистване на водите, развитие на социалното предприемачество и подпомагане на най-бедните слоеве от населението.

**Таблица 6**

Типове екосистеми за социално предприемачество

№	Типови екосистеми за социално предприемачество	Примерна статия
1	2	3
1	Еко-система за управление на питейна вода (freshwater ecosystems)	Biggs, Westley and Carpenter (2010)
2	Образователна и предприемаческа екосистема (educational and entrepreneurial ecosystem)	Mehta, Zappe, Brannon and Zhao (2016)
3	Иновационна екосистема за възобновяема енергия (renewable energy innovation ecosystem)	Surie (2017)

Продължение

1	2	3
4	Екосистема на пазарен принцип за нуждаещите се (market-based ecosystem at the BoP)	Goyal, Sergi and Jaiswal (2016)
5	Приобщаваща екосистема на пазарен принцип (inclusive formal market ecosystem)	Goyal, Sergi and Kapoor (2017)
6	Иновационна екосистема в сектора на микрофинансирането (innovation ecosystem in microfinance sector )	Siqueira, Mariano and Moraes (2014)
7	Предприемаческа екосистема (entrepreneurial ecosystem)	McMullen (2018)
8	Глобализационна и предприемаческа/иновационна екосистема (globalization and entrepreneurial/innovation ecosystem.)	Prashantham, Eranova and Couper (2018)
9	Еко-система за социално предприемачество (social entrepreneurship ecosystem)	Kabbaj, Hadi, Elamrani and Lemtaoui (2016)
10	Университетски екосистеми за социално предприемачество (University-based social entrepreneurship ecosystems)	Thompson, Purdy and Ventresca (2018)

*Източник:* Начертана от автора.

### ***3.3. Ключови участници в екосистемите за социално предприемачество и важни фактори за тяхното развитие***

Най-често споменаваните и ключови участници в разглежданите екосистемите са: социалния предприемач, държавата и правителствените агенции, неправителствени организации, частни фирми и общности групи (например: земевладелци, земеделци, представители на горското стопанство), студенти, потребители, спонсориращи организации (инкубатори и малки центрове за развитие на бизнеса) и доставчици (Surie, 2017; Roundy, 2017; Mirvis and Googins, 2018). Всеки от тези участници играе различна роля в екосистемата и предоставя различни услуги. Кооперирането на тези участници води до създаване на различни типове екосистеми за социално предприемачество, чрез които по-лесно и ефективно се преодоляват различни социални и екологични проблеми на обществото. Важно е да се отбележи, че социалният предприемач е ключовата фигура, която обединява всичките участници в екосистемите. Особено важна роля той има в три аспекта (Biggs, Westley and Carpenter, 2010): 1) преосмисляне на перспективите, особено чрез предоставяне или улесняване на разработването на алтернативна визия за управление на екосистемите/те, 2) ангажиране на участниците чрез насърчаване на групова идентичност и изграждане на мрежи, и 3) управление на конфликти.

*Някои основни фактори, които могат да подпомогнат развитието и ефективното управление на екосистемите за социално предприемачество са: институционалната подкрепа за улесняване на управлението на (новите) екосистемите, развитието на капацитета на социалното предприемачество, насърчаване на диалога между участниците в екосистемата (Biggs, Westley and Carpenter, 2010; Kabbaj, Hadi, Elamrani and Lemtaoui, 2016), увеличаване доверието между участниците (Khavul and Bruton, 2013), създаването на нови държавни институции и нови политики обърнати към екосистемите за социално предприемачество (Surie, 2017); изграждане на дългосрочни взаимоотношения/връзки между участниците в екосистемата (Goyal, Sergi and Kapoor, 2017; Siqueira, Mariano and Moraes, 2014).*

#### **4. Заключение**

Настоящата разработка представя систематичен литературен преглед на 20 научни статии, изучаващи екосистемите за социално предприемачество. Извършен е дескриптивен анализ на изследваните статии. Представени са 10 типа екосистеми за социално предприемачество, дискутирани в анализирани статии, както и основните социалните проблеми, решавани с тях. Посочени са ключови участници и важни фактори, спомагащи за развитие на екосистемите за социално предприемачество. Бъдещите изследвания в тази област може да се насочат към изследването на други типове екосистеми, съществуващи в страните от Западна и Източна Европа.

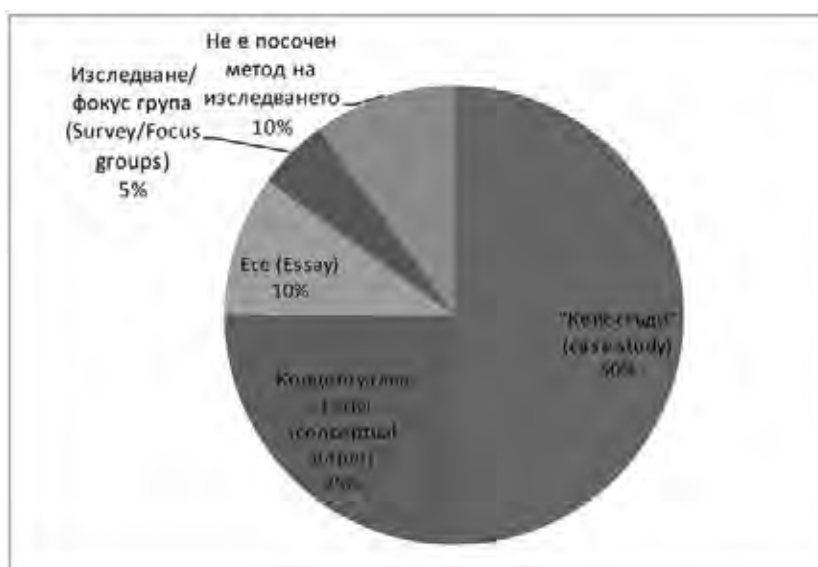
#### **Литература**

- Европейски съюз (2013). Доклад – социални предприятия в България. ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА „РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ”. Инвестира във вашето бъдеще!, 1-37
- Biggs, R., Westley, F. R., & Carpenter, S. R. (2010). Navigating the back loop: fostering social innovation and transformation in ecosystem management. *Ecology and Society* 15(2): 9
- Bilan, Y., Mishchuk, H., & Pylypchuk, R. (2017). Towards sustainable economic development via social entrepreneurship. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 7(2): 287-300.
- Bozhikin, I. (2018). Social entrepreneurship as an instrument for the implementation of the sustainable development goals. Conference proceeding (upcoming).
- Bornstein, D. 2004. How to change the world: social entrepreneurs and the power of new ideas. Oxford University Press, New York, New York, USA.
- Dees J.G., (2007). Taking social entrepreneurship seriously. *For. Soc.*, 44 (3), pp. 24-31

- Engelke, H., Mauksch, S., Darkow, I., & Gracht, H. A. Von Der. (2015). Technological Forecasting & Social Change Opportunities for social enterprise in Germany — Evidence from an expert survey. *Technological Forecasting & Social Change*, 90, 635–646
- Felício, J.A., Gonçalves, H.M., Gonçalves, V. d, (2013). Social value and organizational performance in non-profit social organizations: social entrepreneurship, leadership, and socioeconomic context effects. *J. Bus. Res.* 66, 2139-2146.
- Goyal, S., Sergi, B., & Kapoor, A. (2017). Emerging role of for-profit social enterprises at the base of the pyramid: the case of Selco, *Journal of Management Development* 36 (1),97-108.
- Goyal, S., Sergi, B., & Jaiswal, M., (2016). Understanding the challenges and strategic actions of social entrepreneurship at base of the pyramid. *Management Decision*, 54 (2), 418-440.
- Groch, K., Gerdes, K., Segal, E., & Groch, M. (2012). The Grassroots Londolozzi Model of African Development: Social Empathy in Action. *Journal of Community Practice*, 20:1-2, 154-177.
- Hervieux, C., & Voltan, A. (2018). Framing Social Problems in Social Entrepreneurship discourse analysis. *Journal of Business Ethics*, 151(2), 279–293.
- Kabbaj, M., El, K., Ech, O., Elamrani, J., & Lemtaoui, M. (2016). A study of the social entrepreneurship ecosystem: the case of Morocco. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 21 (4), 1-21.
- Khavul, S., & Bruton, G. D. (2013). Harnessing Innovation for Change: Sustainability and Poverty in Developing Countries. *Journal of Management Studies*, 50:2, 285-306.
- Kim, Y., Yoon, S., & Kim, H. (2014). AN ECONOMIC PERSPECTIVE AND POLICY IMPLICATION FOR SOCIAL ENTERPRISE. *American Journal of Applied Sciences*, 11 (3): 406-413.
- Macke J., Sarate, J., Domeneghini J., Silva K., (2018). Where do we go from now? Research framework for social entrepreneurship. *Journal of Cleaner Production*, 183, 677-685.
- Martin, L., Osberg, R., (2015). *Getting beyond Better: How Social Entrepreneurship Works*. Harvard Business Review Press
- Mandyoli, B., Iwu, G., & Nxopo, Z., (2017). IS THERE A NEXUS BETWEEN SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND THE EMPLOYABILITY OF GRADUATES? *Foundations of Management* 9, 61-74.
- Mcmullen, S. (2018). Organizational hybrids as biological hybrids : Insights for research on the relationship between social enterprise and the entrepreneurial ecosystem, *Journal of Business Venturing* 33, 575–590.
- Mehta, K., Zappe, S., Brannon, M. & Zhao, Y., (2016). Educational and Entrepreneurial Ecosystem to Actualize Technology-Based Social Ventures. *Advances in Engineering Education*, 1-38.
- Mirvis, P., & Googins, B., (2018). Catalyzing Social Entrepreneurship in Africa: Roles for Western Universities, NGOs and Corporations. *Africa Journal of Management*, 4:1, 57-83.
- Prahalad, C. K. (2005). *The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits*. Saddle River, NJ: Wharton School Publishing/ Pearson.

- Prashantham, S., Eranova, M. & Couper, C. (2018). Globalization, entrepreneurship and paradox thinking. *Asia Pac J Manag* 35, 1–9.
- Rahdari, A., Sepasi, S., & Moradi, M. (2016). Achieving sustainability through Schumpeterian social entrepreneurship : The role of social enterprises. *Journal of Cleaner Production*, 137, 347–360.
- Roundy, P., (2017) “Social entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems: Complementary or disjoint phenomena?”. *International Journal of Social Economics*, 44 (9), 1252-1267.
- Siqueira, A., Mariano, S., & Moraes, J., (2014) Supporting Innovation Ecosystems with Microfinance: Evidence from Brazil and Implications for Social Entrepreneurship. *Journal of Social Entrepreneurship*, 5:3, 318-338.
- Surie, G. (2017). Technological Forecasting & Social Change Creating the innovation ecosystem for renewable energy via social entrepreneurship : Insights from India. *Technological Forecasting & Social Change*, 121, 184–195.
- Thompson, T. A., Purdy, J. M., & Ventresca, M. J. (2018). How entrepreneurial ecosystems take form : Evidence from social impact initiatives in Seattle. *Strategic Entrepreneurship Journal* 12, 96–116.
- Thomsen, B., Muurlink, O., & Best, T., (2018). The political ecology of university-based social entrepreneurship ecosystems. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 12 (2), 199-219.
- Warnecke, T. (2018). Social Entrepreneurship in China: Driving Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, 52:2, 368-377.

## Приложение 1



Фиг. 2. Използвани методи в изследваната извадка от статии

# ИНФОРМАЦИОННОТО ОБЩЕСТВО И ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА

проф. д-р Йордан Василев  
ас. Елица Петкова

## THE INFORMATION SOCIETY AND GLOBALIZATION

Prof. Yordan Vassilev Ph.D.  
Assist. Prof. Elitsa Petkova

**Резюме:** Целта на доклада е да покаже формирането на информационното общество и връзката му с процеса на глобализация. Подчертано е водещото значение на новите технологии за социално-икономическото развитие на страните. Очертани са положителните и отрицателните ефекти от глобализацията.

**Abstract:** The aim of the paper is to present the formation of the information society and its relationship to the process of globalization. The key importance of new technology for the social and economic development of countries is emphasized. The positive and negative effects of globalization have been also outlined.

**Ключови думи:** информационно общество, информационна икономика, глобализация, глобално информационно общество.

**Key words:** information society, information economy, globalization, global information society.

Съвременният свят е на границата на две епохи, едната – индустриалната, която е изживяна, но още не е приключила и другата – постиндустриалната, която е започнала, но още не е достигнала своята кулминация. Един от най-важните показатели за промените в начина на живот на съвременното поколение, е активното използване на информационните технологии в бита и производството, и увеличаването на равнището на производство и потребление на обществени информационни продукти и услуги.

**Проблематиката**, която е обект на настоящата разработка – **информационното общество и неговите възможности за развитие в условията на глобализацията** не е нова, но като цяло е все още недостатъчно изучена. Това е така, защото **картината на самото „информационно общество“ не е абсолютно осветлена – тълкувана и доизяснена**. Самото то все още се оформя като цялостна система.

\*\*\*



## Преходът от индустриално към глобално информационно общество

Необходимо е да се внесе определена яснота за различията между понятията „постиндустриално общество“ и „информационно общество“. Според нас те трябва да се разглеждат като синоними, въпреки наличието на известна доза противоречивост в тях. В първия случай (при постиндустриалната цивилизация) акцентът се поставя върху времевия фактор (периодът след индустриалната цивилизация), а във втория – върху същностния определител (информацията като главна форма на обществено богатство). И тук същественото е, че те (постиндустриалното и информационното общество) все още не са развили напълно своя потенциал, а продължават да еволюират в по-съвършени форми, подготвяйки обществото за следващите етапи от неговото развитие.

Постиндустриалното общество нееднократно е обявявано от Д. Бел като „**общество на знанията (knowledge society)**“. Той влага в това понятие твърде разнообразен смисъл, но точно разграничава ролята и значението на знанието от ролята и значението на информацията. Според него **информацията може да се представи като основен производствен ресурс на постиндустриалното общество, а знанието остава вътрешен източник на неговия прогрес.**

Нарасналият през 90-те години на ХХ век обществен и научен интерес към постиндустриалната теория, очертава и нов етап в нейното развитие – **информационното общество**. В края на ХХ и началото на ХХІ век човечеството достига до извода, че **информационното общество е обществото на бъдещето**, оформено под влияние на навлизашите с бързи темпове информационни и комуникационни технологии.

За нуждите на настоящото изследване авторите се позовават на тясното разбиране за **информационното общество** като **общество, в което по-голямата част от работещите са заети с производството, съхраняването, преработката, продажбата и използването на информацията, особено в нейната висша форма – знанията.**

Разбира се, това определение не изчерпва докрай съдържанието на информационното общество. За да бъде по-добре очертана неговата същност, трябва да се обективизират и добавят неговите характерни черти.

Определението „информационно“ отразява основния съдържателен аспект на новото общество – изменението на главния производствен ресурс и формите на обществено богатство, като на преден план се извеждат не физическите блага, а информацията и асимилираното знание. В крайна сметка като най-точни се очертават терминологичните определения, поставящи ударение преди всичко върху технологичната и информационна

природа на съвременното общество и подчертаващи прогреса на информационните технологии, а оттук и установяването на технологичното или технотронното общество.

*Информационното общество не е понятие, свързано с бъдещето, а обективна реалност.* В развитите страни то се намира в напреднал стадий, с ярко изразени и изявени основни характеристики. В процеса на формирането му постепенно се заличават границите между страните и хората, радикално се променя структурата на световната икономика, значително по-динамични и по-конкурентни се явяват и пазарите. Една от основните причини за това е **процесът на глобализация на световната икономика**. Позитивните и негативните моменти, свързани с това явление, представляват едно от най-обсъжданите направления в съвременната научна мисъл.

**Днес нито едно икономическо явление, нито един проблем на националното икономическо развитие, включително информационното общество, не могат да бъдат разбрани, ако се игнорира процесът на глобализация. Проблемите на глобализацията представляват безспорен интерес за множество учени, общественици, висши държавни дейци, представители на международни институции и пр.**

С глобализацията настъпва фундаментален преход от индустриално към информационно общество, което всъщност е революция с въздействие върху всички сфери на човешкия живот. Ражда се нова епоха, свършено различна от изминалите досега в човешкото развитие – епохата на „**мрежовата икономика**“<sup>1</sup>, при която приоритет има инвестираният в знанието капитал. По такъв начин **глобализацията се превръща в основен „агент“ и „подбудител“ за възходящия тренд на новото информационно общество.**

**Кризата в състоянието и позициите на традиционния тип икономика, осъзнаването на пределите на растежа и угрозата от екологична катастрофа насърчава търсенето на нови модели. Като изходно обстоятелство се отличават *допустим и/или устойчив и недопустим и/или неустойчив ръст и движение.*** Понятието „устойчиво развитие“ получи широко признание след публикуването през 1987 г. на доклада на Международната комисия по околна среда и развитие „*Нашето общо бъдеще*“<sup>2</sup>, представен от ООН и получил от страна на последната одобрение и поддръжка.

---

<sup>1</sup> Вж. по-подр. **Кастелс, М.** Възходът на мрежовото общество. С., 2004.

<sup>2</sup> Our Common Future, World Commission on Environment and Development, 1987. Oxford: Oxford University Press.

В общи линии неопровержим факт е, че икономическата активност придобива глобален характер, че производството непрекъснато разширява географските си граници, че обектът на стратегическите инвестиции непрекъснато нараства. В тази връзка в научния оборот се утвърждава и **терминът „глобализация“**.

*Съществуват крайно противоречиви мнения относно природата на глобализацията, нейната сърцевина и същностни характеристики. Според някои учени **глобализацията на икономиката е реално протичащ процес, при това от изключително значение за съвременното икономическо развитие**<sup>3</sup>. Съобразно други изследователи, **глобализация на икономиката не съществува – тя е измислица или мит**<sup>4</sup>. Въпреки разнородните възгледи, **глобализацията е обективен процес, при който съответната стопанска дейност под различни форми напуска националните граници и се насочва към други страни.***

**Най-общо дискусиите за глобализацията продължават и до днес, а дефинициите за нея варират в широк диапазон.**

В съвременната икономика могат да се очертаят **четири базисни фактора**, спомагащи за утвърждаването на глобализацията, а именно<sup>5</sup>:

- Масовите комуникации и информационните технологии;
- Обединяването на обширни пазари и формирането на икономически блокове;
- Появата и развитието на транснационалните корпорации;
- Създаването на международни финансови институции.

*Изброените условия предизвикват не само значителни трансформации в икономическата сфера, но свидетелстват и за прелома от старото индустриално към новото „постиндустриално“ общество. С динамичните и стремителни промени глобалното стопанство придобива нови черти – все по-обхватни и зрели.*

Отличителна особеност на съвременната глобализация е **нейният всеобхватен характер**<sup>6</sup>, интегриращ световната общност в система от обществе-

---

<sup>3</sup> Вж. **Дамянов, А.**, Преосмисляне на възгледи. // Икономика 21, 2011, № 1, с. 118-138; **Върбанов, И.**, Глобализацията и световната криза. // Икономика 21, 2011, № 2, с. 145-181.

<sup>4</sup> **З. Младенова** посочва, че **П. Хърст и Г. Томсън** в книгата си „Глобализация под въпрос“ („Globalization in Question“. Cambridge, Polity Press, 1996) стигат до извода, че в съвременната икономика се наблюдава тенденция на регионализация, а не на глобализация. (Вж. по-подр.: Световното стопанство в условията на глобализация. (избрани проблеми). Варна, 2002, с. 8-9.

<sup>5</sup> Вж. по-подр.: **Пипев, И.** Глобализацията – същност, проблеми, последици. С., 2001, с. 51-63.

<sup>6</sup> Полезно и ценно гледище за противоречията и конфликтите по повод глобали-

но-политически, финансово-икономически и социално-културни връзки на основата на новите комуникационни и информационни технологии. При това се осъществява не само глобално ускоряване на информационните процеси, но също и комуникиране в режим реално време. Във връзка с това **глобализацията се проявява предимно в информационен облик и подобие, а Интернет се превръща в неин фундамент, преобразяващ из основи бита и културата на съвременното общество.** Оттук значимост и обоснована публичност (популярност) придобиват категориите „глобална информационна икономика“ и „глобално информационно общество“.

\*\*\*

### **Ефекти от глобализацията и технологиите в информационното общество**

Преди около 35 години Т. Левит посочва, че глобализацията и технологиите оформят облика на света<sup>7</sup>. Действително съвременното развитие се характеризира с нови параметри. Днес новите технологии обуславят бързия темп на развитие – темп, непознат до сега в историята на човечеството, в резултат на което „новото“ се превръща все по-бързо в „старо“.

Действително в световната икономика се наблюдава една фундаментална трансформация, която е свързана с промени в областта на науката, технологиите, научноизследователската дейност, организацията на производството и управлението, а също така и в начина на обучение, общуване и развлечение. Тази трансформация в голяма степен е следствие от въвеждането на информационно-комуникационните технологии (ИКТ) в бизнеса и бита на хората. Именно чрез технологиите става възможно споделянето и използването на най-важния ресурс в новата икономика – информацията и знанието.

В новите условия физическото присъствие става все по-несъществена част при воденето на бизнес и осъществяването на търговия. Пространствените и времеви ограничения са преодоляни в резултат от новите ИКТ, а те са същностна характеристика на информационното общество. На тази основа информационните и комуникационните технологии правят глобализацията по-динамичен и всеобхватен процес – те са негова движеща

---

зацията предлага **А. Дамянов** в статията „Преосмисляне на възгледи“. Той коментира, че: „Глобализирането на националните икономики продължава. Този процес е съпътстван и с бариери, които следва да се преодоляват, и с временни отстъпления“. Икономика 21, 2011, № 1, с. 133.

<sup>7</sup> Вж. **Levitt, Th.**, The Globalization of Markets // Harvard Business Review, May-June 1983, p. 93-103 (pdf).

сила. Така глобализацията се утвърждава като процес, съпътстващ формирането на информационното общество и икономика.

В резултат от приложението на информационните и комуникационни технологии се повишава ефективността на производството и управлението на бизнес единиците чрез автоматизация на производствените процеси, чрез бърза, лесна и относително евтина комуникация както вътре в самата компания, така и с икономически агенти от външната среда (доставчици, клиенти и пр.). На тази основа може би най-важното достижение на информационната икономика е използването на интернет. Тази глобална система от свързани компютърни мрежи предоставя изобилие от възможности, някои от които са воденето на електронна кореспонденция, осъществяването на електронна търговия, публични електронни услуги, използването на облачните системи за съхранение и управление на информация и данни и др. Това обаче изисква наличие на подходяща информационна инфраструктура (телекомуникации, интернет свързаност, устройства и др.), с която не всички страни разполагат. Това поставя прегоди пред тяхното технологично, а следователно и икономическо развитие. В същото време, обществото е изправено пред редица опасности, свързани с използването на интернет. Те най-често се изразяват в по-лесна злоупотреба с личните данни и финансови измами, тъй като хората все по-често пазаруват онлайн и извършват разплащания в „мрежата“. Не по-маловажен е въпросът за нарушаване правата на интелектуална собственост, особено по отношение на художествените творения.

Ефектите от глобализацията могат да се потърсят в следните направления:

- **икономическо**: фактор за ускоряване на икономическия растеж и повишаване на благосъстоянието; предпоставка за икономическа нестабилност; предпоставка за неравномерно развитие на страните; концентрация на икономическа власт;<sup>8</sup>
- **политическо**: съвместни усилия на международната общност за справяне с глобални проблеми и предизвикателства; загуба на суверенитет; заплаха за националната сигурност и интересите на страната;
- **екологично**: глобално решаване на екологични проблеми; замърсяване на околната среда;
- **културно**: културно обогатяване и разнообразие; загуба на културна идентичност.

Глобализацията оказва ползотворно влияние върху равнището на световното производство и търговия. На тази основа тя се превръща в двигател на икономическия растеж. Обвързването на страните в единно глобал-

---

<sup>8</sup> Вж. **Младенова, З.**, Световното стопанство в условията на глобализация, Стено, Варна, 2002, с. 39-49.

но стопанство дава шанс дори на по-слабо индустриализираните страни да участват активно в международните икономически отношения. Достъпът до световните продуктови и ресурсни пазари предоставя възможност за разширяване на производството и експорта и за бързо икономическо израстване. В условията на глобализация, отворените икономики могат да се възползват от световното знание и научния и технологически прогрес на другите страни. Те също така получават по-лесен достъп до световните пазари и имат възможност да участват активно в международните икономически отношения. На практика, благодарение на новата икономика и широкото използване на интернет малките фирми получават възможност за достъп до глобалните пазари още от тяхното създаване. Във виртуалното пространство те могат да си набавят необходимата информация за целевите пазари на чужда територия и за условията, които предлагат отделните държави на чуждестранните инвеститори.

Посочените обстоятелства в голяма степен са повлияни от дейността на глобалните компании – транснационални (ТНК) и мултинационални, за които светът е полето, на което да разгърнат своите операции. По този начин ТНК способстват разпространението на постиженията на НТП и развитието и приложението на ИКТ. Чрез прякото чуждестранно инвестиране (ПЧИ) те пренасят капитали, технологии, организационен опит, управленско ноу-хау и пр. в страните, в които навлизат (страните-реципиенти). По този начин по-слабо развитите икономики имат възможност да използват научно-техническите и технологичните достижения на развития свят и да се адаптират към условията на новата икономика. Трябва да се отбележи, че формирането на интелектуален капитал, който се утвърждава като основен фактор в съвременното информационно общество, изисква значителни ресурси (материални и нематериални), с които тези икономики често не разполагат. Свежият капитал и инвестициите в човешкия фактор са важно условие за осъществяването на необходимите структурни промени в икономиката, за да отговарят на новите реалности. Адаптацията към условията на информационното общество и икономика (появата на нови отрасли и нови изисквания към работната ръка) е ключов фактор за напредъка на страните.

Тъй като прякото чуждестранно инвестиране се изразява не само в пренос на паричен капитал, то дейността на ТНК може да доведе и до диспропорции в отрасловата структура на икономиката и до влошаване на научно-техническия потенциал на страната, чрез трансфера на остарели технологии.

Значителното разширяване на сферите на действие на основния агент в международните икономически отношения – транснационалните корпорации, засилването на тяхната икономическа мощ и в крайна сметка, концентрацията на икономическа власт, с която някои от тези компании се характеризират, могат да се окажат заплаха за националните интереси на приема-

щите страни. Влиянието, което тези компании имат може да се прояви и на политическо равнище, тъй като водени от стремежа към максимализиране на печалбите, ТНК пренебрегват интересите на отделните страни-реципиенти. Така, процесът на глобализация „разчиства стопанското пространство за влиянието на големите промишлено-финансови групи“<sup>9</sup>.

Следователно глобализацията има редица положителни ефекти, но тя неизбежно води и до редица заплахи за икономическото развитие и социалния живот, в резултат от стопанската несигурност, неравномерното разпределение на доходите и повишаването на бедността.

Запазването на културната идентичност е под въпрос поради навлизането на нехарактерни за съответната нация традиции и обичаи, което отслабва влиянието на националните културни ценности. Поради тази причина Т. Фридман акцентира върху необходимостта страните да запазят своята идентичност, своите традиции и обичаи, като в същото време усвоят само тези аспекти от чуждата култура, които ще ги обогатят<sup>10</sup>.

Замърсяването на околната среда, в резултат от неспазване на екологичните стандарти, от страна на ТНК, също е възможен проблем, особено в по-слабо развитите страни. В същото време, чрез новите технологии, които благодарение на глобализацията стават достижени на тези икономики, се противодейства на проблема с прекомерното използване на невъзобновяемите ресурси и тяхното изчерпване.

Загубата на суверенитет носи риск за сигурността на нациите поради бежански вълни, пренос на престъпност, тероризъм и др. нерегламентирани от закона дейности. Международното сътрудничество за справяне с тези проблеми на съвременното общество обаче дава добри резултати.

Участието в процеса на глобализация заличава националните граници, което прави невъзможно самостоятелното справяне с възникналите проблеми в икономиката. На съвременния етап „нито едно правителство не е в състояние да управлява независимо своята икономика“<sup>11</sup>. Тази обективна зависимост е породена от факта, че икономическите решения, взети в рамките на една национална икономика оказват все по-голямо въздействие върху функционирането на друга. Локалните икономически сътресения могат да бъдат пренесени на регионално, а дори и на глобално равнище,

---

<sup>9</sup> **Кънев, М.**, Глобализация и държавност // Диалог, № 2, 2003, [http://www.unisvishtov.bg/dialog\\_old/2003/2M.Kanev-Globalizasia.pdf](http://www.unisvishtov.bg/dialog_old/2003/2M.Kanev-Globalizasia.pdf).

<sup>10</sup> **Friedman, Th. L.**, The Lexus and the Olive Tree, First Anchor Book Edition, April 2000, p.326, 332.

<sup>11</sup> **Кирев, Л.**, Транснационалните корпорации и глобализацията на научноизследователската и развойната дейност, Свищов, 2003, с. 14.

тъй като глобализацията се превръща в „своеобразен мост за пренасяне на циклични колебания“<sup>12</sup>.

Също така резултатите в икономическата сфера се прехвърлят като ефекти върху социалния, културния, политическия и пр. живот на обществото. Това налага синхронизиране на националната политика, бизнес стратегиите и дейността на международните организации, защото неадекватната на новите реалности икономическа политика е предпоставка за икономическа и политическа нестабилност.

Видно е, че последиците от глобализацията не могат да бъдат търсени в една посока. Няма как едно и също действие да предизвика еднакви по насоченост, сила и интензитет резултати за всички страни, участващи в процеса. От желанието и възможностите на всяка отделна държава зависи дали ще успее да се възползва от възможностите, които единното световно стопанство ѝ предоставя. Като пример могат да се посочат страните от Източна Азия, които се отличават със забележителен икономически растеж, понижаване на бедността и повишаване на технологичните възможности след отваряне на икономиките им. В Индия и Китай се наблюдава повишаване на жизнения стандарт на населението. Япония също е пример за страна, която успя да се възползва от участието си в глобализационните процеси. Тези страни се превърнаха за кратко време в „новите индустриални държави“. За страните от Латинска Америка обаче, резултатите не са така показателни.

Като свидетели на глобализацията, ние приемаме констатацията на Т. Фридман<sup>13</sup>, че глобализацията променя света трайно, било то за добро или за лошо, и има все по-дълбоко въздействие върху живота на обществото. Развитието, ръководено от глобализацията поставя редица предизвикателства пред бизнеса, обществото, културата и околната среда, тъй като „плоският свят“ дава възможност не само на съзидателните, но и на разрушителните сили да координират света.

\*\*\*

Устойчивото развитие на национално равнище, в глобалното информационно общество и икономика, може да се постигне чрез: нова информационна и комуникационна инфраструктура; инвестиции в човешки капитал и в кадри, които да боравят свободно с информационни ресурси с цел създаване на по-висока заетост; нова правна и законодателна рамка, която в по-голяма степен да защитава правата на гражданите и потреби-

---

<sup>12</sup> **Кирев, Л.**, Отношенията транснационални корпорации-държава. // Бизнес управление, Св., Юбилейно издание, 1996, с. 28.

<sup>13</sup> **Friedman, Th.**, It's a Flat World, After All, The New York Times Magazine, 3 April 2005 <http://www.nytimes.com/2005/04/03/magazine/03DOMINANCE.html?pagewanted=2>.



телите по отношение на интелектуалната собственост и личните данни и да предотвратява финансовите злоупотреби. От съществена важност е и хармонизацията на националната икономическа система с икономическите системи на другите страни<sup>14</sup>.

Глобалното устойчиво развитие е възможно, ако решенията на световните проблеми (икономически, политически, екологични, демографски) почиват на взаимна основа, за което значение имат съгласуваните действия, политики и стратегии на международните организации и наднационалните институции – Световната банка, Международният валутен фонд, Световната търговска организация и др.

### Използвана литература

1. Василев, Й., Негативни последици от глобалното информационно общество. // Икономически предизвикателства: растеж, дисбаланси, устойчиво развитие. Издателски комплекс – УНСС, С., 2016, с. 153-159.
2. Върбанов, И., Глобализацията и световната криза. // Икономика 21, 2011, № 2.
3. Дамянов, А., Преосмисляне на възгледи. // Икономика 21, 2011, № 1.
4. Кирев, Л., Транснационалните корпорации и глобализацията на научноизследователската и развойната дейност, Свищов, 2003.
5. Кирев, Л., Отношенията транснационални корпорации-държава. // Бизнес управление, Св., Юбилейно издание, 1996, с. 20-34.
6. Кънев, М., Глобализация и държавност. // Диалог, № 2, 2003, с. 23-27, [http://www.uni-svishtov.bg/dialog\\_old/2003/2M.Kanev-Globalizasia.pdf](http://www.uni-svishtov.bg/dialog_old/2003/2M.Kanev-Globalizasia.pdf).
7. Марикина, М., Последствия от глобализацията за националните стопанства. // Икономически алтернативи, бр. 4, 2009, с.100-105.
8. Младенова, З., Световното стопанство в условията на глобализация, Стено, Варна, 2002.
9. Пипев, И., Глобализацията – същност, проблеми, последици, С., 2001.
10. Кастелс, М. Възходът на мрежовото общество. С., 2004.
11. Friedman, Th., It's a Flat World, After All, The New York Times Magazine, 3 April 2005, <http://www.nytimes.com/2005/04/03/magazine/>.
12. Friedman, Th. L., The Lexus and the Olive Tree, First Anchor Book Edition, April 2000.
13. Levitt, Th., The Globalization of Markets. // Harvard Business Review, May-June 1983, p. 93-103.
14. Our Common Future, World Commission on Environment and Development, 1987. Oxford: Oxford University Press.

---

<sup>14</sup> Вж.: **Марикина, М.**, Последствия от глобализацията за националните стопанства // Икономически алтернативи, бр. 4, 2009, с.105.

---

## ТРЕТА ЧАСТ

---



# ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ФУНКЦИОНАЛНО И ПЕРСОНАЛНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ДОХОДА

доц. д-р Христо Мавров

## THE LINK BETWEEN FUNCTIONAL AND PERSONAL INCOME DISTRIBUTION

Associate professor, PhD, Hristo Mavrov

**Резюме:** В доклада в исторически контекст е показана еволюцията в разбиранята за значението на разпределението на дохода за икономическото развитие и са потърсени причините за подценяването на този проблем от икономическата наука. На основата на регресионен анализ за десет страни от ОИСР е установена силна корелационна зависимост между функционалното и персонално разпределение на дохода. Теоретичното обосноваване и моделиране на тази взаимовръзка е предстояща задача на икономическата теория.

**Abstract:** The report illustrates in the historical context the evolution of the understanding of the importance of income distribution for economic development and also the reasons for underestimating this problem from economic science. Based on a regression analysis for ten OECD countries, a strong correlation between the functional and personal distribution of income has been established. The theoretical justification and modeling of this relationship is a forthcoming task of economic theory.

**Ключови думи:** функционално разпределение на дохода, персонално разпределение на дохода, доходно неравенство

**Key words:** Functional Income Distribution, Personal Income Distribution, Income Inequality

### Въведение

Очерталата се тенденция на постоянно нарастване на доходното неравенство в годините преди и след световната криза от 2008 г. в глобален, регионален и национален мащаб насочи вниманието на икономисти и политици към този съвременен „стилизиран“ факт. В продължение на няколко години (2012 г., 2013 г. и 2014 г.) на Световния икономически форум в Давос нарастващото доходното неравенство се посочва като глобална заплаха номер едно за икономическото развитие<sup>1</sup>. През 2015 г. задълбочаващото се неравенство е поставено на първо място сред топ десет на

---

<sup>1</sup> The Global Risks Report, World Economic Forum, Geneva, 2018, 13th Edition, p.6.

основните предизвикателства, пред които се изправят света и регионите, които ще са в дневния ред на експертите през следващите 12-18 месеца, и които ще определят нашето бъдеще<sup>2</sup>.

Напълно закономерно и емпиричните разработки, насочени към изясняване на въпросите, свързани с неравенството в доходите и богатството и особено на причините за доходната поляризация, също нарастват. Забелязва се обаче, че през последните години фокусът се насочва и към търсене на теоретични основи и модели, обясняващи сложилите се неблагоприятни тенденции в разпределението на доходите. В обсега на тези изследвания спада не само персоналното разпределение на дохода, но и функционалното разпределение на дохода. Новото в очертаващия се дебат е в търсенето на взаимовръзка между двата вида разпределение на дохода и на емпирично, и на теоретично ниво. Научният интерес и мотивация на автора е да се включи в този дебат на българска почва и поради това **основната цел на доклада** е да постави проблема и дискутира връзката между функционалното и персоналното разпределение на дохода в контекста на нарастващото доходно неравенство в глобален и национален мащаб.

## Разпределението на дохода има значение

Въпросът за разпределението на доходите в обществото и неговата роля в икономическото развитие не е нов. Д. Рикардо през 1817 г. първи развива теорията за функционалното разпределение на дохода с неговите теории за рентата, работната заплата и печалбата. В „Принципи на политическата икономия и данъчното облагане“, той извежда именно разпределението като главна задача на икономическата теория. За Давид Рикардо определянето на законите на това разпределение или „естественото движение на рентата, печалбата и работната заплата“ е „главна задача на политическата икономия“<sup>3</sup>. Осемдесет години по късно, през 1897 г., В. Парето излага своите идеи за персоналното разпределение на дохода<sup>4</sup>. Така и двамата поставят началото на една нова, изключително значима за общественото развитие, област за икономически проучвания.

---

<sup>2</sup> Outlook on the Global Agenda 2015, World Economic Forum, p.7.

<sup>3</sup> Рикардо, Д., За принципите на политическата икономия и данъчното облагане, Рага, София, 2015, с.1.

<sup>4</sup> Steindl, J., The Pareto Distribution. In: Economic Papers 1941–88. Palgrave Macmillan, 1990 London, ch.23.

В годините след това въпросите на разпределението са били изучавани с различна интензивност, имало е периоди, в които са изоставяни – след Втората световна война, и по-точно след 60-те години на 20-век.

На границата на 20 и 21 век и особено след „Великата рецесия“ от 2008 г., интересът към тази проблематика отново се възражда. Един от първите, който обръща сериозно внимание върху разпределението на доходите е Антъни Аткинсън. В президентското си обръщение<sup>5</sup> към Иконометричното общество, озаглавено „Да размразим разпределението на доходите“<sup>6</sup>. Аткинсън, цитира Хюг Далтон, според който в началото на 19-век публикациите за разпределението са били насочени изцяло към функционалното разпределение на дохода, а въпросите на персоналното разпределение или изобщо отсъстват, или се разглеждат между другото. Аткинсън констатира, че размразяването на интереса към персоналното разпределение на доходите се забелязва едва в края на 90-те години на миналия век. През следващите години икономическата професия сякаш се люшва в другата крайност – факторното разпределение е изоставено. През 2009 г. Аткинсън извежда от забвение идеята на Рикардо, че функционалното разпределение е основен въпрос на икономическата теория. Три са причините за това според Аткинсън<sup>7</sup>: Първо, необходимостта да се разкрие връзката между доходите от факторите на макроикономическо ниво и доходите на домакинствата, с други думи връзката между функционално и персонално разпределение на дохода; второ, необходимостта да се разбере по-добре неравенството в доходите на домакинствата; и трето, въпросът за социалната справедливост да се свърже с въпроса за справедливото разпределение на дохода между различните му източници.

По-късно, през 2015г., в една поредица от статии, посветени на персоналното разпределение на дохода Дж.Стиглиц посочва, че „*Основен въпрос на Икономикса е как обясняваме разпределението на доходите между факторите на производство и разпределението на доходите и богатството сред отделните индивиди*“<sup>8</sup>. С други думи, Стиглиц също поставя акцент върху функционалното и персоналното разпределение на дохода. И това е така, защото за Стиглиц „*Разпределението има значение. Ако ня-*

---

<sup>5</sup> През 1998 г. Антъни Аткинсън е избран за 50-я президент на Иконометричното общество, създадено през 1930 г. в Охайо, САЩ.

<sup>6</sup> Atkinson, A.B., Bringing Income Distribution in From the Cold. The Economic Journal, 1997, vol. 107, issue 441, 297-321

<sup>7</sup> Atkinson, A., Factor shares: the principal problem of political economy?. Oxford Review of Economic Policy, Volume 25, Number 1, 2009, pp.3–16

<sup>8</sup> Stiglitz, J., New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth Among Individuals. Part I. The Wealth Residual, NBER working paper 21189, 2015, p.2.

*кой е загрижен за социалната справедливост, това е очевидно – пише Стиглиц. Но разпределението има значение и дори ако някой е загрижен за икономическото развитие*<sup>9</sup>.

За значението на разпределението за макроикономическото развитие в контекста на глобалната криза от 2008 г. пише и френският икономист Жан-Пол Фитоши. Според него, независимо, че кризата започва от финансовия сектор, нейните корени са много по-дълбоки и се крият в структурните промени, съпътстващи разпределението на дохода през последните 30 години<sup>10</sup>.

И така, интересът към разпределението се възстановява, то отново е във фокуса на теоретичните и емпиричните изследвания. Но защо в продължение на повече от 30 г., в последната третина на 20 век е било изоставено като икономическа тема?

### **Причини за подценяване на въпросите на разпределението**

Дългогодишното negliжиране на проблемите на разпределението има своите основания както в областта на теорията, така и в областта на емпиричните изследвания.

В теоретико-методологичен план основната причина е доминацията на неокласическата парадигма. Неокласическата теория приема, че разпределението на доходите и богатството, а следователно и неравенството, се определя от пределната производителност на факторите на производство, главно труд и капитал. В теоретичната система на неокласическия икономикс пазарната икономика осъществява своеобразна равнопоставеност както между факторите на производство така и при разпределението на доходите между тях (а и между индивидите) на основата на теорията за пределната производителност. Тази равнопоставеност решава проблема със справедливостта и поради това ролята на разпределението на доходите и възможното доходно неравенство изцяло се пренебрегва.

Съществен принос за подценяване на въпросите на функционалното разпределение имат Ч. Коб и П. Дъглас 1928 и тяхната прочута производствена функция, използвана както в микроикономическите изследвания, така и за анализиране на макроикономическата динамика. В тази функция се приема, че еластичностите на капитала и труда имат сума равна на 1 и

---

<sup>9</sup> Stiglitz, J. E., *Reconstructing Macroeconomic Theory to Manage Economic Policy*. NBER Working Paper No. 20517, September 2014, p. 21.

<sup>10</sup> Fitoussi, J. P., F. Saraceno, *Inequality and Macroeconomic Performance*. OFCE / POLHIA, 2010.

освен това могат да се разглеждат като съответните дялове на двата фактора в brutния национален доход. С други думи относителните дялове на доходите от труд и капитал се разглеждат като технологични константи, детерминирани единствено от капитала, труда и обема на производство.

Типичен израз на преобладаващото мнение относно значението на разпределението за икономическото развитие в последните два века на 20 век е изказването на един от най-влиятелните през това време макроикономисти, нобеловия лауреат от 1995 г. Робърт Лукас, който заявява през 2003 г., *„От тенденциите, които вредят на здравия икономикс, като най-съблазнителна, и по мое мнение като най-отровна, се откроява фокусирането върху въпросите, свързани с доходното разпределение“*<sup>11</sup>

Има разбира се и **причини, породени от емпиричните изследвания**. В резултат на извършени емпирични анализи през 30-те години на 20-ти век икономистите от мейнстрийма приемат, че делът на труда и капитала в brutния доход остават постоянни.

На първо място сред емпиричните проучвания трябва да се посочат тези на английски икономист-статистик – Артур Лион Боули, посветил своите научни интереси на изучаване на динамиката на работната заплата във Великобритания. Той първи споменава за възможната стабилност на дела на труда. Впоследствие П. Самюелсън издига хипотезата за постоянството на дела на труда в националния доход в ранг на закон, наречен на името на английския икономист – „Закон на Боули“. Самюелсън има съществена роля за популяризирането на този закон чрез шестото издание на неговия учебник „Икономикс“, появило се през 1964 г, където терминът се появява за първи път.

Като втора причина може да се посочат разработки на Никълъс Калдор<sup>12</sup>, който през 1961 обявява стабилността на дела на труда в brutния доход за един от „стилизираните факти“ на макроикономиката и съпътстващи икономическия растеж.

И на трето място, съществен принос за пренебрегване на последиците от неравенството има Саймън Кузнец и неговата „крива на Кузнец“, който утвърждава намаляването на доходното неравенство (персоналното) след достигане на определено ниво на развитие за трайна емпирична тенденция<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> Lucas, R. E., The Industrial Revolution: past and future, Annual Report 2003, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 2004, issue May, pages 5-20.

<sup>12</sup> Kaldor, N., Capital Accumulation and Economic Growth, 1961, in: The Theory of Capital, Macmillan&Co LTD.

<sup>13</sup> Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review, 1955, vol.45, no. 1, p.18



По първите две емпирични линии се налага убеждението, че функционалното разпределение на дохода не трябва да бъде в центъра на внимание на икономическата наука, защото нищо ново не може да се открие – в крайна сметка делът на труда в дохода е „техническа константа“, известна величина, нещо като земното притегляне. Идеята за тази константа се възприема от дори от водещи икономисти като Дж.М.Кейнс, М.Калецки, Клейн, Дж. Робинсън. По третата линия, Кузнец заявява, че в началните етапи на икономическо развитие, персоналното неравенство нараства, след това има известен период на задържане, след което, на една по-късна фаза на зрялост на обществото, неравенството започва да намалява. Следователно, бедните общества трябва да приемат неравенството като цена на икономическия растеж. Икономическият растеж е този, който на един следващ етап ще доведе до намаляване на неравенството.

### **Необходимост от промяна – взаимовръзка между функционално и персонално разпределение**

Така както през 30-те години разгледаните емпирични тенденции, свързани с функционалното и персоналното разпределение на труда, налагат определени теоретични модели, които да ги обяснят, така и в днешно време новите факти в динамиката на разпределението на доходите изискват своето обяснение. Какви са тези нови факти? Става дума преди всичко за очерталите се през последните две десетилетия тенденции за намаляване на доходното неравенство и намаляване на дела на труда в brutния доход.

Дж. Стиглиц обобщава новите факти и ги противопоставя на използваната от доминиращата теоретична парадигма – мейнстрийма – чрез формулираните от него няколко „загадки“, които представя по следния начин:

1. Според стандартната теория с увеличаване на отношението капитал/труд (капиталовъоръжеността) съгласно закона за намаляваща възвръщаемост трябва да се очаква намаляване на възвръщаемостта на капитала. Фактите показват, че възвръщаемостта от капитала не намалява. Приносът на Т. Пикети тук е безспорен.

2. Според стандартната теория с увеличаване на отношението капитал/труд трябва да се очаква нарастване на работната заплата. Данните сочат, че работните заплати не нарастват, а остават относително постоянни, дори намаляват.

3. Повечето емпирични изследвания на основата на производствената функция показват, че еластичността на заместване на капитал за труд е по-малка от 1. При това положение съгласно стандартната теория увелича-

ването на отношението на капитала към труда (capital deepening) би трябвало да доведе до увеличаване на дела на труда в брутния доход. Фактите сочат за обратната тенденция<sup>14</sup>.

Очертаните по-горе процеси са емпирично проучени и добре документирани. Онова, на което обръщат внимание и Дж. Стиглиц, и А. Аткинсън и Дж. Голбрайт е, че функционалното и персоналното разпределение на дохода обикновено се третират самостоятелно, изолирано. Икономическата наука трябва да потърси връзката между тях и на емпирично и на теоретично ниво. Този проблем много добре се очертава от Камило Дагум. Според него до края на 70-те години на миналия век функционалното и персоналното разпределение на дохода са били като двама самотника, движещи се по собствени пътища. Не е имало сериозни опити за взаимното им третиране, за търсене на взаимовръзка между тях. Нещо повече, за Дагум теориите за функционалното разпределение на дохода са били само теории, без разработен емпиричен апарат. От друга страна, моделите за персонално разпределение на дохода са били изцяло емпирични модели без теоретична основа<sup>15</sup>.

Съществува ли зависимост между функционалното и персоналното разпределение на дохода? Ще изследваме този въпрос емпирично на примера на десетте най-развити страни от ОИСР. Изборът им е свързан с наличието на данни за период от повече от 30 г. Функционалното разпределение на дохода е представено чрез дела на труда в БВП, а персоналното разпределение – чрез доходното неравенство, измерено чрез коефициента Джини.

За емпирична проверка на взаимовръзка между дела на труда и коефициента Джини се използват данни както следва:

- за дела на труда – данни от статистиката на ОИСР. Последните данни тук са до 2012 г. и това е горната граница на периода;
- за коефициента Джини – базата данни на Фредерик Солт, която съдържа информация за периода 1970-2012 г. за коефициента Джини в две разновидности – за пазарния доход и за располагаемия доход.

Периодът, през който се изследва посочената зависимост е от 1970 до 2012 г. В извадката са включени десет страни от ОИСР – Франция, Германия, Австрия, Италия, Канада, Австралия, Великобритания, Япония, Корея и САЩ. Данните за две страни – САЩ и Корея са до 2010 г. Периодът е раз-

<sup>14</sup> Stiglitz, J., *New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth Among Individuals. Part I. The Wealth Residual*, NBER working paper 21189, 2015, p. 1-5.

<sup>15</sup> Дагум посочва приносите на Парето и Джини като изключение. вж. Dagum, C. *Linking the Functional and Personal Distributions of Income*. in *Handbook of income inequality measurement/* edited by J. Silber; with a foreword by Amartya Sen, Kluwer Academic Publishers, 1999, p.102.

делен на подпериоди от по 5 години и за всяка страна се вземат стойности-те в края на периода. Използвани са еднофакторни регресионни модели, в които зависимата променлива е персоналното разпределение на дохода, т.е. Джини индексът, а независимата променлива е делът на труда в БВП. За десетте страни зависимата променлива и за разполагаемия доход и за пазарния доход се изчислява в два варианта – в първия, като средна аритметична стойност от показателите за десетте страни, а във втория се прилага методиката на Евростат и съответните средни величини се претеглят – ролята на тегло се изпълнява от населението на съответната страна<sup>16</sup>.



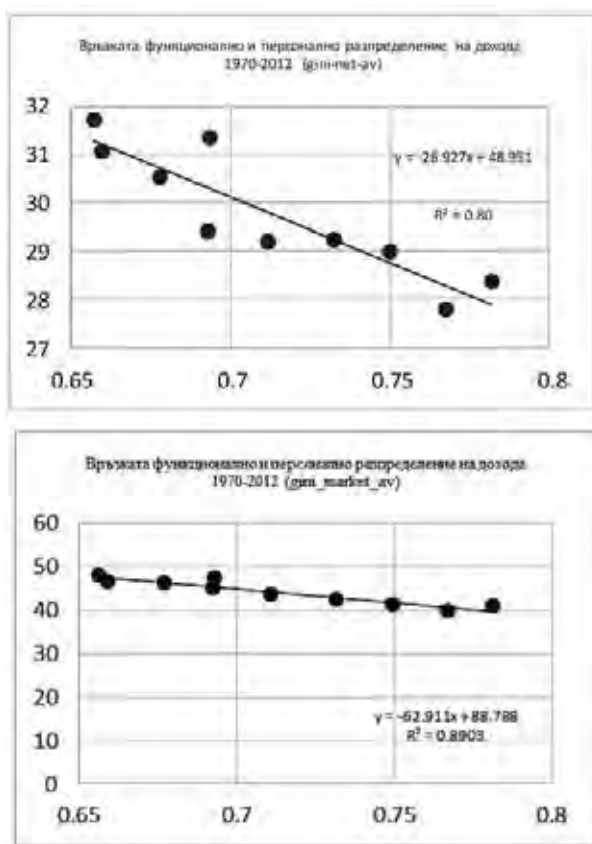
**Фиг. 1.** Динамика на коефициента Джини за пазарния доход за 10 страни от ОИСР в непретеглен и в претеглен вариант

Едно сравнение, представено на фиг. 1 показва, че разликата в динамиката на коефициента Джини, изчислен като средна стойност за десетте страни от ОИСР в двата варианта – претеглен и непретеглен е несъществена<sup>17</sup>. Разбира се, стойностите на претегления коефициент са малко по-високи. Причината е, че като тегла се използва населението на съответната страна, а в най-населената страна САЩ коефициентът Джини е сред най-високите.

Независимо от незначителните разлики регресионните уравнения са оценени както за претеглена, така и за непретеглена зависима променлива – коефициентът на Джини. На фиг. 2 и фиг. 3 са представени графично резултатите от оценените еднофакторни регресионни модели.

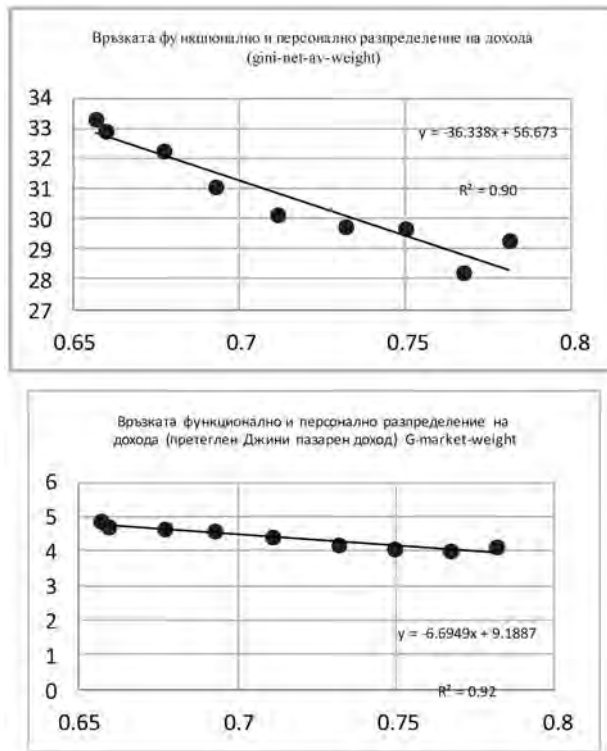
<sup>16</sup> Данните за населението са от статистиката на Световната банка.

<sup>17</sup> За по-ясно представяне на различията е използвана логаритмична скала.



Източник: собствени изчисления по данни от ОИСР и базата данни на Ф. Солт, 2018 г.

**Фиг. 2.** Връзката между функционално и персонално разпределение на дохода през периода 1970 – 2012 г. за десет страни от ОИСР за разполагаем доход (горна графика) и пазарен доход (долна графика)



Източник: собствени изчисления по данни от ОИСР и базата данни на Ф. Солт, 2018 г.

**Фиг. 3.** Връзката между функционално и персонално разпределение на дохода през периода 1970 – 2012 г. за десет страни от ОИСР за претеглен разполагаем доход (горна графика) и претеглен пазарен доход (долна графика)

Коефициентите на корелация са изключително високи – над 0,9 и при четирите уравнения и са както следва:

- корелационният коефициент при зависима променлива непретеглен Джини-разполагаем доход е 0,89 (фиг. 1, горна графика);
- корелационният коефициент при зависима променлива непретеглен Джини-пазарен доход е 0,94 (фиг. 1, долна графика);
- корелационният коефициент при зависима променлива претеглен Джини-пазарен доход е 0,95 (фиг. 2, горна графика);
- корелационният коефициент при зависима променлива претеглен Джини-пазарен доход е 0,96 (фиг. 2, долна графика);

Разбира се, корелация не означава причинност. Това е една от основните методологически аксиоми на икономическата теория и често допускана

грешка в икономическите изследвания. Необходимо е да се потърсят механизмите, чрез които факторните дялове оказват влияние върху персоналното доходно неравенство. Т. Пикети предлага един възможен механизъм – той твърди, че възвръщаемостта на капитала, следователно доходите от капитал нарастват по-бързо от темпа на растеж на икономиката (т.е на brutния доход) и тъй като данъците върху капитала остават ниски, се осъществява нарастваща концентрация на богатство и доходите в малка група хора за сметка на голямата част от населението. С други думи, увеличаването на дела на капитала в brutния доход увеличава неравенството.

## **В ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Представеният доклад няма за цел да реши, а по скоро да постави на вниманието на научната общност състоянието по проблема за връзката между функционално и персонално разпределение на дохода в обществото. Налагат се няколко основни извода:

Първо, разпределението на доходите е важно и трябва да е неотменима част от всеки модел на икономическия растеж. Растеж разбира се като устойчив и включващ растеж.

Второ, представените емпирични данни показват силна корелационна зависимост между факторните доходи и доходното неравенство в групата на най-развитите страни. Необходимо е подобни емпирични проучвания да се разширят и за други страни.

Трето, наблюдава се стремеж сред икономистите за прекратяване на изолираното третиране на функционалното и персоналното разпределение на дохода и опити за моделиране на тяхната връзка. В търсенето на теоретична основа на възможното взаимодействие между функционалното и персоналното разпределение на дохода водещи икономисти като А. Сен, Дж. Стиглиц, А. Аткинсън и Дж. Голбрайт виждат една от основните задачи на икономическата наука и в частност на макроикономическата теория.

## **Литература**

- Рикардо, Д., За принципите на политическата икономия и данъчното облагане, Рата, София, 2015.
- Atkinson, A., Factor shares: the principal problem of political economy?. Oxford Review of Economic Policy, Volume 25, Number 1, 2009, pp.3–16.<http://piketty.pse.ens.fr/files/Atkinson09.pdf>.

Fitoussi, J. P., F. Saraceno, Inequality and Macroeconomic Performance. OFCE /POLHIA N°2010, <https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal01069429/document>

Francese, M., C. Mulas-Granados. Functional Income Distribution and Its Role in Explaining Inequality. WP/15/244, IMF, 2015.

Galbraith, James K., The Macroeconomics of Income Distribution, 2014.

Steindl, J., The Pareto Distribution. In: Economic Papers 1941–88. Palgrave Macmillan, 1990, London.

Stiglitz, J.E., New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth Among Individuals. Part I. The Wealth Residual, NBER working paper 21189, 2015. <http://www.nber.org/papers/w21189>

Stiglitz, J. E., Reconstructing Macroeconomic Theory to Manage Economic Policy. NBER Working Paper, No. 20517, September 2014. <https://www.nber.org/papers/w20517>

KALDOR, N. Capital Accumulation and Economic Growth. 1961. in The Theory of Capital, Macmillan&Co LTD. Available from: [http://www.fep.up.pt/docentes/joao/material/macro2/Kaldor\\_1961.pdf](http://www.fep.up.pt/docentes/joao/material/macro2/Kaldor_1961.pdf).

Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review, 1955, vol.45, no. 1, 1–28. <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/Kuznets55.pdf>.

Outlook on the Global Agenda 2015, World Economic Forum, [http://www3.weforum.org/docs/GAC14/WEF\\_GAC14\\_OutlookGlobalAgenda\\_Report.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GAC14/WEF_GAC14_OutlookGlobalAgenda_Report.pdf)

The Global Risks Report, World Economic Forum, Geneva, 2018, 13th Edition, <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2018>. [accessed 22.10.2018]

OECD.Stat. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?queryname=345&querytype=view>

Standardized World Income Inequality Database, version 7.1, August 2018 <https://dataverse.harvard.edu/dataset.xhtml?persistentId=hdl:1902.1/11992>

WB Group. 2018. <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=AT>

## БРУТЕН ВЪТРЕШЕН ПРОДУКТ ИЛИ БРУТНО НАЦИОНАЛНО ЩАСТИЕ – КОЯ Е ПО-ДОБРАТА АЛТЕРНАТИВА ЗА ИЗМЕРВАНЕ НА ИКОНОМИКАТА?

доц. д-р Мария Тодорова Марикина,  
УНСС, Катедра „Икономикс“,  
email mmarikina@unwe.eu

***Резюме:** Обект на анализа ще бъде измерването на икономиката, а предмет е същността и динамиката на Брутният Вътрешен Продукт (БВП) и Брутното Национално Щастие (БНЩ). Тезата, която ще застъпим е, че БНЩ днес е по-подходящият индикатор за измерване на националните икономики. Основният и най-популярен макроикономически показател на системата за национални сметки в света е брутният вътрешен продукт (БВП). Той е приет за стандарт в измерването на националната икономика и може да бъде изчислен по производствения метод, по стойностния метод и по метода на крайното използване. И по трите метода целта е да се измери крайния резултат от икономическата дейност на всяко едно стопанство. Идеята за БВП днес, обаче вече може да бъде подложена на критики, този основен измерител има редица ограничения и несъвършенства, а освен това се задава въпроса съществува ли негова алтернатива, която преодолява недостатъците? Тя се търси в баланса между материалното благосъстояние, духовните, емоционалните и културните нужди на индивидите и обществото. Такава алтернатива се явява БНЩ – индикатор, който измерва колективното щастие и благосъстояние на обществото. БНЩ се отличава от БВП, оценявайки колективното щастие като цел на управлението, подчертава хармонията с природата и традиционните ценности, изразяващи се в няколко области на щастие като психологическо благосъстояние, здраве, продължителност на живот, образование, културно разнообразие и устойчивост, добро управление, и други стълбове на БНЩ като устойчиво и справедливо социално-икономическо развитие, опазване на околната среда, запазване и популяризиране на културата, добро управление. Задачите в изследването се свързват първо с представянето на БВП и БНЩ в своята същност и второ – с отчитането на предимствата и недостатъците в използването на БВП и БНЩ като основни измерители на икономиката.*

**Ключови думи:** Брутен Вътрешен Продукт, Икономическо благосъстояние, Брутно Национално Щастие, Измерване на икономиката

**JEL класификация:** E010, I310



# GROSS DOMESTIC PRODUCT OR GROSS NATIONAL HAPPINESS – WHICH IS THE BETTER ALTERNATIVE FOR ECONOMIC MEASUREMENT?

*Assoc. prof. Ph.d. Maria Todorova Marikina  
Department of Economics, University of National  
and World Economy, Bulgaria  
email mmarikina@unwe.eu*

**Abstract:** *The object of the analysis will be the measurement of the economy, and the subject is the essence and dynamics of Gross Domestic Product (GDP) and Gross National Happiness (GNH). The thesis we will defend is that today GNH is the more appropriate indicator for measuring of the national economies. The main and most popular macroeconomic indicator of the national accounts system in the world is GDP. GDP is accepted standard for measuring and managing the size of an economy. It is based on simple accounting and can be calculated using output, expenditure, or income figures. By all three methods, the goal is to measure the final result of the economic activity of each economy.*

*The idea of GDP today, however, can be criticized. This basic measure has a number of constraints, and the question is whether there is an alternative to it? It is sought in the balance between material well-being, spiritual, emotional and cultural needs of individuals and society. Such an alternative is GNH – an indicator that measures the collective happiness and well-being of a population. GNH is distinguishable from GDP by valuing collective happiness as the goal of governance, by emphasizing harmony with nature and traditional values as expressed in several areas of happiness such as psychological well-being, health, time use, education, cultural diversity and resilience, good governance and others and pillars of GNH as sustainable and equitable socio-economic development, environmental conservation, preservation and promotion of culture, good governance. The tasks of this research are related firstly to the presentation of GDP and GNH in their essence and secondly, to finding the advantages and disadvantages of using GDP and GNH as main measures in the economy.*

**Key words:** Gross Domestic Product, Economic Well-Being, Gross National Happiness, Economic measuring

**JEL classification:** E010, I310

## 1. Идеята за БВП

Основният и най-популярен макроикономически показател в света е брутният вътрешен продукт (БВП). Съвременната концепция за брутния вътрешен продукт (БВП) е разработена от икономиста Саймън Кузнец през 1934 г. Оттогава и особено след споразуменията от Бретън Уудс, БВП е приет като стандарт в измерването на националната икономика и може да бъде изчислен по производствения метод, по стойностния метод и по

метода на крайното използване. И по трите метода целта е да се измери крайния резултат от икономическата дейност на всяко едно стопанство. Поради това той предоставя на правителствата ефективен инструмент за управляване на основните лостове на икономиката, но също така е и средство, позволяващо да се правят и сравнителни оценки за икономиките и изводи за това дали показват растеж или свиване.

БВП, обаче не измерва всичко. Като за начало, този макроикономически измерител пренебрегва връзката между икономическия растеж и неравенството в доходите. Растежът не винаги е добра мярка за просперитет, въпреки че първоначалната идея на Кузнец е, че „всяка претенция за значимост (Националният доход) би била в неговата предполагаема полезност като оценка на приноса в икономическата активност за благоденствието на жителите на страната, настоящето и бъдещето“ (Ackerman et al., 1997). В тази логика критиката се фокусира върху наблюдението, че докато през последното десетилетие БВП нараства средно за повечето развити пазари, реалните заплати намаляват, тъй като по-голямата част от печалбите на една по-голяма икономика са възнаградил капиталата, а не труда. Не се измерват доходите и неравенството, бедността, икономическата безопасност, здравето и други. Освен това БВП игнорира разходите за транзакции и социалните разходи. Не се дава оценка за въздействието върху околната среда и вредите, причинени върху нея, поради производството на стоки и услуги. И още нещо много важно – въпреки че растежът на БВП се приема за прогрес, за напредък, той никога не е бил предназначен да измерва благосъстояние или щастие. Възниква въпроса дали моделът на БВП отчита всички фактори при оценяването на икономиката. В резултат на тези недостатъци през последните години се разгръщат все повече дебати за това кой и какъв трябва да бъде основният макроикономически измерител?

## **2. Дебати за БВП и нуждата от алтернатива**

Дебатите всъщност започват доста назад във времето, но днес отново са актуални и то поради факта, че икономиката трябва да се измери по възможно най-добрия начин, като се вземе предвид факта, че икономическата дейност, социалното благосъстояние и устойчивото развитие са различни неща. А те трябва да бъдат включени по начин, който ще е максимално подходящ за оценка на икономиките. Едни от първите опити в дебатите е на Уилям Пети от 1665 г., който прави оценка на доходите и разходи в Англия и Уелс. По-нататък неговите анализи са последвани от различни подходи през 18-ти и 19-ти век. През 30-те години на ХХ век, донякъде

и като отговор в търсенето от страна на политиците на по-добър измерител на икономиката, се оформя съвременният подход към националния доход. Най-важният въпрос тогава касае целта на основния показател на икономиката – дали той трябва да измерва социалното благосъстояние или просто равнището на икономическа активност? Саймън Кузнец – главният архитект на БВП се застъпва за първия подход, но нуждите на военновременното производство тогава изместват фокуса върху мярката за икономическата активност – БВП.

Идеята сред икономистите, че БВП не измерва благосъстоянието на едно общество е налице, но на практика нарастването на БВП или икономическия растеж се използва като „лакмус за здравето на икономиката“, както в икономическите изследвания, така и в широкия обществен дебат при провежданите политики. В този смисъл не е странно това, че противопоставянето между измерителите на благосъстоянието и икономическия растеж се проявява на няколко пъти през годините след Втората световна война. Джеймс Тобин и Уилям Нордхаус заявяват през 1972 г., че максимизирането на растежа на БВП (Брутен Национален Продукт – по-често използван от БВП тогава) не е подходяща цел за икономическата политика. Задават ключов въпрос: „Остарял ли е растежа?“ Вместо него те предлагат нов показател или мярка за икономическо благосъстояние – „Measure of Economic Welfare (MEW)“ (Nordhaus et al., 1973). Идеята е в БВП да се включат и производството, което не получава пазарна оценка, и укритите доходи, както и да се отрази цената на свободното време. Смисълът е благосъстоянието и качеството на живота да бъдат измерени с помощта на социални индикатори, които са не само количествени, но и качествени, и които отразяват важни страни от състоянието на обществото – здраве, смъртност, свободно време, социална микросреда, степен на замърсеност на природата и т.н.

По-късно и други икономисти предлагат алтернативни пътища за измерване на икономиката и такъв е например случая с Хърмън Дейли и Джон Коб, които обосновават през 1989 год т.нар Индикатор на реалния прогрес (GPI). (Herman et al., 1989). С него се предлага да бъде заменен или допълнен брутният вътрешен продукт (БВП). GPI е разработена така, че да отчита по-пълно благосъстоянието на нацията, като част отнасяща се до размера на икономиката на страната и която включва екологични и социални фактори, които не се измерват от БВП. GPI отделя понятието за социален напредък от икономическия растеж, а растежът на GPI или подобни е по-нисък в сравнение с този на БВП.

През 90-те год. на XX век и до днес биват предложени редица алтернативни показатели, всички от които имат за цел да предложат варианти в измерването на икономиката, с което да бъде преодолян недостига от фактори за положителният принос към благосъстоянието, което се изпуска от БВП. Тук могат да се посочат Индекса за икономическо благосъстояние (IEWB), развит от икономистите в Центъра за изследване на жизнените стандарти, Индекса за социално здраве (ISH) въведен от учените от Fordham University, Индекса на жизнените стандарти (ILS) въведен от Fraser Institute. В тази връзка съществуват и нови измерители, които позволяват и провеждането на сравнителни изследвания за икономиките, каквито са Индекса на човешко развитие (HDI), развит в Програмата за развитие на ООН, Индекса на качеството на живот (QOL), развит от Ед Динър от University of Illinois, Индекса за социален прогрес (ISP), предложен от Richard Estes от University of Pennsylvania и др. В голямата си част, обаче всички тези нови алтернативи, които се раждат в процесите на дискусии и търсенето на най-добрия измерител на икономиката като алтернатива на БВП имат своите недостатъци. „Замъгляват“ концептуалното различие между икономическата активност и благосъстоянието, а освен това в голяма степен включват имплицитно претегляне на различните аспекти на благосъстоянието. Правят се компромиси в групата показатели и могат да бъдат поставяни доста свободно собствени тегла на различните под-индикатори при оценяването на напредъка, а от тук и нереално да се оцени той. Поради тези причини голяма част от показателите са по-подходящи като възможни начини за наблюдение на социалното благосъстояние.

Дебатите за измерителите се свързват и с устойчивостта. Известно е, че тя допринася за социалното благополучие, а съчетаването на показатели за устойчивост в един индекс заедно с показатели за текуща стопанска активност и благосъстояние утежняват разбирането между настоящо и бъдещо потребление в икономиката. БВП има също този недостатък, че не прави разграничение в съвкупното измерване между текущото потребление и бъдещите инвестиции. Как тогава може да бъде оценена устойчивостта без да бъдат направени широки допускания за бъдещето и какъв ще е икономическият растеж? Идеята за устойчивост предполага икономическият растеж, социалното сближаване и опазването на околната среда да се развиват едновременно и взаимно да се допълват. Устойчивото развитие се дефинира като развитие, което посреща потребностите на настоящото поколение, без да е в ущърб на възможността бъдещите поколения да посрещнат собствените си нужди. Сериозният проблем пред такъв измерител е да се изработи система от статистиците, която да съдържа различ-

ните теми и показатели, засягащи икономически, социални, екологични и институционални въпроси, свързани с устойчивото развитие, избрани на основата на критерии за подбор, свързани с обществената значимост, качеството на данните, валидността и др.

### 3. Алтернативата БНЩ

В резултат на такива критики и разразилите се дискусии, които се разгръщат за БВП и търсенето на алтернатива, проблематиката вече излезна извън академичните кръгове и националните правителства, а международните организации започнаха да предлагат различни варианти за измерители. На практика по време на световната среща на върха през 2017 г., проведена в Дубай, този въпрос бе обсъден задълбочено. Окуражително е, че няколко държави вече започват да взимат предвид предишните опасения относно БВП. През 2011г. Кралство Бутан официално въведе показатели за брутно национално щастие. През 2012 г. Япония проведе първото си проучване „Качество на живот“ и вече създаде комисия към кабинета за измерване на благосъстоянието. Опитите за включване на щастие и благосъстоянието са факт с навлизането им в някои образователни системи на отделни държави: през 2013 г. Република Корея създаде политика на „щастливо образование за всички“, а Сингапур интегрира социалното и емоционално обучение като част от учебния план за характера и гражданството през 2013 г. Във Великобритания е създаден и работи „Център за благополучие“, който предоставя статистическа информация и оценки, служещи на правителството в провеждането на реални политически решения. Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) вече проведе три международни проучвания за оценка на степента на удовлетвореност от живота в 34 страни и т.н.

Бутан е добър пример за това как да се измери щастие като алтернатива на националния доход и БВП. Чрез субективно изследване правителството измерва четири постулата за национално благополучие: *справедливо социално и икономическо развитие, защита на културата, опазване на околната среда и добро управление*. Тези стълбове обхващат това, което страната разбира, като основни условия за щастие: жизнен стандарт, здравеопазване, образование, околна среда, управление, психическо благополучие, използване на времето, културна устойчивост и жизненост на общността. Други държави следват същата методика.

Тази алтернатива е БНЩ, която е холистична мярка за качеството на живот и включва моралните и психологически ценности, за разлика от БВП.

Като термин БНЩ е предложен през 1972 г. в Бутан от тогавашния крал Джигме Синге Вангчук и първоначално фразата обозначава задължение към изграждането на икономика, която би обслужвала културата на Бутан, основавайки се на будистки духовни ценности, вместо на западните, засягащи материалното развитие.

Принципно измерителя БНЩ е заложен да бъде чувствителен към политиката, като се променя във времето в отговор на обществените действия. Неговите индикатори се опитват да отразят директно обществените приоритети и ценности. Прави се опит да се справи с укрепването или при влошаване на социалните, културните и екологичните постижения, независимо дали те са или не са пряка цел на политиката. При избирането на индикаторите понастоящем, стремежът е това да се направи внимателно, така че да останат релевантни и в бъдещи периоди.

БНЩ обхваща 9 области на щастие, с различен по обем индикатори, общо възлизащи на 33. Вж. Схема №1.



Схема №1. Индикатори на БНЩ

Източник: Daga G., Towards a New Development Paradigm: Critical Analysis of Gross National Happiness, 2014, p.19

Най-важният въпрос е, дали БНЩ може да служи като практичен инструмент за измерване на икономиката, който ще помогне на лидерите и управляващите в правителството, бизнеса и обществото при прилагането на политики и програми? Отговорът следва да се потърси в това какви предимства носи със себе си БНЩ като измерител. Подобна идея е отлично систематизирана в изследването на Gaugav Daga и са изведени няколко значими преимущества на БНЩ, заедно с възможните слабости и по-нататъшни възможности за изследване на този измерител. (Daga G., 2014)

1. Създаване на алтернативна рамка за развитие
2. Разпределяне на ресурсите в съответствие с нуждите на хората;
3. Предоставяне на показатели за секторите, които да насочват развитието;
4. Използване на инструменти за скрининг на БНЩ;
5. Измерване на щастието и благополучието на хората;
6. Измерване на напредъка във времето;
7. Устойчиво развитие;
8. БНЩ е не само показател за резултата, но и индикатор за процеса.

Изненадата при този измерител, е че той няма особено голяма връзка с доходите, богатството и материалните блага. Това, което в основата си не „достига“ на БВП, именно благосъстоянието, тук присъства. Основният детерминант на щастието е качеството на човешките взаимоотношения: хората, които растат заобиколени от приятели и семейство и поддържат солидни и обогатени отношения с други хора, живеят по-щастлив живот. Доказано е, че запазването на тези взаимоотношения, също помага на хората да живеят по-дълго. Или казано по друг начин – есенцията е, че *икономическите политики трябва да преследват нови, по-амбициозни цели, свързани не само с индивидуалния доход и производителността на страната, но и с удовлетворението от живота и щастието*. Тъй като щастието е субективно емоционално състояние, все още можем да измерим степента, до която социално-икономическата среда и културните променливи правят хората щастливи. В този смисъл БНЩ е подходящ измерител за отчитане на благосъстоянието на обществото.

Погледнато критично, обаче трябва да се посочи, че БНЩ зависи от ред субективни оценки за благоденствие и в този смисъл правителствата на отделните държави могат да го дефинират по начин, който биха искали. Така например Диърдра Маккроски критикува такова измерване като не особено научно, посочвайки че „записването на процента хора, които казват, че са щастливи, ще ви покаже... как хората използват думите“, из-

вършвайки аналогия с това, че обществото не може да „дефинира физиката, питайки хората дали днес е топло, горещо или студено“ (McCloskey and Ziliak, 2001).

И. Кубишевски, Р. Костанца и С. Франко намират други потенциални проблеми в измерването. Те смятат, че след като има толкова широка гама от показатели и области на проблем със субективни измервания на базата на проучвания, гражданите могат да подценят или надценят в отчитането някои от аспектите (Kubiszewski et al., 2013).

Други критици твърдят, че международно сравнение на благосъстоянието би било трудно осъществимо с БНЩ, тъй като всяка страна би могла да дефинира собствена мярка за БНЩ както прецени и така сравненията след време няма да са адекватни. Но пък и следва да се отбележи, че този индикатор въведен в Бутан няма за основна цел сравняване, а повишаване на брутното щастие.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключение трябва да се посочи, че в световното стопанство страните са изправени пред голямо предизвикателство в името на целта – подобряване на качеството им на живот, устойчивост, справедливост и нарастване като цяло на благосъстоянието им. А за благосъстояние не може да се говори, ако не се гарантира екологична устойчивост, ако не се поддържа културно развитие и качествено съвместно съжителство. Измерването всъщност на всичко това е предизвикателството. Приемникът на БВП или алтернативата трябва да бъде нов набор от показатели, които интегрират текущите познания за това как икономиката, екологията, психологията и социологията съвместно допринасят за установяването и измерване на устойчивото благосъстояние и развитие. Намираме се в нова фаза на социално-икономическото развитие, в която икономическият растеж е една от многото други цели на икономическата политика, а обществата търсят нова посока за световната икономика. Увеличаването на производителността и иновациите през последните десетилетия не са се превърнали непременно в повече благоденствие за всички; конкурентоспособността се е оказала за сметка на неравенството в доходите, поради което растежът не е свързан със справедливостта и удовлетвореността от живота. Въпреки това, макар да знаем каква трябва да бъде новата функция на правителствата, все още не е ясно как да се управлява такава цел. Ключовият показател за измерване на икономиката и обществото трябва да е щастието на хората, зад него обаче материалният фактор е все още съществен. „Необходимо е обаче точно да се открият какви са ценните движещи сили на щастието: как по-



литиката позволява на хората да развиват здрави взаимоотношения? Как образованието трябва да насърчава позитивното мислене и сътрудничество? Как могат правителствата да управляват удовлетворението от живота, когато това зависи от културни и екологични фактори? Измерването е едно нещо; управлението е друго.“ (Bris, 2017).

## Референции

- Adler M. and Posner E. (2008) *Happiness Research and Cost-Benefit Analysis*. The Journal of Legal Studies. 37(S2). pp. 5263–5291
- Ackerman F., Kiron D., Goodwin N., Harris S., Gallagher G.( 1997). *Human Wellbeing and Economic Goals*, Island Press, USA, p. 373
- Bris A. (2017). *GDP is dead. Long live 'happiness'* IMD Professor Arturo Bris on the new objectives of economic policy, av. at: <https://www.imd.org/publications/opinions/gdp-is-dead-long-live-happiness/>
- Daga G.( 2014). *Towards a New Development Paradigm: Critical Analysis of Gross National Happiness*, University of Cambridge, p. 38-40
- Herman D., Cobb J. (1989). *For the Common Good: Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*, Boston: Beacon Press
- Kubiszewski I., Costanza R., Franco C.et all (2013). *Beyond GDP: Measuring and achieving global genuine progress*, Analysis, Ecological Economics 93, pp.57–68, Elsevier.URL[http://www.uvm.edu/giee/pubpdfs/](http://www.uvm.edu/giee/pubpdfs/Kubiszewski_2013_Ecological_Economics.pdf) Kubiszewski\_2013\_Ecological\_Economics.pdf
- McCloskey D. N., Ziliak S. (2001), *Measurement and Meaning in Economics: The Essential Deirdre McCloskey*, p. 12, ISBN 978-1852788186
- Nordhaus W., Tobin J.(1973) *Is Growth Obsolete?* Chapter pages in book: (p. 509 – 564), <http://www.nber.org/chapters/c3621> , In The Measurement of Economic and Social Performance Milton Moss, ed. Volume Publisher: NBER, 1973 <http://www.nber.org/books/moss73-1>
- Ricard M. (2003) *Happiness—A Guide to Developing Life's Most Important Skill*. UK: Atlantic Books.
- Wilkinson R. and Pickett K. (2009) *The Spirit Level—Why Equality is Better for Everyone*. UK: Penguin Books

# ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ НА СОЦИАЛНИЯ СТАТУС: СТАТУСНОТО СЪРЕВНОВАНИЕ КАТО ДВИГАТЕЛ НА ПАЗАРНАТА СОЦИОИКОНОМИЧЕСКА СИСТЕМА

доц. д-р Теодор Седларски  
Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
Стопански факултет, Катедра Икономика

## POLITICAL ECONOMY OF SOCIAL STATUS: STATUS COMPETITION AS DRIVER OF THE CURRENT MARKET- BASED SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Assoc. prof., PhD Teodor Sedlarski  
Department of Economics, Faculty of Economics and Business Administration,  
Sofia University St. Kliment Ohridski”

### Abstract

*This conference paper elaborates on the social status competition as one of the main driving forces behind the contemporary socio-economic system based on market organization of the social interactions. Analyzed is the role of the so-called Veblen effects on the individual allocation of time between work and leisure, the significance of relative income and conspicuous consumption for the subjective well-being, the inequality and the rising consumption expectations. Summarized are empirical approaches in the literature to study the effects of relative deprivation. The newly forming research field of the political economy of social status offers promising insights into the fundamental questions of economic science to complement orthodox axioms about human behavior in economics.*

### Резюме

*Докладът анализира съревнованието за социален статус като една от основните движещи сили зад съвременната социалноикономическа система, основана на пазарна организация на човешките взаимодействия. Изследвана е ролята на т.нар. Вебленови ефекти върху индивидуалното разпределение на времето между работа и почивка, значението на относителния доход и показното потребление за субективното благосъстояние, неравенството и растящите очаквания относно потреблението. Обобщено са представени емпирични подходи в литературата за анализ на ефектите от относителната нищета. Новоформиращото се изследователско направление на политическата икономия на социалния статус предлага обещаващи отговори на основни въпроси на икономическата наука, които допълват стандартните аксиоми за икономическото поведение.*

**Ключови думи:** социален статус, показно потребление, Вебленови ефекти, относителен доход, Теория на относителната нищета, сигнализиране, неравенство.

**Key words:** Social status, Conspicuous consumption, Veblen effects, Relative income, Relative deprivation theory, signaling, inequality.

## Въведение. „Вебленови ефекти“

Една от забележимите особености на съвременните общества е, че представителите на групите със средни и дори ниски доходи участват в т.нар. „Вебленова“ свръхконсумация на статусни блага (вж. Веблен, [1899] 2016) и са готови да приемат варианти на заетост, които носят възможности за по-големи доходи, но при по-голям кариерен риск. Съответните пазари за заетост се отличават със състезателна динамика, водеща от една страна до по-голяма опасност от провал, а от друга до налагането на високоплатени и видими сред много широка аудитория професионални звезди. Прекаленото показно потребление, което преди е било характерно за представителите на горните социални съсловия, сега се споделя от средната класа и дори нископлатените работници. Утвърждава се феноменът на потреблението за поддържане на определен жизнен стил (англ. *lifestyle consumption*) (Earl, 1986). Свръхпотреблението не само повишава обема на съвкупното търсене, но увеличава продажбите на стоки и услуги с високи цени. Сред множеството скъпи потребителски блага, сигнализиращи относително богатство днес, са скъпи часовници, летни ваканции на екзотични места, маркови дрехи, луксозни ресторанти, които допринасят за демонстрират различен жизнен стил в сравнение с обикновените възможности за пазаруване. Описаното от Веблен в прехода между XIX и XX век показно потребление се свързва със самооценката на индивидите. Той твърди, че с невъзможността да се потребява са свързани чувства на малоченност и безчестие (вж. Veblen, [1899] 2016, с.74; срв. с Frank 1985; 1999; Koutsubinas, 2015, с.1-2). Разпространението на показното потребление днес се дължи и на обективни икономически фактори като бързото развитие и либерализацията на кредитната система и нарастването на доходите на различни групи професионалисти като зъболекари, адвокати, актьори, медийни специалисти, консултанти, спортисти и др.

Днешното нарастване на доходите на определени групи от населението е причинено в голяма степен от факта, че пазарите приписват значителна стойност на услугите на силно видими участници с върхови постижения, т.е. на големите звезди в отделни сфери (срв. със Седларски, 2019). Но пазарите, които „произвеждат“ известни и високоплатени звезди се различават в характеристиките си от пазарите в традиционните неокласически икономически модели. Високата видимост дава възможност на върховите участници да реализират много по-високи доходи спрямо компенсацията за работата им или действителния им пределен принос. Броят на високоплатените работници се увеличава бързо през последните години, ма-

кар възнагражденията в администрацията и управлението (т.нар. на англ. white-collar jobs) да нарастват в общ план само колкото да компенсират инфлацията. През 2002 г. размерът на годишния доход в САЩ на принадлежащите към най-високия един процент от населението в доходно отношение е 286 000 долара. По данни на американската агенция за приходите (US Internal Revenue Service) през 2011 г. този размер е вече 506 000 долара (Koutsubinas, 2015, с.2-3).

Предпочитанията към определени стилове на живот играят в съвременното общество основна роля при потреблението на статусни блага. Тези предпочитания се формират чрез поведенчески механизми на пазара на популярната култура. На него се търсят и предлагат книги, списания, филми, концерти, спортни събития, електронни устройства, телевизионни програми и съдържание в различни други медийни форми. Ценността им се определя именно от това, че изграждат вкусовете по отношение на дадени стилове на живот и съответно обозначават кои стоки и услуги са статусни блага. Процесът по формирането на предпочитания у пазарните участници протича по пътя на индивидуално интернализиране, включващо валидация на нужди като себевъзприятие (англ. self-perception) и собствена ценност (англ. self-worth). Други психологически фактори като инстинктът за защита на собствената територия (срв. с Попов, Седларски, 2012, с.35-68) също могат да бъдат използвани в обяснението на засилващата се социална надпревара и стремежът да не се изостава от останалите (англ. keep up with the Joneses) (Koutsubinas, 2015, с.4; 85).

Очевидно някои поведенчески особености на статусните или позиционните пазари ги отличават от неокласическата парадигма на рационалния избор в микроикономическата теория. Тези пазари са силно повлияни от действията на елитни групи. Групите могат да се състоят от големи звезди, които са популярни и често са възприемани като модели за подражание, получават значителни хонорари, предлагат висококачествени услуги в рамките на своите професии или са известни личности от медиите. Поведението, демонстрирано от елитните групи бива имитирано най-напред от потребители със значителни финансови възможности. То създава статусни ориентири за потребителите от по-нискодоходните групи. Концепцията за статусните пазари в този смисъл разширява икономическия анализ със социалнопсихологическото измерение на формирането на предпочитанията. Статусните пазари включват в себе си повече от само купуването и продаването на статусни блага. Това мултиплициране на предпочитанията се дължи на влиянието на поведенческите фактори, на медийната видимост на големите звезди, на имитиращото поведение на горните прослойки на

обществото и накрая на групите с по-ниски доходи. От страната на търсенето социалното състезание за статус на позиционните пазари се изразява в потреблението на отличаващи от останалите стоки и услуги, а от страната на предлагането – в готовността за участие на състезателни пазари на заетост, отличаващи се с висок риск, които водят до ясно изразени победители в лицето на големите професионални звезди и знаменитости. Социалната *видимост* е основната отличителна черта на поведението на статусните пазари (Koutsubinas, 2015, с.4-5; 7).

Действието на този тип пазари има ясно изразени негативни икономически, социални и психологически последствия по няколко причини. Първо то води до разхищение на ресурси за непрекъсната статусна надпревара, вследствие на която числото разпределение в различните нива на социалната йерархия остава непроменено (винаги 1 % от обществото ще бъдат най-богати) или – подобно на съревнованието във въоръжаването – относителната позиция на участниците не се изменя въпреки изразходваните значителни ресурси, които е можело да бъдат употребени за алтернативни цели. Развиват се все по-високи индивидуални *очаквания* за живота на фона на влошаващата се вероятност за постигане на върхови резултати заради по-голямата несигурност, причинена от увеличаващия се брой участници в статусната надпревара, и комплексността на средата. Разочарованието от непостигането на големите очаквания нанася удар върху самочувствието и увереността на икономическите субекти (срв. с Frank, 2004; Седларски, 2014б; 2015; Koutsubinas, 2015, с.56). Второ действието на статусните пазари увеличава свръхпропорционално тежестта за индивидите със средни и ниски доходи, които имат ограничени финансови възможности, но са възприели стандарта на звездите като еталон (нивата на задлъжняване, за да догонват желаните материален статус, са относително много по-големи спрямо доходите, достъпът до информация е по-ограничен, а оттам и неправилните високорискови избори на занятие, от което се очаква бързо забогатяване, са по-вероятни; стремежът към показно потребление на маркови стоки отклонява значителни ресурси от по-належащи потребности и може да доведе до влошаване на качеството на храната, здравето и образоваността на по-бедните слоеве; стремежът към демонстриране на стандарт като на богатите често води до отклоняване от трудовата етика и традиционни поведенчески норми с цел използване на всяка възможност за бързо забогатяване). Тъй като на големите пазари хората нямат информация за броя на конкурентите си, нито могат да се сдобият на ниска цена с информация за техните относителни силни и слаби страни, те обикновено надценяват своите способности и късмета

си в статусната надпревара и поемат повече рискове (срв. със Седларски, Димитрова, 2014; Седларски, Георгиева, 2018). Подобен ефект има и високата видимост на супер звездите и култивацията на свръхамбициозни желаниа. Трето, разтваря се пропагандата между доходите и възможностите за потребление на най-горния слой в обществото и всички останали групи. Ефектът е все по-голямо неравенство, негативен психологически ефект от възприеманото сравнително изоставане (срв. с Schwartz, 1994; 2004) на големи групи от населението, водещо до демотивация за участие в икономическия и социалния живот със следствие дестабилизация на обществената система (радикализация) (Koutsibinas, 2015, с.6-7; 30; 43; 71; 86). Допълнителни разходи на индивидуално и обществено равнище биват причинени от все по-сложните ситуации на избор в резултат на нарастващото многообразие от жизнени стилове и богатата, които се явяват статусни за тях (срв. със Седларски, 2014а). Наред с това с агресивните примери на подражание на супер звездите на членовете на обществото се налагат модели на поведение и трудов избор, свързани с все по-големи равнища на риск, което намалява благосъстоянието на голяма част от икономическите субекти, избягващи риска<sup>1</sup>.

## Статус и стимули

Икономистите установяват отдавна, че честта и уважението са важни мотиватори на човешките действия, включително на икономическите решения. В контекста на избора на професия Адам Смит (Smith [1776], 1937, с.107) отбелязва, че „общественото възхищение, което се основава на изключителни способности... съставлява значителна част от възнаграждението за професията на лекаря; още по-голяма вероятно в юридическата професия; в поезията и във философията то съставлява почти цялото възнаграждение“. Маршал (Marshall [1890] 1962, с.19-20) добавя: „Стремелът да се спечели одобрението или да се избегне неуважението на тези около нас е стимул за действие, които често действат по еднакъв начин във всеки клас от индивиди в дадено време и място. Един професионалист или човек на изкуството например ще бъде много чувствителен към одобрението или неодобрението на останалите в същата професия и ще го е грижа малко за другите хора; и съществуват множество икономически проблеми, чието обсъждане ще бъде съвсем нереалистично, ако не наблюда-

---

<sup>1</sup> Комуникацията вътре в социалните групи обаче може да доведе като реакция или до налагането на рисковото поведение, или до консервативен обрат (Koutsibinas, 2015, с.77).

даваме посоката и не предвиждаме с точност силата на мотиви като този“. Въпреки това, икономистите започват да включват експлицитно такива фактори в анализа си едва отскоро. Тези опити могат да бъдат систематизирани в две отделни изследователски линии. Най-разпространеният подход е да се признава ролята на социалните възнаграждения и да се изследват икономическите последици. По-амбициозната програма е да се обясни кое определя социалните възнаграждения (Weiss, Fershtman, 1998; срв. със Седларски, 2019).

В своята най-абстрактна форма доминиращата в съвременната икономическа мисъл *теория за рационалния избор* е достатъчно обща, за да бъде вписано в нея на практика всяко допускане относно природата на предпочитанията, както и относно обектите, за които се дефинират предпочитанията. До скоро обаче в преобладаващите приложения на теорията – примери са моделите на потребителския избор, поведението на домакинството, трудовите пазари, макроикономиката и т.н. – се предполага, че единствените обекти на желание са индивидуално потребявани блага (и свободно време). Благосъстоянието в тези приложения на теорията за рационалния избор е функция на потребяваните количества в абсолютно изражение от тези предмети. Подобно допускане е в силен контраст с това как психолозите, социолозите, маркетинговите специалисти и изследователи в други тясно свързани дисциплини разглеждат предпочитанията. През последните десетилетия се наблюдава напредък при някои икономисти, които стават все по-склонни да допуснат нови аргументи във функцията на полезност на индивидите. Един от тези аргументи, набираш популярност в научната литература, е социалният статус (Heffetz, Frank, 2011).

Идеята, че в поведението си човешките същества често са задвижвани от стремежа към статус, не е нова. Тя може да бъде открита в най-ранните писмени извори на човечеството. Темата се повтаря непрекъснато например в поезията, художествената литература, религията и философията през хилядолетията и централна тема в западната политическа философия много преди появата на икономиката като наука. Тази идея – намерила израз в твърдението на Хобс че, „хората са непрекъснато в съревнование за чест и достойнство“ (цит. по Heffetz, Frank, 2011) – е разработвана от икономисти като Адам Смит, Маркс, Веблен, Дюзенбери (Duesenberry, 1949). В последните години социалният статус става все по-често предмет на теоретични и емпирични изследвания в икономическата литература (Heffetz, Frank, 2011).

В действителност множество от емпиричните свидетелства в литературата са съвместими с редица общи теории и предпочитанията към статуса

са само една от възможните интерпретации. Например загрижеността за статуса сам за себе си и стремежът към по-висока относителна позиция (относително потребление, сравнителен доход) са тясно свързани. Свидетелствата за стремеж към високо позициониране са съвместими с допускането за наличие на предпочитание към статус, но не го изискват непременно. Позиционните съображения са от голяма важност за икономическия анализ на човешкото поведение дори при отсъствието на загриженост за статуса. Те се проявяват например когато възприятието ни за качеството на дадено благо е определено от сравнението с нещо, което считаме за типично благо от този вид, което от своя страна зависи от това какво обикновено се консумира около нас (Frank, 2007; Hefetz, Frank, 2011).

Едно от последствията от това „припокриване на свидетелствата“ е че резултатите по темата се натрупват успоредно в различни области на научната литература – от емпиричните изследвания на щастието и дохода до експерименталните анализи на *социалните предпочитания* (англ. *social preferences*). Голяма част от теоретичните проблеми, свързани със социалния статус, в икономическата теория, следват от по-ранни модели и теории, в които статусът не е единствена или дори главна интерпретация и значимостта им не произтича от нея. Сред примерите са такива ранни “модерни” модели и проложения като данъчно облагане по Пигу, концепцията на Бюкянън и Стъбълбайн за външните ефекти (Buchanan, Stubblebine, 1962), анализът на Бекер (Becker, 1971) на дискриминацията и теорията му за социалното взаимодействие (Becker, 1974), както и моделът на Франк за позиционните блага (Frank, 1985b; срв. със Седларски, 2014a). Някои от основните теоретични заключения дори в моделите, разработени изрично да опишат ефектите от статусната надпревара, се отнасят до характеристиките ѝ, като например природата ѝ на игра с нулев резултат, с което се явяват независими от конкретната статусна интерпретация. (за обзор на някои от важните по-ранни изследвания върху статуса в научната литература извън икономиката – психологията, биологията, социологията, социалната психология, маркетинга и др. вж. Frank, 1999; Ball, Eckel, 1996; 1998, срв. с Hefetz, Frank, 2011).

Вайс и Ферштман (Weiss, Fershtman, 1998) обобщават по сполучлив начин идеите относно статуса в социологията и техните икономически последствия. След като обсъждат определенията, измерването и факторите, определящи статуса, авторите излагат систематизирано моделите на статуса и стопанските им измерения като например по отношение на заплатите и растежа (срв. с Frank, 1985a, втора глава). Описани са както равновесни, така и еволюционни модели, а статията завършва с препоръка



за събиране на повече емпирични свидетелства, които са от голяма важност за потвърждаване на интуитивното разбиране за голямото значение на загрижеността за статуса дори в сравнение с паричната възвръщаемост (вж. Heffetz, Frank, 2011).

Изследването на Вайс и Ферштман комбинира идеи и резултати от социологията и икономическата наука, вземайки под внимание обстоятелството, че икономическите решения често са оформяни от социални съображения и влияния. Те дефинират социалния статус на основата на социологическата литература и описват съществуващите методи за измерването му. Впоследствие авторите демонстрират ролята на социалния статус в икономическия анализ на спестяването и потреблението, заплатите и икономическия растеж. Систематизирани са изследванията върху равновесното определяне на статуса, включително в рамките на еволюционни модели и са изведени препоръки за по-тясно взаимодействие на изследователите социолози и икономисти (Weiss, Fershtman, 1998).

Индивидуалните действия в обществото са регулирани от сложна система на награди и наказания. Икономистите като правило се фокусират върху материалните или монетарни възнаграждения, които са разменяни на пазарите. Социолозите боравят с по-широк клас от награди, който включва социалния статус като важен компонент. В действителност социалният статус е крайъгълен камък в социологическия анализ и е относително нова концепция за икономистите. Социалният статус представлява ранжиране на индивиди (или групи от индивиди) в дадено общество на основата на техни качества, притежания или действия. Отделните членове на обществото могат да имат свои различни ранкинги на другите индивиди, но в действителност интересът към социалния статус като фактор, обясняващ поведението, се дължи на емпиричното наблюдение, че е налице значително съгласие сред членовете на обществото относно относителната позиция на даден индивид (или неговата „социална позиция“). Тъкмо тази съгласуваност на отделните ранкинги придава на социалния статус силата на мотивационен механизъм. Личност с висок социален статус очаква да получи привилегировано отношение от другите индивиди, с които встъпва в социални или икономически взаимодействия. Това преимуществено отношение може да приеме множество форми: прехвърляне на пазарни блага, прехвърляне на непазарни блага (например чрез женитба), прехвърляне на авторитет (даване път на индивида с висок статус да бъде водач на групата), променено поведение (като подчинение или съдействие) и символични действия (като показване на уважение). Поради тези социални награди всеки човек се стреми да увеличи своя социален статус

чрез групова принадлежност, инвестиции в активи (включително човешки и социален капитал) и подходящ избор на действия (Weiss, Fershtman, 1998).

Има редица характеристики на социалните награди, които ги различават от частните награди, като например парите. Обикновено при първите няма равностойна насрещна размяна. Хората изглежда се интересуват от своя ранкинг и ценността им в очите на другите, дори когато не извличат ясни икономически изгоди, както и са склонни да оказват уважение на други и да променят съответно своето поведение, без да получават пряка полза. Даден индивид може да има множество статусни ранкинги в зависимост от това с кого се свързва и от референтната група, в рамките на която бива оценяван (например в своята професия или в обществото като цяло). Социалният статус често е придобиван чрез асоцииране с определена група и е споделян от всички членове на групата, без значение на техните лични характеристики. Този аспект на колективното благо, предполага, че действията или качествата на всеки член на статусната група повлиява на социалния статус на всички останали членове. Ето защо статусните групи са заинтересовани да регулират входа и поведението на отделните членове (Weiss, Fershtman, 1998).

Защо двата вида награди – парите и статусът – съществуват успоредно и какви са отношенията помежду им? Един възможен отговор, свързан с функционалистското гледище, е, че социалните награди се използват, за да се регулират производствените и разменните дейности, когато по някаква причина (например външни ефекти или транзакционни разходи) пазарите не възникват или не функционират ефективно (вж. Седларски, 2013а, б).

Ролята на статуса при наличието на външни ефекти е добре позната. Да вземем например провеждането на изследвания, които – ако са успешни – създават ново знание, което е полезно и лесно бива възпроизвеждано. Ако не е възможно изключване, всеки от потенциално облагодетелстваните ще се опита да се „вози без билет“ и да не плаща на изследователя за усилията му. Но те може да са готови да отдадат на иноватора признание и уважение, които не изискват пряко прехвърляне на ресурси от тяхна страна. На иноватора тази висока оценка може да се хареса и да бъде мотивиран от нея, дори ако получи малко или нулево възнаграждение като резултат от нея. Признанието често обаче включва съвсем осезаеми предимства, особено ако изследователите се отличават в своите способности и успехът повишава вероятността от следващи успехи. В този случай успешните изследователи ще бъдат търсени и ще имат парична възвръщаемост от спо-

собностите си. Така статусът може да служи като сигнал, който е полезен на индивидуално и обществено равнище (Weiss, Fershtman, 1998).

Статусът играе важна роля в “тънки“ пазари, където индивидите срещат партньори за размяна рядко и на определена цена. В този контекст статусът е полезна публична информация, която може да бъде използвана за предсказване на поведение и резултати от взаимодействия в малки групи в дадено общество. Например експериментално е установено, че индивиди с атрибути, които се свързват с висок статус, получават лидерска позиция при изпълнението на групови дейности. В допълнение статусът може да регулира разпределението на блага, които по всеобща договореност не се разменят на пазарите, като например брачни партньори или приятелства.

Спорно в литературата е, дали статусът е коригиращ механизъм, чиято функция е да повишава ефективността. Някои разглеждат социалния статус най-вече като инструмент за ограничаване на достъпа и за налагане на модели на поведение, които спомагат за поддържането на преимуществата на привилегировани групи. Достъпът се ограничава чрез изискване членовете да упражняват скъпи на индивидуално равнище дейности като показно потребление или избягване на работа за възнаграждение (показно безделие, *noblesse oblige*). Подчинението на целите на групата е налагано чрез заплахи за изключване или остракизъм. Разбира се подобни наказания са по-ефективни, когато индивидите се интересуват от своята относителна позиция. В степента, в която богатите са загрижени (или се счита, че са загрижени) повече за статуса, възниква равновесие, в което статусните групи са разделени по богатство. Въпреки че равновесието е социално неефективно, статусът запазва своята функционална роля, тъй като обслужва колективния интерес на определена група (Weiss, Fershtman, 1998).

Концепцията за ефективност може да бъде заменена с тази за годност като движеща сила зад статусните ранжирания. Предпочитанията към социалния статус могат да се разпространяват, понеже индивидите, които се интересуват от относителната си позиция, евентуално се представят по-успешно в икономическите взаимодействия и така добиват по-голяма приспособеност и годност за оцеляване (англ. *fitness*). Въпреки, че такива индивиди, интересувачи се от статуса си, не максимизират годността си за оцеляване, те могат да се окажат с по-висока степен на такава годност в равновесието, тъй като тези, с които взаимодействат са склонни да се отнасят с благоволение към тях. В степента, в която индивидите могат да избират обществата, в които да живеят, или с кого да общуват в рамките на дадено общество, обществата, поставящи ударение върху статуса, са по-склонни да оцелеят, защото привличат както статусно ориентираните

индивиди, така и тези, които не се стремят към висока относителна позиция, но се стремят да извлекат облаги от взаимодействието с такива индивиди. Такова равновесие не е непременно социално ефективно, но може да бъде “еволюционно стабилно“ (Weiss, Fershtman, 1998).

Макс Вебер е първият, който представя статуса като важен източник на власт. Той дефинира статуса като “ефективна претенция за социално уважение в смисъла на отрицателни или положителни привилегии“ (Weber, [1922] 1978, с.305, цит. по Weiss, Fershtman, 1998). Според Вебер такива претенции се основават на стила на живот, формалното образование, наследство и престиж на упражняваната професия. Вебер счита „статусната ситуация“ (претенция за чест) и „пазарната ситуация“ (претенция за паричен доход) като две взаимно преплетени системи на възнаграждение. Парите носят статус, а статусът води до икономическа мощ. Въпреки това двете се различават съществено: „Пазарът и неговият процес не познават физически отлики: доминират го ‚функционални‘ интереси. Той не знае нищо за чест. Статусният ред означава точно обратното: стратификация по отношение на чест и жизнен стил, характерен за статусни групи като такива. Статусният ред би бил заплашен в самите си основите, ако чистото икономическо придобиване или голата икономическа мощ водят до... същата или по-голяма чест от тази, за която изконните интереси претендират за себе си“ (Weber, [1922] 1978, 936, цит. по Weiss, Fershtman, 1998).

Вебер въвежда и понятието за *статусни групи*, представляващи организации, които създават и запазват статус. Членовете на една статусна група имат близък статус в обществото като цяло на основата на общата им професия, жизнен стил или произход. Статусните групи приемат специални неписани договорености, които са целенасочено непарични (например въздържание от ръчен труд и от агресивно пазарене) и служат за изключване и поддържане на монополни привилегии. “Всяко общество, в което статусните групи играят водеща роля се ръководи в голяма степен от конвенционални правила на поведение. Така то създава икономически нерационални условия и скована свободния пазар чрез монополистични присвоявания и чрез ограничаване на свободата на придобиване на доход от индивида (Weber, [1922] 1978, с. 307, цит. по Weiss, Fershtman, 1998). От друга страна, развитието на пазарната икономика намалява статусните различия: “Всяко технологично отражение и икономическо преобразуване заплашва статусната стратификация” (Weber [1922] 1978, с.938) (Weiss, Fershtman, 1998).

Макар да е постигнато много в измерването на придобития статус, няма теория за определянето на статус, която да е общоприета от соци-

олозите. Дейвис и Мур (Davis, Moore, 1945) предлагат функционалистка теория на социалните възнаграждения. Те изхождат от постулата, че неравенството е необходимо, за да мотивира най-квалифицираните индивиди да изпълняват най-важните задачи. Тъй като изпълнението на тези задачи изисква усилия или инвестиции в умения, изпълняващите ги индивиди трябва да бъдат компенсирани със съответни заплати, престиж и свободно време. Така високите награди са свързани с позиции, които са важни за обществото и биват запълвани трудно. Този подход е подлаган на критики заради липсата на операциона дефиниция на това, какво е „функционално важно“ и заради липсата на отговор по въпроса кой вид награда е по-ефективен мотиватор, наред с предпоставянето на ефективност (Weiss, Fershtman, 1998).

Функционалният подход е по същество теория на цените, където монетарни и социални възнаграждения са определяни заедно от търсене и предлагане. Съществува и алтернативно гледище за статуса, което подчертава ролята му на механизъм за подсилване на доверието и съдействието в организациите. Членовете на дадена статусна група могат да имат висок статус в обществото като цяло поради икономически успех, основан на вътрешни договорености, като например кредитни отношения. Статусните групи разполагат властта да налагат етични стандарти на своите членове чрез заплахата от изключване. Поради споделения стил на живот отклоненията се откриват по-лесно и изключването от групата е по-болезнено. Тази аргументационна линия може да обясни защо някои етнически групи (например евреи, китайци и индийци) често са по-успешни икономически като малцинства в чужбина, отколкото в собствените си държави – именно защото в чужбина те представляват статусни групи (Weiss, Fershtman, 1998).

Някои автори разглеждат статуса като заместител на парите – като средство за размяна и хранилище на стойност. При двустранна сделка получателят на услуги може да плати с обещание за неопределени услуги или привилегии в бъдеще. Получателят на такова обещание придобива специален статус, явяващ се актив, от който той може да извлича облаги в бъдеще. Това, което отличава такава сделка от обикновената едновременна размяна на еквиваленти, е именно общата неопределена форма на бъдещата възвръщаемост. Тази идея може да бъде разширена и до индиректни или многостранни сделки (срв. с Williamson, 1979). Например спортна звезда, която помага на любимия отбор да спечели даден мач, в действителност предоставя услуги на голяма група фенове на отбора. Статусът, който спортистът придобива по този начин, му помага да се възползва от

славата си по множество неочаквани начини. Така, както парите предполагат обществен договор, при който всеки индивид ги приема само поради очакването, че и другите ще ги приемат като платежно средство, така и статусът носи ефективна претенция за вземане, само ако притежателите му очакват да могат да го разменят за ценни услуги или подчинение от другите. Въпросът обаче остава – защо членовете на обществото като цяло засвидетелстват чест или предоставят услуги на тези с висок статус? (Weiss, Fershtman, 1998).

## **Емпирично установяване на стремежа към благоприятна относителна позиция**

### *Моделът на Боулс и Парк*

В свое изследване Боулс и Парк (Bowles, Park, 2005) се опитват да установят емпирично т.нар. „Вебленови ефекти“ върху времето, употребявано за доходоносна работа, или начина, по който желанието за имитиране на потребителските стандарти на богатите повлиява индивидуалния избор между влагането на часове за труд или за почивка (англ. leisure). Вебленовите ефекти се извеждат от клас функции на полезност, базирани на социално сравнение, за които има растящо количество литература и емпирични свидетелства. Например Кларк и Осуалд (Clark, Oswald, 1996) установяват, че нивата на удовлетвореност на английските работници (в British Household Panel Survey) са свързани негативно с нивата на заплащане на близките им. Нюмарк и Постълуейт (Neumark, Postlewaite, 1998) изследват решенията на роднини да предлагат труд с помощта на данни от US NLSY и откриват свидетелства, че жени, доходът на съпрузите на чийто сестри е по-голям от дохода на собствените им съпрузи, са по-склонни да работят. Тези изследвания осигуряват емпирична подкрепа за базираните на социално сравнение функции на полезност, но не проверяват непосредствено за Вебленови ефекти. Вдъхновеното от творчеството на Веблен изследване на Шор (Schor, 1998) поставя въпрос на респонденти от САЩ за това как “финансовият им статус” се сравнява с този на членовете на референтната им група (преди всичко колеги и приятели). Макар повечето субекти да твърдят, че лично не усещат натиск да не изостават от останалите, Шор установява, че – независимо от ефектите на годишния и постоянния доход и други стандартни регресори – индивидите, които са под финансовия статус на референтната група, спестяват значително по-малко от тези, които са по-добре финансово поставени от референтната си група. Освен това

тези, които гледат повече телевизия, също спестяват по-малко при отчитане на другите регресори (срв. с Bowles, Park, 2005).

Моделът, който Боулс и Парк предлагат, улавя Вебленовите ефекти чрез отчитане на влиянието на потреблението на по-богатите върху пределната полезност от потреблението на по-бедните. Основният резултат е, че работните часове се увеличават с нарастване на неравенството в доходите. Използвани са данни от десет държави за усреднените годишни работни часове в периода 1963-1998 в комбинация с данни за неравенството на доходите. Резултатите подкрепят хипотезата, че социалните сравнения са ориентирани „нагоре“, към по-високодоходни референтни групи и отхвърлят алтернативната хипотеза, че хората се сравняват с тези „под тях“, стремяйки се с изборите си относно потреблението и работата, да се отграничат от по-бедните. Тествано е и алтернативното обяснение, че положителната зависимост между работните часове и неравенството се дължи на стимулиращия ефект на последното.

Допускането е, че индивидите се различават по някаква характеристика, влияеща на почасовите ставки на заплащането им, и избират броя на работните часове ( $h$ ), така че да максимизират функцията си на полезност, в която аргументите са часовете почивка (нормализирани като  $1-h$ ) и т.нар. от авторите ефективно потребление  $c^*$ . Ефективното потребление е дефинирано като собственото потребление на индивидите ( $c$ ) минус константа  $v$ , умножена по нивото на потребление на някаква референтна група ( $c^-$ ), стояща по-високо в материално отношение. Референтната група на даден индивид могат да бъдат много богатите или някаква средна прослойка на обществото. Рангът на референтната група, както и стойността на „Вебленовата константа“ ( $v$ ) в модела се приемат за екзогенно дадени. За удобство може да се приеме, че всеки индивид е член на клас с хомогенни доходи, в който всички приемат за референтна група следващия по-високодоходен клас (най-високодоходният клас няма своя референтна група). Заедно референтната група и стойността на  $v$  описват природата и интензивността на релевантните социални сравнения. Приема се за опростяване, че индивидите не спестяват, така че  $c=wh$ , където  $w$  е нивото на заплатата.

При тези допускания за даден индивид от група, различна от най-заможната, имаме:

$$\begin{aligned} u &= u(c^*, h) \\ u &= u[(wh - vc^-), h] \end{aligned} \quad (1)$$

$u$  е увеличаваща се и вдлъбната за първия аргумент и намаляваща и изпъкнала за втория аргумент. Почивката (свободното от труд време) и потреблението са допълващи се блага, така че  $u_{c^*h} < 0$ . Ефектът от увеличе-

нието в потреблението на членовете на референтната група е намаляване на полезността на даден индивид и увеличаване на пределната полезност на ефективното потребление. Индивидът ще избере да работи  $h^*$  часове, така че пределната норма на заместване между почивка и ефективно потребление да се изравни с нормата на печалбата (Bowles, Park, 2005).

Ако функцията на полезността е Коб-Дъгласова за почивката и ефективното потребление (с коефициент  $a$  за  $c^*$  и  $1-a$  за  $(1-h)$ ), тогава изборът на часове е такъв, че:

$$h^* / (1-h^*) = a / (1-a) + v\tilde{c} / w (1-h)$$

с представляващите Вебленовия ефект доброволно увеличени часове работа, представени с втория член от дясната страна.

С помощта на модела може да бъде изследван ефектът от екзогенното увеличение на дохода на най-богатата група в обществото (повишаващ относителната стойност на  $c\sim$  спрямо  $wh$  за всеки доходен клас с изключение на най-богатите). Чрез диференциране на ограничението от първи ред за индивида относно избора на часовете труд (и използвайки ограничението от втори ред), авторите установяват, че  $dh^* / dc\sim$  има знака на израза  $-(u_{c^*c^*} + u_{c^*h})$ , който е положителен. Ефектът от увеличената разлика между нивата на потребление на индивида и на членовете на референтната група е намаление на ефективното потребление  $wh - v\tilde{c}$  и с това увеличение на пределната полезност на потреблението в сравнение с пределната полезност на свободното време, в резултат на което индивидът увеличава часовете труд. Ефектът на промените във Вебленовата константа  $v$  върху часовете труд имат същия знак ( $dh / dv > 0$ ), отразявайки повишение на интензивността на социалното сравнение и може би улавяйки отрицателния ефект от гледането на телевизия върху спестяването, установен в изследването на Шор (Schor, 1998).

Ако, противно на убеждението на Веблен, допускането е, че референтната група са бедните (т.е. останалите се стремят да се дистанцират от тях), тогава увеличението на неравенството, което следва от намаляването на доходите на най-бедните, би довело до съкращаване на часовете труд на другите, по-високодоходни групи. Така моделът дава възможност да се провери емпирично, дали сравнението е „нагоре“, към по-високодоходна референтна група, каквато е хипотезата на Веблен, или „надолу“ към по-нискодоходна група, от която останалите се стремят да се разграничат.

За индивидите в по-неблагоприятно материално положение от референтната група може да се изведе проста функция на предлагане на труд, в която се сумират конвенционалните и Вебленовите ефекти. За по-лесно онагледяване часовата ставка на по-бедните се нормализира на 1 и се



приема, че всички (богатите и не толкова богатите) споделят една и съща функция на полезност (от вида, посочен в (1) по-горе), а именно:

$$u = \ln c^* - \square h \quad (2)$$

В отсъствието на Вебленови ефекти ( $v=0$ , така че  $c^*=wh$ ), всеки максимизиращ полезността си индивид би избрал толкова часове труд  $h$ , колкото изравняват пределната отрицателна полезност (тягост) на труда  $\square$  с пределната полза на последния час труд, свързана с приноса му към увеличаване на потреблението ( $1/h$ ), т.е.  $h = 1 / \square$ . При  $v > 0$  часовете труд на богатите остават непроменени, но индивидите извън референтната група (с индекс  $n$ ) ще изберат часове труд такива, че:

$$h^n = 1 / \square + vw^r h^r \quad (3)$$

Индексът  $r$  означава богатата референтна група. Както показва (3) индивидите, които не са в референтната група работят повече часове, отколкото бихме очаквали, като вторият израз представя размера на Вебленовите ефекти. Разширена версия на модела с множество доходни групи, всяка от които приема най-близката по-богата група за референтна (с изключение на най-богатата група) показва, че увеличението на потреблението от богатите причинява каскада от Вебленови ефекти надолу по доходната стълбица, увеличавайки работните часове на всички по-нискодоходни групи.

Авторите коментират един аспект от допусканията в модела, а именно, че индивидите избират сами часовете труд, които полагат на работното място. В рамките на колективното договаряне или в *модел на ефективните заплати* (англ. *efficiency wage model*, срв. със Седларски, 2013б) водещата роля при определянето на часовете труд се пада на работодателите и връзката между индивидуалните предпочитания и действителните часове положен труд може да бъде твърде слаба. Не е изненадващо, че значителна част от заетите в развитите икономики биха предпочели различен брой часове труд, отколкото полаганите от тях. В действителност обаче в посочените изследвания мнозинството от заетите предпочитат да получават настоящото си заплащане за настоящите работни часове (а не повече заплащане за повече часове или по-малко заплащане за по-малко часове), а Бел и Фриман привеждат свидетелства, че повечето от заетите в Европейския съюз биха предпочели повишение в заплащането (при настоящите часове) пред намаление на часовете (при настоящия общ доход), което подсказва, че са близко до часовете, които сами биха избрали да работят, дори институционалните аранжменти да не позволяват пряк избор.

Тези свидетелства, че работното време отговаря на предпочитанията на служителите, могат да отразяват факта, че работодателите и синдикатите са заинтересовани да отчитат предпочитанията на служителите (напри-

мер, за да максимизират рентите от наетите на работа и да подобряват работната дисциплина), дори този интерес да е в противоречие с оптималните данъчни аранжimenti и договореностите относно допълнителните придобивки, които могат да доведат до значителни различия между действителните и желаните работни часове.

Вторият коментар на авторите се отнася до поведенческите основи на модела. В него не се очаква хората да оптимизират съзнателно своите работни часове. По-реалистично е да се допусне, че индивидите имат норми относно приетото разпределение на времето им между семейство, приятели, работа и други дейности, както и че тези норми са различни от група до група и се променят с времето. Авторите изхождат от това допускане, че хората просто се опитват да спазват нормата за приетите работни часове, като я осъвременяват в определени моменти в отговор на два вида новопостъпваща информация: възприятията си за благосъстоянието на другите и часовете труд на другите. Реалистичен модел на този процес на учене би комбинирал осъвременяване на нормата, основано на очакваната възвръщаемост, с конформизъм. С други думи индивидите възприемат нормите на тези субекти в техните социални групи, които изглеждат щастливи, но с конформистко отклонение към възприемане на нормите, спазвани от голям брой от членовете на собствените им групи, незаависимо от нивото на възприеманото им удовлетворение. По този начин представеният модел включва базираното на очаквана възвръщаемост осъвременяване на нормата за работните часове. Основният резултат е, че нормата за работните часове на дадена група (различна от най-богатите) се увеличава с нарастването на неравенството, но и че краткосрочният Вебленов ефект може да бъде отслабен от ефект на конформизъм (Bowles, Park, 2005).

Важността на социалните норми, както и на институциите на трудовия пазар при определянето на работното време предполага, че е от полза усредненото за групи от индивиди работно време. Боулс и Парк използват средни годишни данни за работното време в десет развити икономики. Представените годишни данни показват съществени и увеличаващи се разлики между държавите. Работното време в Германия надвишава това в САЩ с 231 часа годишно през 1960 и спада до 365 часа по-малко от това в САЩ през 1998 г. В много държави работните часове намаляват до първата половина на 80-те години на XX век, след което се наблюдава задържане или увеличаване на часовете (в Швеция часовете в работната година намаляват с 388 часа през 60-те и 70-те години, а през следващите двадесети години нараства с 128 ч.).

Тъй като референтната група при Вебленовите ефекти са богатите, авторите избират показател за доходно неравенство, който е чувствителен към промени във високите доходи, а именно отношението на най-високите доходи в 90-тия персентил (които разделят 90-тия от 91-вия персентил) към най-високите доходи в 50-тия персентил. Те представят и изчисления, основани на два други измерителя на неравенство, коефициентът на Джини за доходите след облагане от Luxemburg Income Study и индекс на Тейл (англ. Theil index) за междусекторни разлики в заплатите. Обикновената корелация между средните годишни часове труд и доходното неравенство е съществена ( $r=0.66$ ), но част от тази стойност се дължи на ковариационни влияния върху часовете и неравенството, поради което Боулс и Парк развиват по-сложен модел:

$$h^{it} = a + bg^{it} + cx^{it} + \lambda^i + \delta^t + \mu^{it} \quad (4)$$

където  $h^{it}$  е натуралният логаритъм на часовете труд в държавата  $i$  в момент  $t$ ,  $g$  е мярка за неравенството,  $x^{it}$  е вектор на други възможни екзогенни влияния върху часовете труд ( $c$  е вектор на прогнозни коефициенти),  $\lambda^i$  е специфичен фиксиран ефект по отношение на дадена страна,  $\delta^t$  е годишен фиксиран ефект, а  $\mu^{it}$  е очаквана грешка. Фиксираните ефекти за дадена страна отчитат културни и институционални различия и други специфични за страната ненаблюдаеми влияния върху часовете труд. Сред променливите, включени в  $x$ , авторите причисляват например степента на включеност в синдикати (англ. union density) – за да се уловят възможни изменящи се с времето институционални влияния, реален брутен вътрешен продукт на глава от населението (за да се отчетат възможни влияния на нивото на дохода върху предпочитанията относно потреблението и свободното време) и реални заплати в производството (англ. real manufacturing wages) – за да се уловят конвенционални ефекти на предлагането на труд. Последните две са изразени в общи единици с преобразувания по отношение на паритета на покупателната сила. Понеже часовете труд се изменят циклично по-скоро в отговор на промени в търсенето на труд, отколкото вследствие на индивидуални решения за предлагане на труд, е включен и измерител на общата безработица. Годишните фиксирани ефекти са включени в модела, за да отразят възможни влияния на промени в предпочитанията (или други детерминанти на работните часове), например разпространението на „пост-материалистични ценности“.

Изчисленията с всички предложени измерители на неравенството показват значими позитивни ефекти на неравенството върху часовете труд, като при това ефектите са големи. Промяна в стандартното отклонение в отношението на 90-тия към 50-тия персентил, Джини коефициента и Тейл

индекса е свързано с прогнозно увеличение на часовете труд съответно с 3,4%, 2,2% и 1,8%. Буквално това означава, че разликата в отношението на персентилите в САЩ и Швеция обяснява 59% от разликата между часовете труд в двете страни.

Очаквано членството в синдикати има голям и статистически значим отрицателен коефициент. Специфичните за държавите ефекти във всички уравнения показват значителни различия между страните поради идиосинкратични влияния на непроменливи във времето културни, институционални и други различия, които не са корелирани с регресорите. Швеция и Норвегия си приличат по кратката работна седмица, докато англоезичните държави се отличават с големия брой работни часове, които са обща характеристика помежду им. Разликата в работните часове поради специфични за страните ефекти е около 295 часа на година (Bowles, Park, 2005).

Фактът, че неравенството обяснява броя на работните часове в модела, е съвместим с концепцията за т.нар. Вебленови ефекти, но съществуват и алтернативни хипотези. Например Бел и Фриман (Bell, Freeman, 2001) твърдят, че неравенството е причина за по-дълго работно време, защото служителите, които работят повече часове, се издигат до по-високи персентили на доходното разпределение на работното място, а ефектът върху доходите им на това израстване е толкова по-голям, колкото по-неравно е разпределението на размера на заплатите. Двамата автори предлагат убедителни свидетелства за този ефект: в САЩ и Германия неравенството в заплатите в определени професии и сектори е корелирано положително с работните часове на служителите, работещи по 35 часа на седмица и повече (Bowles, Park, 2005).

В действителност емпиричното отграничаване на този стимулиращ ефект на неравенството от Вебленовите ефекти може да се окаже невъзможно и най-вероятно двата феномена се проявят едновременно. Срещу аргументацията на Бел и Фриман могат да бъдат изтъкнати два основни аргумента. Първо, те приемат, че дългите работни часове са ефективен сигнал за трудни за наблюдение качества, които обикновено водят до повишение на работното място. Макар че това може да вярно в случая на младите адвокати, както свидетелства изследването на Ландерс и колектив (Landers et al., 1996), би могло да се твърди, че по-скоро полагащите усилия в редовното работно време, а не дългите работни часове в общия случай са критерий при повишаването на служителите. Второ, фактът, че установената от тях връзка между неравенството и работните часове е много по-слаба (за САЩ и Германия), когато в изчисленията са включени всички служители (отколкото когато са включени само тези, работещи на пъл-

но работно време и по-дълго) не може да бъде обяснена лесно в рамките на техния модел. Освен това Бел (Bell, 1998) установява, че чернокожите работници в САЩ през 1990 г. реагират с промяна в работните си часове много по-силно на изменения в неравенството само между чернокожи. Бел предлага обяснението, че за чернокожите разпределението на заплатите само между чернокожи е много по-съществен ориентир за допълнителния очакван доход от по-дългите часове труд (но уточнява, че не е лесно да се обясни, защо това би било така). По-пестеливото обяснение би било, че релевантната референтна група за чернокожите работници са другите чернокожи работници и реакцията им на неравенството помежду им е по същество Вебленов ефект.

За да се провери емпирично доминацията на Вебленовия над стимулния ефект от неравенството, Боулс и Парк предлагат използването на измерители на неравенството, които не могат да бъдат логически свързани със стимули за повече труд. Два показателя отговарят на това условие. Предишно изследване на Парк (Park, 2004) показва, че ковариацията на участието на жените на пазара на труда с неравенството на доходите на мъжете не може да се дължи на стимулен ефект, освен ако не приемем по някаква причина, че е по-вероятно за мъж, чиято жена работи, да получи повишение.

Второ, най-удачната мярка за неравенство от гледна точка на стимулния ефект би била неравенството в рамките на фирмата или на отрасъла, това, което използват Бел и Фриман. Ако работниците инвестират повече часове труд, за да впечатлят своя работодател, структурата на възнагражденията в конкретната фирма е тази, която предоставя видимите стимули за такова поведение, а не нивото на неравенство в другите фирми, а още по-малко разликата в средното заплащане между фирмите (работодателите по правило не знаят колко часове допълнително работят служителите на другите фирми). Индексът на Тейл за средните междуотраслеви разлики в заплатите дава възможност за подобна проверка. Фактът, че този измерител на неравенството обяснява добре количеството на работните часове, показва че обяснението с помощта на Вебленовите ефекти в действителност улавя причинно-следствените отношения, проявяващи се в случая, тъй като тук не може да става дума за стимулни ефекти като при Бел и Фриман.

Друго алтернативно обяснение на връзката между неравенство и работни часове е, че ускорението на изискващата специални умения технологична промяна през последните десетилетия може да е увеличила неравенството и в същото време количеството на часовете труд. Например Фриман (Freeman, 2002) установява, че служителите в САЩ, които из-

ползват компютри или интернет на работното място, работят повече часове, а Крюгер (Krueger, 1993) привежда свидетелства, че използването на компютри увеличава икономическата възвръщаемост от образованието. Взети заедно, тези две зависимости подсказват, че екзогенно увеличение на използването на компютри на работното място може да обясни корелацията между часовете труд и неравенството в доходите. Боулс и Парк не считат обаче, че това обяснение се отнася до техните резултати, тъй като ако изследваният от тях период се раздели на две – преди и след 1983 г. – и се използва индексът на Тейл (единственият показател, за който те имат достатъчно дълъг времеви ред, за да направят това), се установява, че прогнозирания индекс в по-ранния период е почти два пъти по-голям от този през втория период (Bowles, Park, 2005).

Ако моделирането на Вебленовите ефекти по горния начин, се приеме за надеждно, съществува основание за публични политики, насочени към ограничаване на потреблението, тъй като то е причина за социални разходи, които не са включени в индивидуалните рационални пресмятания на потребителите. Франк (Frank, 2007) и други икономисти предлагат данъчни облекчения за спестената част от дохода на същото основание. Вебленовите ефекти са специален случай на такива външни ефекти, но с две особености. Първо, в общия случай потребителските външни ефекти са симетрични (потреблението на индивида  $X$  намалява благосъстоянието на индивида  $Y$ , който се сравнява с  $X$ , но и потреблението на  $Y$  намалява благосъстоянието на  $X$ ). Както беше показано обаче, Вебленовите ефекти са асиметрични: ако индивидът  $Y$  е по-богат от индивида  $X$ , той не е засегнат от потреблението на  $X$ , а се опитва да достигне нивото на някоя доходна група, стояща над него. Така Вебленовите ефекти образуват каскада надолу към по-нискодоходните групи, като потреблението най-богатите причинява разходи на следващата по благосъстояние група, която напасава съответно своето потребление, предавайки ефектите и причинявайки разходи на следващата и т.н.

Втората разлика се състои в това, че влиянието на референтната група на практика е независимо от нейната численост. Относително малка група на заможни, но с видимо потребление индивиди може да задава референтния потребителски стандарт за многочислено множество от по-малко състоятелни икономически субекти. Потребителските решения на малобройната богата група налага субективни разходи на огромен брой по-бедни хора. Поради двете причини – асиметричността на Вебленовите ефекти и несъразмерния брой на засегнатите и причиняващите разходи Боулс и Парк подкрепят идеята за въвеждане на прогресивно данъчно облагане на

потреблението за ефективно ограничаване на външните ефекти от показното потребление на богатите – в противовес на плоския данък, налаган в случаите на симетрични външни ефекти от потреблението.

За целта те конструират следния модел. За опростяване се допуска двукласово общество, в което броят на богатите е нормализиран на единица, означавани както по-горе с индекса  $r$ , и по-голям брой  $n$  по-малко заможни хора. Отново липсва спестяване, т.е. приема се, че целият разполагаем доход се изразходва. Заплатите на по-бедните членове на обществото се равняват на единица. Ако се изходи от функцията на полезност (2) и следващата от нея функция на предлагане на труд (3), както и че фиктивен планов орган се опитва да изчисли какви часове труд при двете групи биха максимизирали съвкупната полезност в обществото  $\omega$ , то:

$$\omega = \ln(h^T w^T) - \delta h^T + n[\ln(h^n - v w^T h^T) - \delta h^n]. \quad (5)$$

Плановиците ще знаят, че в социалния оптимум потреблението на богатите би следвало да е по-малко отколкото при частното оптимизиране. Поради липсата на спестявания единствения начин да постигнат това по-малко потребление е като намалят часовете труд, а от там и доходите на богатите. Тъй като работните часове на бедните не създават външни ефекти (в модела те не са референтна група за никого), плановиците просто биха променяли  $h^T$  така, че да максимизират  $\omega$ , имайки предвид (3), за да отчетат ендогенната реакция на  $h^n$  на избраното от плановия орган ниво на  $h^T$ . Докато частното оптимизиране кара богатите да изравняват пределния принос на часовете труд към частната полезност на потреблението ( $1/h^T$ ) с частната тягост на труда ( $\delta$ ), оптимизацията на общественото благосъстояние изисква:

$$1/h^{r*} = \delta + \delta n v w^r \quad (6)$$

където първият член отъясно представя частните разходи (тягостта на труда), понасяни от богатите, а вторият – сумарната социална цена, наложена на всички, които се опитват да имитират стандарта на заможните. Съвкупното максимизиращо благосъстоянието ниво на работните часове на богатите е дадено чрез:

$$h^{r*} = 1/\delta (1 + n v w^r) \quad (7)$$

което показва, че в оптимума на социалното благосъстояние те трябва да работят по-малко от  $1/\delta$  с пропорционално количество  $n v w^r$ , равно на сумата от загубата на ефективно потребление, наложена на по-долната доходна група. Промяната в работните часове на богатите е пропорционална на относителния размер на двете доходни групи и на техните нива на заплащане. Тъй като социалният оптимум изисква промяна в алокацията на времето между работа и почивка само за богатата референтна група, но не

и за по-малко състоятелната група, плановете не биха въвели данъчно облагане за всички, добре планираният данък би засегнал само потреблението на богатите, тъй като то е източникът на външните ефекти.

От (6) е видно, че необходимото намаление на часовете труд на богатите може да бъде постигнато с политики, насочени към повишаване на пределната полезност от свободното време (или обратно – да увеличи пределната тежест на труда) с пропорционална стойност  $\delta nvw^r$ . Ако единственият инструмент на разположение на социалните плановете е линейният данък върху потреблението на богатите, при използваната тук функция на полезност той не би повлиял върху часовете труд, които те полагат, така че данък със ставка  $\tau$  би намалил потреблението на референтната група със същия процент. Ако данъчните постъпления се изразходват, повишавайки съвкупното обществено благосъстояние с  $\beta$  за всеки изразходен лев, плановете ще изменят  $\tau$ , за да максимизират:

$$\omega = \ln [(h^T w^T) (1-\tau)] - \delta h^T + n \{ \ln [h^n - v w^T h^T (1-\tau)] - \delta h^n \} + \beta \tau w^r h^r \quad (8)$$

Резултатната оптимална данъчна ставка  $\tau^*$  се дава (при използване на (3) и  $h^T = 1/\delta$ ) от

$$nvw^r + \beta w^r h^r = 1 / (1 - \tau^*). \quad (9)$$

Това изисква да бъде избрана такава данъчна ставка, която изравнява пределните ползи на допълнителните данъци (намалението на Вебленовите ефекти за по-малко състоятелната част от обществото плюс ползите от изразходването на данъчните постъпления, показвани от лявата част на (9)) с пределните разходи (намаленото потребление) за богатите (дясната част на равенството).

Ако  $\beta$  се приравни на 0, за да се абстрахираме от ползите от изразходването на данъчните постъпления, и  $nvw^r < 1$ ,

$$\tau^* = 1 - 1 / nvw^r \quad (10)$$

Очаквано оптималната данъчна ставка се увеличава с относителния размер на по-малко състоятелната група, размера на Вебленовия ефект и относителните заплати на богатата група.

Според Боулс и Парк значимостта на моделираното от тях действие на Вебленовите ефекти, причиняващи увеличаване на работните часове при повишаване на неравенството, е достатъчно голяма, за да заслужава специално внимание и въвеждането на целенасочени политики. Разбира се, мерките за намаляване на анализираният външни ефекти трябва да бъдат съобразени с неотчетени в изследването аспекти като ефекта им върху спестяванията, влиянието им върху разпределението на доходите и политическата осъществимост (обществото може например да не е готово да субсидира скрити курорти за богатите, дори ако – каквото е изискването



в примера със субсидирането на свободното време – е гарантирана липса на всякаква показност). Авторите защитават позицията, че традиционно препоръчаните мерки за обезкуражаване на потреблението въобще – като предлагания от мнозина плосък данък върху потреблението – не са подходящи за контриране на Вебленовите ефекти. При последните социалната цена на потреблението зависи от това, кой потребява, от структурата на референтните групи (кой се интересува и сравнява с кого) и размера на йерархично подредените референтни групи. Както показва (10), колкото по-богата и малобройна е референтната група, толкова по-висока е данъчната ставка, която максимизира съвкупната обществена полезност. Специалното облагане на луксозни блага, потребявани от богатите, е предлагано не веднъж, а има дори примери като този на градчето Мамаронек в щата Ню Йорк, които въвеждат горна граница за размера на имотите, за да предотвратят именно Вебленови ефекти (срв. и със Седларски, 2014а). Вярно е и обратното – ако държавата се стреми да увеличи производството (вместо сумата на полезностите на членовете на обществото), тя би могла да мобилизира Вебленови ефекти като премести действителната данъчна тежест от богатите към по-бедните, предизвиквайки „доброволен“ избор на повече работни часове и по-малко свободно време сред последната социална група (Bowles, Park, 2005).

Рядкото внимание в литературата и при действително провежданата стопанска политика към възможностите за контриране на Вебленовите ефекти вероятно се дължи на възприеманото като „наказателно“ отношение към групата на богатите, което тези мерки изискват. В действителност не е необходимо да бъде така. Лесно може да се види, че е възможно конструирането на Парето-подобряваща система от мерки за намаляването на отрицателните външни ефекти от потреблението. Нека функцията на полезност на богатите включва като аргумент – наред с показното потребление и свободното време – също някаква форма на непоказно потребление, което не стимулира имитация от други групи на населението. Нека освен това вместо данъчно облагане на потреблението на богатите да бъде въведено ограничение на максималните им работни часове. Понеже преди въвеждането на такова ограничение те са избирали часовете си труд, за да максимизират полезността си (решавали са да работят  $h^r$  часове, така че  $du^r / dh^r = 0$ ), достатъчно малко намаление на работното им време би имало вероятно само минимални ефекти от втори ред върху полезността им, а би предизвикало каскада от ползи от първи ред за всички под тях в социалната имуществена стълбица. Следователно съществува подобряващо ограничение на работните часове на богатите, придружено с трансфер

на доход от останалите към тях под условие, че трябва да бъде изразходен „непоказно“ (Bowles, Park, 2005).

Корнео и Оливие (Corneo, Olivier, 1997) анализират оптимално данъчно облагане в рамките на вдъхновен от Веблен модел с неделимо показно благо и два типа потребители: сноби и конформисти. Изводите за оптималната форма на облагането от модела са зависими, както в изследването на Боулс и Парк (Bowles, Park, 2005) от броя на потребителите.

### *Моделът на Кларк и Освалд*

В свое изследване от 1996 г. Кларк и Освалд (Clark, Oswald, 1996) тестват хипотезата, че полезността зависи от относителния размер на дохода спрямо някакво сравнително равнище. Като използват данни за 5 000 английски работници, те достигат до следните главни заключения. Първо, заявяваните от работниците нива за задоволство се намират в обратна зависимост от равнището на заплатите, което използват за сравнение. Второ, при поддържане на променливата на дохода постоянна, нивата на задоволеност намаляват силно с повишаване на равнището на образование.

Една от най-интересните и перспективни в изследователско отношение идеи в социалните науки е, че щастието зависи от относителния доход. Въпреки че терминологията се различава, обща тема в психологията, социологията и управленските науки е наличието на референтно равнище на дохода, спрямо което индивидите сравняват своя доход. Когато възнагражденията на даден индивид спаднат под неговото референтно равнище, той се чувства относително беден (англ. *relatively deprived*) и е по-малко щастлив.

*Теорията за относителната бедност* (англ. *relative deprivation theory*) все още не е напълно утвърдена част от конвенционалната икономическа теория, може би поради факта, че икономистите традиционно изхождат от допускането, че полезността зависи единствено от абсолютния доход. Въпреки това на темата са посветени влиятелни статии и монографии. Редица автори са на мнение, че някои от най-общоприетите идеи в областта на икономическата политика биха били преобърнати, ако в действителност относителният, а не абсолютният доход е от значение в едно стопанство. Например непременият стремеж към икономически растеж е поставен под въпрос, а подкрепата за прогресивно данъчно облагане би нараснала. Акерлоф и Йелън (Akerlof, Yellen, 1990) твърдят, че принудителната безработица и други макроикономически феномени също могат да бъдат обяснени по този начин. Въпреки това липсата на емпирични доказателства, освен такива, които повечето икономисти разглеждат като

непреки, оставят теорията на относителната бедност в периферията на икономическите изследвания (Clark, Oswald, 1996).

Целта на статията на Кларк и Освалд е да предостави проверка на теорията, че щастието зависи от сравнителното ниво на дохода. Използват се данни от случайна извадка от работници, на които е зададен въпроса колко доволни се чувстват от своята работа. Масивът от данни, следователно, представя субективни, деклариращи от самите респонденти, равнища на задоволеност. Използването на такъв тип данни тепърва пробива път в икономическите изследвания, но са основата на огромна емпирична литература в социалната психология. Статията комбинира статистиката за тези нива на задоволеност с данни за референтните доходи, изчислени чрез модел на доходите, който от своя страна е разпространен в икономическия анализ, но е непознат в психологическата литература.

Един от първите значими и изненадващи резултати на изследването на Кларк и Освалд е, че заявяваните от работниците нива на благосъстояние са в най-добрия случай съвсем слабо корелирани с абсолютния размер на дохода, взет сам за себе си. За сметка на това различните измерители на референтния за работниците доход са силно отрицателно корелирани със заявените равнища на щастието им. Колкото се отнася до резултата, че равнището на образование е обратно-пропорционално на нивата на заявено благополучие, той може да се дължи на разминаването между очаквания и действителност, тъй като образованието повишава очакванията за доходите.

Стандартният икономически модел – който може да се намери във всеки учебник по микроикономика – на благосъстоянието на работника би изглеждал по следния начин:

$$u = u(y, h, \underline{i}, \underline{j}),$$

Където  $u$  е доходът,  $h$  са часовете труд, а  $\underline{i}$  и  $\underline{j}$  са съответно набори от индивидуални параметри и параметри на работно място. Полезността се увеличава с нарастване на дохода и намалява с увеличаване на часовете труд.

От друга страна, уравнение, което е по-близко до теоретичните модели в учебниците по социална психология би изглеждало така:

$$u = u(y, y^*, h, \underline{i}, \underline{j})$$

Тук полезността намалява с увеличаването на референтното равнище на дохода  $y^*$ . По този начин се улавят ефектите на относителна бедност, завист, ревност или неравенство.

Независимо от постулатите на конвенционалната икономическа теория в реалния свят сравнението има значение за индивидуалните функции на полезност. Това води до важни заключения. В свят на непрекъснати срав-

нения непременното търсене на икономически растеж като средство за постигане на повече щастие е поставено под въпрос. Оптималните данъчни политики следва да бъдат преосмислени, тъй като индивидите с високи доходи оказват отрицателни външни ефекти над останалите (срв. с Frank, 2007; Седларски, 2014а, б). По аналогичен начин заплатите в отделна фирма се очаква да не се различават силно помежду си, ако се наблюдават негативни ефекти от сравнението между работниците във фирмата, както и заплатите биха единствено нараствали, ако служителите сравняват настоящите си възнаграждения с предишните. Нещо повече, тъй като при това положение предпочитанията са взаимосвързани, стандартните резултати за оптималност в пазарната икономика могат повече да не са в сила (Clark, Oswald, 1996).

След основополагащата работа на Ийстърлин (Easterlin, 1973) върху относителния доход и субективното благосъстояние в икономическата литература все пак се увеличават разработките, посветени на влиянието на сравненията между получаваните от различни хора доходи върху щастие. Повечето от изследванията върху сравнителните доходи и житейското удовлетворение се провеждат в развитите икономики заради повечето налични данни. Тъй като все по-голям брой допитвания и в развиващите се страни вече включват въпроси за субективното благосъстояние, а и интересът у изследователите расте, започват да се появяват разработки по темата и в развиващите се стопанства.

### *Социалното сравнение в различно развити общества*

В своя статия Думлудаг (Dumludag, 2014) търси отговори на въпросите, дали сравнението на доходите има еднакво значение на различните равнища на развитие на икономиките и дали това сравнение се осъществява по един и същ начин. Той се опитва да открие разликите в декларираното субективно житейско удовлетворение и връзката му със сравнението на доходите в развитите и развиващите се страни. Тъй като преходните икономики се различават по доход на глава от населението, социоикономически фактори и политическа среда, подобни резултати за сравнението на доходите биха допринесли за развитието на дискусиата в икономическата наука относно значението на относителния статус за съвкупната полезност. Авторът използва данни от проучването „Живот в преход II” (Life in Transition Survey II), проведено през 2010 г. съвместно от Европейската банка за възстановяване и развитие и Световната банка. Първото издание на проучването е проведено през 2006 г. и включва 28 страни в преход, докато второто включва 29 страни в преход и 5 западноевропейски държави.

Студията на Думлудаг включва две различни спецификации на доходното сравнение: локални сравнения (оценка на условията на живот в сравнение с тези на родителите, когато са били на същата възраст, преценка на това дали семейството живее по-добре или по-зле сега в сравнение с преди 4 години) и влиянието на самопоставянето (за миналото, настоящето и бъдещето) на икономическата доходна стълбица.

Иконометричните резултати разкриват, че неблагоприятните сравнения (надолу) имат отрицателен ефект върху житейското удовлетворение, докато положителните сравнения имат позитивна роля за удовлетворението предимно в развиващите се страни, като това отношение е асиметрично. Недостигането на дадена отправна стойност има по-голямо психологическо значение за субективното благосъстояние, отколкото надминаването ѝ (Dumludag, 2014).

Оказва се, че в развитите страни, положителните сравнения (индивидите се чувстват по-добре в икономическо отношение – за миналото, настоящето и бъдещето са убедени, че живеят по-добре от родителите си и вярват, че стандартът на живот на домакинството се е подобрил) не са статистически значими за определянето на стойностите на житейското удовлетворение. Този резултат е в съзвучие със строгата версия на подхода на сравнителния доход, според която сравненията „надолу“ (с долните нива на статусната стълбица) не водят до увеличение на личното щастие.

За развитите страни обаче, преценката на индивидите, че са под петото стъпало на социоикономическата стълбица в настоящето и очакването им да бъдат там и в бъдеще е статистически значима и това отрицателно сравнение има негативен ефект върху възприеманото житейско удовлетворение. По подобен начин при въпросите за сравнение с родителите и предишния жизнения стандарт на домакинството само отрицателните сравнения са статистически значими, като най-голямо негативно влияние има констатацията, че домакинството живее по-зле от преди (Dumludag, 2014).

За разлика от развитите страни, в страните в преход и отрицателните, и положителните сравнения са статистически значими. Заявяването на позиция над 5 на социоикономическата стълбица (в настоящето и по отношение на очакването за бъдещето) има положително влияние върху удовлетворението и обратно. Подобно на общото позициониране в обществото, и положителните, и отрицателните локални сравнения също са статистически значими в страните в преход. Чувството, че живеят по-добре от родителите си или че домакинствата им живеят по-добре от преди 4 години има положително влияние върху удовлетвореността на индивидите и обратно.

Някои от резултатите са в съзвучие с подхода на Дюзенбери и показват асиметрия между влиянието на променливите за сравнение. С изключение на сравнението с родителите, непостигането на дадена лична референтна стойност от индивида има по-силен ефект, отколкото надминаването ѝ. Отрицателните сравнения имат по-голямо (негативно) влияние върху удовлетворението, отколкото е позитивният ефект от положителните.

Различията в резултатите за развитите и развиващите се страни поставят въпроса за наличие на праг в нивото на икономическо развитие, след който положителните сравнения не играят роля за субективното благосъстояние. Подобен въпрос относно прага на икономически растеж, след който полезността не расте, е поставян също от Ричард Лаярд и други икономисти във връзка с ефекта на дохода или потреблението върху житейското удовлетворение. “Ако сравняваме държавите, няма свидетелства, че по-богатите страни са по-щастливи от по-бедните; щом една страна достигне доход от над 15 000 долара на глава от населението, равнището на щастието в нея изглежда става независимо от дохода на глава от населението“ (Layard, 2005). Статистиките за житейското удовлетворение в проучването “Живот в преход“ потвърждават, че средното житейско удовлетворение е по-високо за развитите икономики, отколкото за страните в преход. Ако разделим страните в преход на две групи – от една страна Централна, Източна и Югоизточна Европа и бившите републики на Съветския съюз от друга, средната удовлетвореност от живота е по-висока в първата в сравнение с втората група.

Едно от възможните обяснения на подобни резултати е, че на по-ниски нива на икономическо развитие очаквано доходът и потреблението имат по-голямо влияние, но когато обществото достигне определен праг на развитие, икономическите придобивки започват да имат намаляваща възвръщаемост по отношение на субективното благосъстояние. Изследването на Думлудаг показва също, че личните нива на потребление/доход имат по-голямо значение за декларираното благосъстояние на индивидите, които се позиционират под петото стъпало на социоикономическата стълба. Особеното тук е, че niskият доход е субективно деклариран от участниците в проучването, а не е базиран на обективни измерители (Dumludag, 2014).

Когато се изследва взаимодействието на различните групи сравнителните величини, резултатите за развитите икономики показват, че противоположните състояния – стъпало над 5 на общественоекономическата стълбица, но сравнително по-лош живот на домакинството от преди 4 години – са статистически значими с отрицателен знак за субективното благосъ-

стояние. Влиянието на отрицателното сравнение с миналото надвишава това на високия социален ранг. Освен това регресионните коефициенти се отличават с асиметричност: комбинацията от положителни сравнения и в двете групи (обществени и локални) е с много по-слаб ефект от комбинацията от отрицателни сравнения в двете групи. За развитите страни самопозиционирането на по-долно от петото обществено стъпало, съчетано с повишаване на стандарта на домакинството е статистически незначимо.

За страните в преход ефектът от сравнението с предишния стандарт на живот на домакинството доминира общото социално сравнение, при сравнението с родителите обаче, ситуацията е обратна – знакът на ефекта върху благосъстоянието се определя от мястото на социалната стълбица, независимо дали сравнението с родителите е благоприятно или неблагоприятно. Комбинацията от две негативни сравнения в различните групи променливи отново е много по-силно статистически значима от комбинацията от две положителни сравнения. При контролиране на променливата за пола на участниците в допитването се установява особеността, че при жените най-силно влияние върху субективното благосъстояние има настоящата позиция под петото стъпало на социоикономическата стълбица, като очакванията в бъдеще да бъдат над петото стъпало са статистически незначими. За мъжете най-силно влияние оказва негативното сравнение с миналия стандарт на живот на домакинството (Dummludag, 2014).

## **Статус и растеж**

За икономистите продължават да бъдат загадка големите разлики в растежа между отделните стопанства. Често тези различия за приписвани на културни фактори, включително отношението към придобиване на лично богатство, трудовите навици, санкционирането на някои пазарни практики (например лихварството) и търпимостта към неравенството на пазарните резултати. Тъкмо те са описани от Макс Вебер в неговия анализ на появата и разпространението на капитализма във връзка с протестантската религиозна етика. В контекста на настоящата работа сред културните особености интерес представлява влиянието върху растежа на важността, която обществото придава на статусните различия. Сред първите икономисти, който обръщат внимание на този аспект е Хирш (Hirsch, 1976). Той отбелязва, че относителната природа на статусното ранжиране на индивидите в обществото създава „социална оскъдност“: само един може да бъде на върха, а ако се случи така, че на върха са двама или повече, „натрупването“ намалява стойността на това да бъдеш там. Според Хирш по време на растеж

търсенето на позиционни блага нараства. Съревнованието за позиционни блага е по същество игра с нулева сума и затова ресурсите, инвестирани в тази надпревара са социално погубени. Подобен процес намалява растежа (Weiss, Fershtman, 1998).

Подобна логика може да бъде приложена и към модели със сигнали, като например показното потребление. Отвъд непосредствените ефекти на намаленото спестяване показното потребление създава ситуация, в която полезността зависи от сравнителното потребление на луксозни блага. Не може да има задоволяване на търсенето на такива стоки при положение, че всеки увеличава еднакво своето потребление на луксозни артикули. Ето защо, при положение, че разходите за иновации са ниски, е налице потенциал за устойчив растеж. Иновациите обаче ще бъдат насочени към луксозните стоки и устойчивото равновесие на растеж (англ. *steady state growth equilibrium*) с наличие на статусни съображения може да е по-неблагоприятно от стационарното равновесие без статус (Weiss, Fershtman, 1998).

Макар множество автори да подчертават социалните загуби, свързани с позиционните блага и надпреварата на показното потребление, не трябва да се пропуска обстоятелството, че статусът може да е обществено полезен, ако се приписва на дейности, които непосредствено повишават растежа, като например инвестирането в обучение или изследвания. Дори и този случай обаче се появяват сложности, дължащи се на колективната природа на статусното ранжиране. Ако всички индивиди, които се образуват, придобиват висок статус, независимо от техните (ненаблюдаеми) способности, богати и некомпетентни индивиди могат да изберат да придобиват образование и да се радват на висок статус, като при това е възможно да намалят темповете на растеж. Нещо повече, тъй като богатите са по-склонни да разменят намаление в заплатите срещу статус, съществува връзка между разпределението на богатството и търсенето на дейности, подобряващи статуса. Най-общо, увеличаването на неравенството води до нарастване на броя на индивидите с малко способности, които се насочват към образованието и така намаляват темповете на растеж. Подобни ефекти се наблюдават при несъвършени капиталови пазари с ограничения при заемането на средства. В степента, в която родителите са загрижени за статуса на техните деца, това би повлияло на същността на междупоколенческите трансфери. В частност, родителите биха били по-склонни да инвестират в образованието на децата си, отколкото в други форми на наследствени блага. Тази идея е съвместима със свидетелствата, че междупоколенческата корелация в статуса е по-силна от корелацията на за-



платите на последователните поколения. Тази склонност може да насърчи растежа, ако образованието действително го увеличава. Както обаче установяват Treiman, Ganzeboom (1990) пренасянето на статус между поколенията намалява с развитието на страните (Weiss, Fershtman, 1998).

## Заклучение

В края на XIX в. американският икономист Торстейн Веблен предлага т.нар. *демонстриране на благосъстояние* (англ. *pecuniary emulation*) като основа на алтернативна икономическа теория на потреблението. Изразходването на средства е задвижвано от статусни съображения, т.е. от стремеж икономическият субект да принадлежи към (*да бъде*) определен социален тип, толкова, колкото и от удовлетворението от потреблението на блага като такива. "...непосредствената основа на разходите, надвишаващи нужното за телесното удобство, е достигането на конвенционалната норма на порядъчност по отношение на количеството и качеството на потребяваните стоки." (Веблен, [1899] 2016, с.85)<sup>2</sup>. При това най-заможните членове на дадена общност – т.нар. „безделна класа“ задават стандартите за всички останали. „Иначе казано стандартът ни за прилични разходи, както и в други сфери на конкуренция, се определя от онези, които са непосредствено над нас по социален престиж. Поради това особено в общности, където класовите различия са донякъде размити, всички норми за престиж и почтеност и всички стандарти на потребление биват отнасяни, чрез често неосезаеми преходи, до нравите и начините на мислене на най-висшата в обществено и имуществено отношение класа – заможната безделна класа“ (Веблен, [1899] 2016, с.86).

Хората, с които се сравняваме в действителност не са нашите съседи, както в миналото, а известните ни богати членове на обществото. Техният стандарт на живот се превръща в непостижимата цел на съревнованието по потребление, разгръщащо се между по-малко облагодетелстваните в

---

<sup>2</sup> За мнозинството от хората в дадена съвременна общност непосредствената основа на разходите, надвишаващи нужното за телесното им удобство, не е съзнателното усилие да превъзхождат останалите във видимото си потребление, а по-скоро да достигнат конвенционалната норма на порядъчност по отношение на количеството и качеството на потребяваните от тях стоки. Това желание не е водено от неизменен стандарт, който трябва да бъде достигнат и по отношение на който отсъстват мотиви да се стремим да надскочим. Тъкмо напротив, той е гъвкав и неопределимо разширим – в случай, че има достатъчно време за привикване към нарастването на паричните възможности, а също към новата, завишена скала на разходите, която следва от това нарастване (Веблен, [1899] 2016, с.85).

материално отношение. Веблен отговаря на въпроса защо икономическите субекти се стремят да имитират потреблението на най-охолната класа, а не показното ѝ безделие (липса на необходимост от труд) в “Теория на безделната класа“ (1899): „Нуждите на съвременната индустриална система често водят до съпоставяне на индивиди и домакинства, между които няма какъвто и да било пряк контакт. Съседите ни механичния смисъл на думата често не са наши съседи, нито дори познати, но въпреки това макар и мимолетното им добро мнение е изключително важно за нас. Единственият практически осъществим начин на тези безразлични наблюдатели да бъде вменено усещане за паричните ни възможности е чрез непрестанно демонстриране на платежоспособност“ (Веблен, [1899] 2016, с.72). Така Веблен се явява предшественик на съвременната теория на *скъпото сигнализиране* (англ. *costly signaling*) на иначе ненаблюдаеми качества, водеща началото си в икономиката от работата на Спенс (Spence, 1973), а в биологията от Захави (Zahavi, 1975) (срв. с Bowles, Park, 2005).

„Докато общността или социалната група е достатъчно малка и компактна, за да бъде повлияна от мълвата, иначе казано докато човешката среда, към която индивидът следва да се приспособи, добивайки в нейните рамки престиж, се свежда до обсега на личните му познанства и е проницаема чрез съседски клюки, дотогава и двата метода са еднакво ефективни. Ето защо всеки от тях ще служи приблизително еднакво добре в ранните фази на социално развитие. Напредне ли обаче социалната диференциация, става необходимо да бъде достигната по-широка аудитория и тогава потреблението надделява над безделието в качеството на средство за постигане на порядъчност. ... Тогава средствата за комуникация и мобилността на популацията излагат индивида пред погледа на много хора, които не могат да преценят неговия социален престиж иначе, освен чрез благата (а също обноските), чието притежание той успява да демонстрира при пряко общуване“ (Веблен, [1899] 2016, с.72).

Написаното от Веблен звучи съвременно и може да бъде отнесено към повечето страни днес, където космополитни части от населението възприемат потребителските стандарти от заможните социални групи в Ню Йорк, Милано или Токио, а не от местните примери за стил и „порядъчност“ (Bowles, Park, 2005). Поведението на демонстративно охолство в настоящето не е ограничено само до много богатите – представителите на „средната класа“ и дори по-нискодоходни социални групи се отдават на консуматорски ексцесии с много скъпи спрямо разполагаемото им богатство стоки и услуги. По време на т.нар. „Голяма умереност“ (англ. *Great Moderation*) обществените и културните норми се различават съществено

от преобладаващите през 60-те и 70-те години на XX век, когато бурното стопанско развитие е съпътствано от преобладаваща загриженост за социална справедливост и обществена промяна. В последвалите години на бляскаво задоволство призивите за социално и културно развитие с цел справяне с належащите проблеми на разширяващата се пропаст в доходите и социалната несправедливост не получават внимание. Хората са уловени в субективния свят на консуматорството и комерсиализма, захранвани от експлозията на медии, модни течения в популярната култура и влиянието на живота на големите звезди (през 80-те години придобива популярност фразата „Продавай цвъртенето, не пържолата“). Множество индивиди, подложени на пренастищане с образи и символи в различни аспекти на социалния си живот, започват да се чувстват парализирани в правенето на ежедневни избори. Стремещт да се придобие висок социален статус има важни последствия за спестяванията, избора на занятие, инвестирането в умения и поемането на рискове. Тези промени в поведението могат да повлияят на икономическата ефективност, темповете на растеж и разпределението на доходите. Тъй като социалният статус по необходимост е относителен и печалбата на статус за една личност се явява загуба на статус за друга, статусното съревнование може да доведе до полагане на свръхусилия, когато всички се опитват да се изкачат по социалната стълбица, без това да води до каквато и да е промяна в относителните позиции (срв. с Frank, 2007; Седларски, 2014а; 2015). От друга страна статусният мотив може да допринесе за ефективността или растежа, ако нивото на полаганите усилия или инвестициите и в човешки капитал е под оптималното. Готовността да се плаща за статус вероятно нараства с богатството. Ето защо разпределението на богатството влияе върху силата на ефекта от стремеша към статус над икономическите резултати (Weiss, Fershtman, 1998).

Устойчивостта на пазарните икономики днес се крепи не само върху оптималното функциониране на институциите на пазара, но все повече и на психологическата склонност да се търси бляскавия свят на свръхзадоволеността и статуса чрез достъпа до позиционни блага и „звездни“ възможности. За щастие през последните десетилетия икономистите все по-ясно осъзнават важността на принципните положения в човешката социална психология за стопанския ред, а възникващата понастоящем политическа икономия на статуса се нарежда сред най-перспективните полета на съвременния икономически анализ.

## Литература

- Веблен, Т. ([1899] 2016), *Теория на безделната класа*. София: Изд. Изток-Запад. Превод от: Veblen, T. (1899), *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*. New York: MacMillan.
- Попов, Т., Т. Седларски (2012), *Институционална икономика: Възможности и неизползван потенциал*, София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2019), „Икономически и социалнопсихологически ефекти от статусното съревнование на пазарите, на които победителите получават всичко“, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 17, с. 211-277.
- Седларски, Т. (2015), „Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика“, *Икономическа мисъл*, 4/2015, с.3-22.
- Седларски, Т. (2014а), „Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк“, *Икономически и социални алтернативи*, 4/2014, с.117-134.
- Седларски, Т. (2014б), „Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика“, *Икономическа мисъл*, 1/2014, с.95-114.
- Седларски, Т. (2013а), *Нова институционална икономика*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2013б), *Институционални аспекти на пазара*”, София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т., Г. Георгиева (2018), „От класическа към поведенческа финансова теория“, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 15, с.207-241.
- Седларски, Т., Димитрова, Г. (2014), „Основни концепции в теорията на поведенческите финанси“, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 12, с.195-220.
- Akerlof, G., J. Yellen (1990), “The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment,” *Quarterly Journal of Economics*, CV (1990): 255-283.
- Ball, S. B., C. C. Eckel (1998), “The Economic Value of Status.” *Journal of Socio-Economics*, 27(4): 495-514.
- Ball, S. B., C. C. Eckel (1996), “Buying Status: Experimental Evidence on Status in Negotiation.” *Psychology and Marketing*, 13(4): 381-405.
- Becker, G. S. (1971), *The Economics of Discrimination*, 2nd ed. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S. (1974), “A Theory of Social Interactions.” *Journal of Political Economy*, 82(6): 1063-93.
- Bell, L. (1998), “Differences in Work Hours and Hours Preferences by Race in the U.S”, *Review of Social Economy*, vol.56(4), pp. 481-501.
- Bell, L., R. Freeman (2001), “The incentive for working hard: explaining hours worked differences in the US and Germany”, *Labour Economics*, vol. 8(2), pp. 181-202.
- Bowles, S., Y. Park (2005), “Emulation, Inequality, and Work Hours: Was Thorsten Veblen Right?”, *The Economic Journal*, 115 (November), F397-F412.
- Buchanan, J., C. Stubblebine (1962), “Externality.” *Economica*, 29(116): 371-384.

- Clark, A.E., A. Oswald (1996), "Satisfaction and Comparison Income", *Journal of Public Economics*, vol. 61(3), pp. 359–81.
- Corneo, G., J. Olivier (1997), "Conspicuous Consumption, Snobbism, and Conformism", *Journal of Public Economics*, vol. 66, pp. 55-71.
- Davis, K., W. Moore (1945), "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, 1945 (1 0), 242-249.
- Duesenberry, J. S. (1949), *Income, saving and the theory of consumer behaviour*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Dumludag, D. (2014), "Satisfaction and Comparison Income in Transition and Developed Economies", *International Review of Economics*, 61(2), pp. 127-152.
- Earl, P. E. (1986), *Lifestyle Economics: Consumer Behaviour in a Turbulent World*. New York: St. Martin's Press.
- Easterlin, R. (1973), "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", in: *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Melvin, P. / Reder, D. (Eds.). Palo Alto, Calif.: Stanford University Press.
- Frank, R. H. (2007), *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Frank, R. H. (2004), "Human Nature and Economic Policy: Lessons for the Transition Economies," *Journal of Socio-economics*, 33, pp.679-694.
- Frank, R. (1999), *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, New York: The Free Press.
- Frank, R. H. (1985a), *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.
- Frank, R. H. (1985b), "The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods." *American Economic Review*, 75: 101-16.
- Freeman, R. (2002). "The Labour Market in the New Information Economy", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18(3), pp. 288 - 305.
- Heffetz, O., R. H. Frank (2011), Preferences for Status: Evidence and Economic Implications. In: Jess Benhabib, Matthew O. Jackson and Alberto Bisin (editors): *Handbook of Social Economics*, Vol. 1A, The Netherlands: North-Holland, pp. 69–91.
- Hirsch, F. (1976), *Social Limits to Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Koutsubinas, T. (2015), *The Political Economy of Status: Superstars, Markets and Culture Change*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Krueger, A. (1993), "How Computers Have Changed the Wage Structure", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108(1), pp. 33-60.
- Landers, R. M., J. B. Rebitzer, L. J. Taylor (1996), "Rat Race Redux: Adverse Selection in the Determination of Work Hours in Law Firms", *The American Economic Review*, vol. 86(3), pp. 329-48.
- Layard, R. (2005), *Happiness. Lessons from a new science*. Penguin Books, New York
- Marshall, A., ([1890] 1962), *Principles of Economics*. Macmillan, London.
- Neumark, D., A. Postlewaite (1998), „Relative income concerns and the rise in married women's employment“, *Journal of Public Economics*, 70, pp. 157-183.
- Park, Yong-jin (2004), "Veblen Effects on Labour Supply: Male earnings inequality increases women's labour force participation", Department of Economics, Connecticut College.

- Schor, J. (1998), *The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and the New Consumer*, New York: Basic Books.
- Schwartz, B. (2004), *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. Hopewell, NJ: Ecco.
- Schwartz, B. (1994), *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things in Life*. New York: W. W. Norton.
- Smith, A. ([1776] 1937), *The Wealth of Nations*. Reprinted, Modern Library, New York.
- Spence, M. (1973). "Job market signaling", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, pp. 225–43.
- Treiman, D., Ganzeboom, B. (1990), "Cross-national comparative status-attainment research", *Social Stratification and Mobility*, 9, pp. 105-127.
- Weber, M. ([1922] 1978), *Economy and Society*. Translated and reprinted, University of California Press, Berkeley.
- Weiss, Y., C. Fershtman (1998), "Social Status and Economic Performance: A Survey", *European Economic Review*, 42(1998), pp. 801-820.
- Williamson, O. E., (1979), "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics*, 22/2 (October 1979), pp. 233-261.
- Zahavi, A. (1975). „Mate selection – a selection for handicap“, *Journal of Theoretical Biology*, vol. 53, pp. 205–14.

# ВЛИЯНИЕТО НА ДОХОДА И СТОПАНСКИЯ ЦИКЪЛ ВЪРХУ РАЖДАЕМОСТТА В БЪЛГАРИЯ, 2000-2016 Г.

гл. ас. д-р Александър Косулиев,  
Русенски университет

## THE INFLUENCE OF INCOME AND THE BUSINESS CYCLE ON BIRTH RATES IN BULGARIA, 2000-2016

As. Prof. Aleksandar Kosuliev, Ph.D.

**Резюме:** Анализът ни показва, че доходът и стопанският цикъл оказват влияние върху раждаемостта в България. Независимо от първоначалното равнище на дохода, раждаемостта спада по време на криза и се увеличава, когато икономиката се възстановява. Но в дългосрочен план повишаването на доходите вероятно няма да доведе до по-висока раждаемост като цяло. Вместо това може да се очаква промяна в структурата на раждаемостта по възрастови групи.

**Abstract:** Our analysis show that in Bulgaria income and the business cycle on one hand and the birth rate on the other, are correlated for the period 2000-2016. Regardless of the initial income level, birth rate falls when the economy is in a crisis and it goes up when the economy recovers. However long-term increase in the birth rate as a reaction to long-term growth is questionable, as total birth rate remains unchanged. Instead, increases in the income level lead to a restructuring of the birth rate from lower to higher age groups.

**Ключови думи:** стопански цикъл, раждаемост, доход, България

**Key words:** business cycle, birth rate, income, Bulgaria

### Въведение

Демографските предизвикателства пред България са големи. Населението намалява и застарява с бързи темпове, а това е съпътствано от приспособителни промени на обществените системи и оказва влияние върху начина и качеството на живот, включително и върху стопанската среда и възможностите за икономически растеж. Свиващата се работна сила премахва един от каналите за екстензивно развитие на икономиката, а промените в демографската структура оказват натиск върху социално-осигурителната система, с което създават предпоставки за увеличаване на данъчно-осигурителната тежест, намалявайки по този начин стимулите за труд. На свой ред материалното благосъстояние и икономическият растеж също биха могли окажат влияние върху демографските процеси в страната – както по отношение на миграцията, така и върху раждаемостта. Така

България е изправена пред опасността да попадне в порочен кръг, където неблагоприятната демографска структура забавя стопанското развитие, а забавеното стопанско развитие влияе негативно върху демографските процеси.

Българските правителства отчитат демографските предизвикателства пред страната и този интерес намира концентриран израз в „Актуализирана национална стратегия за демографско развитие на населението в Република България 2012 г. – 2030 г.“ на Министерството на труда и социалната политика (АНСДРНРБ на МТСП)<sup>1</sup>. Раждаемостта, смъртността и миграцията се разглеждат като ключови детерминанти за размера и възрастовата структура на населението, като към тях се прибавят и образованието и здравето. Стратегията за демографско развитие поставя комплекс от мерки и средства в пет приоритетни направления. Според нея „[пълното] осъществяване на приоритетите на демографското развитие на страната до 2030 г. е възможно в условията на макроикономическа стабилност, устойчив икономически растеж, повишаване на икономическата активност, заетостта и доходите на населението.“<sup>2</sup>.

Целта на настоящия доклад е да изследва връзката именно между тази обща рамка на осъществяване на демографското развитие и един от идентифицираните детерминанти за броя на населението – раждаемостта<sup>3</sup>. Дори ако заложените конкретни мерки от страна на правителството за увеличаване на раждаемостта имат потенциал за успех, националната стратегия допуска, че демографските процеси зависят от макросредата. Валидно ли е това допускане и доколко повишаването на доходите и темпа на икономически растеж могат да повлияят в положителен аспект на демографското развитие в страната?

## **Изложение**

### **Методология и ограничения**

Целта на настоящия доклад е да анализира влиянието на дохода и стопанския цикъл върху раждаемостта в България. Като измерител на дохода

---

<sup>1</sup> АНСДРНРБ на МТСП, стр. 97.

<sup>2</sup> АНСДРНРБ на МТСП, стр. 99.

<sup>3</sup> Доходите и икономическата активност на населението биха могли да оказват влияние и върху смъртността и миграционните процеси, заради ограниченията в обема те са оставени извън обхвата на това изследване.



тук се използва БВП на глава от населението за съответната област. Като индикатор за стопанския цикъл на национално равнище са използвани данни за БВП по метода на разходите за крайно потребление по цени от 2010 г., въз основа на които е изчислен темпът на икономически растеж. За състоянието на раждаемостта се използват готовите данни, предоставени от НСИ по показателите брой живородени, коефициент на плодовитост<sup>4</sup>, тотален коефициент на плодовитост<sup>5</sup> и средна възраст на майката при раждане на дете.

Тези показатели обаче не са достатъчно адекватни за нуждите на настоящото изследване. Изчислен по този начин, коефициентът на плодовитост (КП) може да се променя при промяна в абсолютния брой раждания и при промяна в средната продължителност на живота. Абсолютният брой раждания зависи от абсолютния брой на жените в детеродна възраст, който може да се променя под влиянието на миграционните процеси. При изходяща миграция от региона на представители на този демографски сегмент КП ще пада, дори да няма промяна в средния брой деца (тоталния коефициент на плодовитост – ТКП). Промяната във възрастовата структура с повишаването на относителния дял на населението в горните възрастови групи – независимо дали заради удължаване на продължителността на живота или отново заради миграционни процеси, отново би довела до спад в КП. Въпреки че за демографската политика е важно съвкупното действие на тези фактори, тук искаме да проследим влиянието на стопанската среда върху онова поведение, което рефлектира върху раждаемостта. За да изолираме само това влияние, трябва да елиминираме онези промени, които не отразяват промените в раждаемостта като поведенческа реакция на промяната в стопанската среда.

За целта използваме модифициран коефициент на плодовитост (МКП), който се изчислява не като брой живородени спрямо цялото население, а като брой живородени от жените в дадена възрастова група, съотнесени само спрямо бройката на жените в съответната възрастова група, изразено отново в промили<sup>6</sup>. Освен, че дава по-добра представа за раждаемостта

---

<sup>4</sup> Представен в промили като брой живородени, съотнесени към средногодишното население през съответния период.

<sup>5</sup> Среден брой деца, които би родила една жена през целия си фертилен период (от 15 до 49 години) съобразно повъзrastовата плодовитост през отчетната година.

<sup>6</sup> Например в област Благоевград през 2001 г. във възрастовата група 20-24 г. са родени 1199 бебета, а жените в групата са 12 499. Модифицираният коефициент на плодовитост (МКП) е 96,31 промила. Аналогично е и за останалите възрастови групи, като за коефициента под 20 г. съпоставката е направена спрямо бройката от 10 до 19 г., а за този над 45 г. – спрямо броя на жените от 45 до 59 г.

като индивидуално решение, тъй като съпоставката е само с хора на съответната възраст, подобен критерий позволява да се добави допълнително измерение на анализа. Възможно е жените в различните възрастови групи да реагират по различен начин на идентични промени в дохода и стопанската активност що се касае раждаемостта.

Още едно измерение на анализа е добавено, като всички 28 области в страната са разделени на 4 квантилни групи според средното равнище на БВП за разглеждания период (2000-2016 г.). Квантилна група 1 включва седемте области с най-нисък среден БВП на глава от населението, а квантилна група 4 – седемте области с най-висок БВП на човек. Мотивацията е подобна – може да се наблюдават различни поведенчески закономерности по отношение на раждаемостта според дохода в съответната административна област. Естествено, раждаемостта се обуславя и от други елементи на социо-културната среда, но се допуска, че с малки изключения България е сравнително хомогенна в това отношение.

Горното сечение поставя и времево ограничение на анализа – тъй като сегашните 28 области съществуват в този си вид от 1999 г., най-ранната година е 2000, а най-късната – 2016 г. За някои показатели, където се изчислява темп на изменение, най-ранната година отпада, а при други, където данните за 2016 г. към момента на писане на доклада не са налични, отпада 2016 г.

Предварителното формулиране на хипотеза относно влиянието на дохода и стопанската активност върху раждаемостта е по-трудно, отколкото изглежда на пръв поглед. Въпреки че по-високият доход е съпътстван от материалните средства, които позволяват отглеждането на повече деца, по-високата раждаемост в много от страните в Третия свят показва, че това далеч не е единственият определящ фактор. Оставяйки настрана социо-културните фактори и липсата на семейно планиране, чисто икономическото обяснение е свързано с това, че при висока смъртност по-високата раждаемост диверсифицира риска и позволява продължаването на рода. Освен това в тези страни обикновено социално-осигурителните системи отсъстват или са слабо развити и грижата за възрастните се разпределя между поколенията в рамките на семейството. По отношение на колебанията в икономическата активност логиката е по-еднозначна – стопанските кризи, доколкото се трансформират в очаквания за бъдещето, би трябвало да доведат с известен лаг до спад в раждаемостта, докато периодите на оживление и подем би трябвало да са свързани с повишение. Независимо

от средата, при неизменна интерпретивна рамка оптимистичните очаквания би трябвало да влияят върху раждаемостта по един и същ начин<sup>7</sup>.

В изследването по-нататък представените резултати се базират главно на описателната статистика<sup>8</sup>.

## Резултати

Таблица 1

Промяна в показатели за раждаемостта през 2016 г. спрямо 2000 г.

квартил	брой родени, абсолютна промяна	бр. родени, процентна промяна	промяна, коеф. на раждаемост в промили	промяна, средно деца (ТКП)	промяна, средна възраст на раждане
1	-429.57	-24.65	+0.01	+0.41	+2.66
2	-416.86	-24.80	-0.33	+0.38	+2.93
3	-397.71	-20.18	-0.31	+0.27	+3.44
4	+2.00	-11.55	-0.14	+0.26	+3.49

По отношение на общия брой живородени се откроява ясно секулярната тенденция за спад в бройката във всяка от областите с изключение на област София (столица). Там през 2016 г. са се родили с 2365 деца повече, отколкото през 2000 г. Във всяка от другите области има спад, като е очевидна връзката между икономическия статус, измерен с равнището на БВП и промяната в бройката новородени. Докато в областите от квартал 4, където доходът е най-висок, спадът е 11,5%, с намалението на дохода този процент се увеличава и при областите от квартал 1 той вече е 24,6%. Коефициентът на раждаемост е по-нисък в края на периода спрямо началото му в близо половината области, като любопитното по квартални групи на дохода тук е, че в най-ниската квартална група е дори малко по-висок. С изключение на област Варна, имаме увеличение в показателя тотален коефициент на плодовитост (ТКП) навсякъде при останалите, като при тях децата на жена във фертилна възраст са средно с от 0,14 до 0,63 повече. По квартални групи увеличението е най-голямо в групата с най-нисък БВП (0,41) и постепенно пада с нарастването на дохода (0,26 увеличение за групата с най-висок доход). Във всяка от областите има повишение при

<sup>7</sup> За обзор на литературата виж Sobotka et al. (2011). Economic recession and fertility in the developed world.

<sup>8</sup> Изходните данни и скрипт за обработката им са достъпни тук: [https://drive.google.com/open?id=17d\\_hEG6CaKQBEFt2xnozw5CNFtntNMe-](https://drive.google.com/open?id=17d_hEG6CaKQBEFt2xnozw5CNFtntNMe-)

средната възраст на раждане, като то е по-голямо в кватилната група с по-висок БВП на човек (3,48 спрямо 2,65 за най-ниската).

**Таблица 2**

Показатели за раждаемост по кватилни групи – средни стойности за периода (2000-2016 г.)

кватил	коэф. на плодовитост, средно (промиле)	средно деца (ТКП)	средна възраст на раждане	средна възраст на раждане (първо дете)
1	9,12	1,59	25,74	23,96
2	8,89	1,50	26,09	24,46
3	8,68	1,38	26,65	25,08
4	9,26	1,44	27,10	25,64

На базата на същите показатели може да се направи разрез на влиянието на дохода върху раждаемостта (КП). При коефициента на раждаемост не може да се открие категорично определена закономерност, тъй като той е с най-високи стойности в кватилната група с най-висок и с най-нисък доход<sup>9</sup>. Тоталният коефициент на плодовитост (ТКП) също е по-голям в крайните, отколкото в междинните кватили<sup>10</sup>. Интересно е, че КП е по-голям в кватил 4, отколкото в кватил 1, докато при ТКП е обратното. Това може да се обясни с възрастовата структура на областите от съответните кватили. Коефициентът на възрастова зависимост (остаряване на населението) спада с увеличението на дохода (от 31% за кватил 1 до 27,8% за кватил 4 – непоказано на таблицата), което се дължи не толкова на по-високата продължителност на живота, а на миграционните процеси, които намаляват дела на активното население в областите с по-нисък доход<sup>11</sup>. При последните два показателя е отчетлива тенденцията за увеличаване на средната възраст за раждане на дете с увеличаването на дохода.

<sup>9</sup> Най-ниските са за област Видин – 7,15, а най-високи са за Сливен – 12,4 промила.

<sup>10</sup> Най-високите стойности отново са в Сливен – средно 1,99 деца на жена във фертилна възраст, а най-ниски – в Смолян (средно 1,2 деца).

<sup>11</sup> Това илюстрира един от недостатъците на коефициента на заетост като индикатор за раждаемостта и необходимостта от използването на друг за целите на анализа.

**Таблица 3**

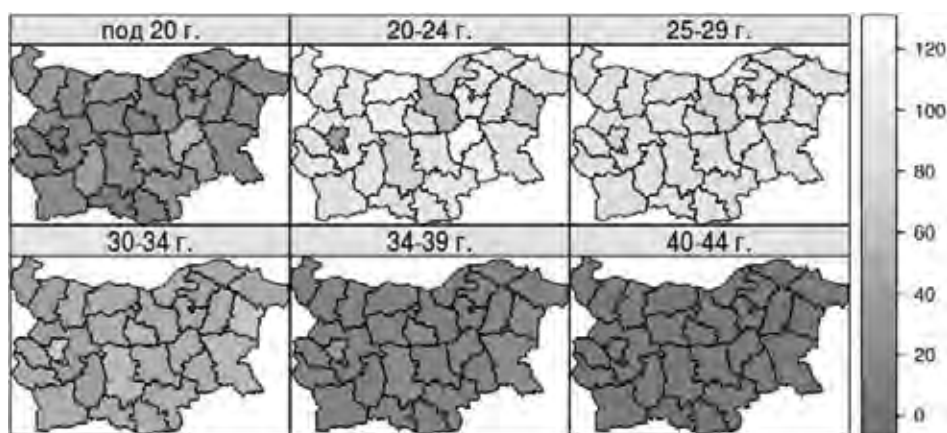
Стопански цикъл и показатели за раждаемост

година	темп на ик. растеж, %	коэф. на плодovitост (КП), промили	коэф. на плодovitост (КП), промяна спр. пр.г.	средно деца (ТКП)	средно деца, промяна спр. пр. г.
2002	+5,94	8,30	-0,21	1,27	-0,04
2003	+5,16	8,41	+0,11	1,29	+0,02
2004	+6,44	8,80	+0,39	1,36	+0,07
2005	+7,12	8,88	+0,08	1,37	+0,01
2006	+6,87	9,21	+0,34	1,42	+0,05
2007	+7,35	9,40	+0,18	1,45	+0,03
2008	+6,02	9,68	+0,29	1,50	+0,05
2009	-3,59	10,08	+0,40	1,57	+0,08
2010	+1,32	9,42	-0,66	1,49	-0,08
2011	+1,92	9,21	-0,21	1,60	+0,11
2012	+0,03	9,03	-0,18	1,59	-0,01
2013	+0,86	8,72	-0,30	1,56	-0,03
2014	+1,33	8,83	+0,11	1,61	+0,05
2015	+3,62	8,66	-0,18	1,60	-0,01
2016	+3,44	8,61	-0,05	1,62	+0,02

От Таблица 3 може да се направи изводът, че 2009 се явява вододелна година по отношение на коефициента на плодovitост (КП). Видно е, че до тази година той се увеличава, а след това се наблюдава спад във всяка от следващите години (без една). Тенденцията при тоталния коефициент на плодovitост (ТКП) не е толкова добре очертана, но подобрението в този показател, което се наблюдава в годините преди кризата, определено отсъства след 2010 г. Абстрахирайки се от усреднените стойности за страната като цяло, може да идентифицираме 2010 като годината, в която е регистриран най-голям спад на КП за съответната област в общо 11 от 28-те области. Годината, в която най-много области са регистрирали най-голямото увеличение в КП за разглеждания период, не може да бъде точно определена, защото и в 2004, и в 2006 г. това се случва в по 6 области. Двете години с увеличението са в период, когато икономиката расте със средно 6% на година, докато годината с най-голям брой области, в които е регистриран най-големия спад в КП – 2010 г. – следва непосредствено след годината, в която икономиката е в криза. Така на пръв поглед стопанският цикъл оказва влияние върху раждаемостта. Това се потвърждава от кое-

фициента на корелация между икономическия растеж (промените в БВП) и промените в показателите за раждаемост. Без лаг корелацията между темпа на растеж и КП е 0,16, а между него и ТКП – 0,002. При лаг от 1 година обаче коефициентът на корелация става съответно 0,53 и 0,3, което е логично, имайки предвид времето, необходимо за реакция в поведението при промени в стопанския цикъл.

Тъй като коефициентът за раждаемост, публикуван от НСИ, има някои недостатъци, посочени по-горе, се използва модифициран коефициент за плодовитост (МКП), чиито начин на изчисление вече бе обяснен. На Фигура 1 е показана средната раждаемост по възрастови групи и по области за разглеждания период, използвайки МКП.



**Фиг. 1.** Раждаемост по области (МКП) и възрастова група, средно за 2001-2015 г.

От графиката е видно, че във възрастовите групи 20-24 г. и 25-29 г. МКП е най-голям за страната като цяло, но това не е така за всички области. В тези с по-висок доход (напр. София (столица)) оцветеността е с по-тъмни тонове за въпросните групи и е по-светла, отколкото при другите области за групите над 30 години. Тъй като от самата графика не могат да се идентифицират толкова добре областите според различията в доходите, Таблица 4 дава обобщаващ поглед върху раждаемостта по възрастови групи и кватилни групи според дохода.

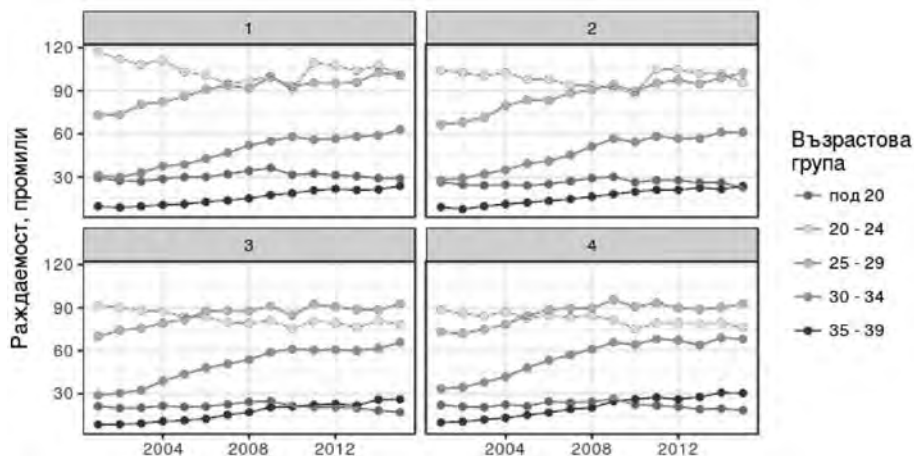
**Таблица 4**

МКП по възрастови групи и квантили на дохода (по области)

квар-тил	Възрастова група							Общо
	под 20	20 – 24	25 – 29	30 – 34	35 – 39	40 – 44	45	
1	30,5	104,3	90,3	47,8	15,7	2,6	0,1	18,0
2	26,1	98,9	87,0	47,0	16,0	2,6	0,1	17,5
3	21,1	82,3	84,8	50,4	17,0	2,8	0,1	17,0
4	22,0	82,0	86,1	55,6	20,8	3,4	0,1	18,1

Общата раждаемост за всички възрастови групи не се различава особено при различните квантилни групи и е между 17 и 18 промила, измерени чрез МКП. Отчетлива е тенденцията за увеличаване на раждаемостта в по-високите възрастови групи с увеличаването на дохода. Това има своето икономическо обяснение, тъй като в областите с по-високи доходи алтернативната цена на ранното раждане е по-висока. В областите, където възможностите за реализация така или иначе са по-малки, ранната раждаемост е по-висока, тъй като перспективите за кариерно развитие са по-ограничени.

Освен усреднените стойности по възрастови и квантилни групи за периода, може да проследим движението на показателите в тяхната динамика. Това е показано на Фигура 2.



**Фиг. 2.** МКП по възрастова група и квантили на дохода за периода 2001-2015 г.

Очевидна е секулярната тенденция на спад на раждаемостта в групата 20-24 г. и на ръст на раждаемостта в групите над 25 години, която се наблюдава и в четирите квантилни групи и следва секулярния тренд за повишаване на

БВП през разглеждания период, макар че би било прибързано да се заключи от графиката, че между двете има причинно-следствена връзка. Все пак има резон да се заключи, че подобно „изместване“ на раждаемостта от по-ниската в по-високата възрастова група има своите икономически детерминанти. Също така е видим спадът в раждаемостта и при четирите кватилни групи през 2010 г. За 15 от общо 28-те области, това е годината с най-голям спад в раждаемостта общо за всички възрастови групи, използвайки модифицирания коефициент на плодовитост (МКП). Тази година се откроява най-ярко като годината на спад при най-фертилната група от 25 до 29 години, явявайки се годината на най-голям спад за 12 области.

**Таблица 5**

Коефициенти на корелация по кватилни групи на дохода между промените в МКП (с лаг 1 година) и изменението в БВП

кватилна група по доходи	коэф. на корел., ном. ин. растеж	коэф. на корел., реален ин. растеж
1	0.38	0.48
2	0.35	0.51
3	0.46	0.53
4	0.36	0.60

Връзката между стопанския цикъл и раждаемостта се потвърждава и от корелационните коефициенти. Представяйки изменението на БВП на глава от населението по номинал (в първата колона с коефициенти), не можем да обособим отчетлива тенденция на взаимното движение на БВП и МКП. При втората колона обаче, която използва данни за реалното изменение на БВП, се вижда, че в областите с по-високи доходи раждаемостта е по-чувствителна спрямо промените в стопанския цикъл, отколкото в областите с по-ниски доходи.

## Изводи

Анализът показва, че доходът и стопанският цикъл влияят върху раждаемостта както в пространствено, така и във времево измерение. Влиянието във времето измерение е еднозначно. Независимо от първоначалното равнище на дохода и от възрастовата група, раждаемостта спада, когато има спад в икономическата активност и се увеличава, когато има подобрене в икономическата активност. Все пак има някои различия в чувствителността на тези изменения при различните възрастови групи, без да



може да се открие единна тенденция. Има и различия по изходното равнище на дохода, като колкото по-голям е той, толкова по-силно влияние оказва стопанският цикъл. Що се касае ефектът на дохода върху раждаемостта в дългосрочен план, на базата на разгледаните данни не може да се очаква, че евентуално повишаване на доходите ще доведе до по-висока раждаемост в България. Правейки извод на базата на различията в равнището на доходите по области, с увеличението на дохода общата раждаемост се запазва приблизително една и съща, като тенденцията е да намалява раждаемостта в по-ниските възрастови групи и да се увеличава в по-високите възрастови групи.

Изследването е подкрепено по договор на Русенски университет „Ангел Кънчев“ с № BG05M2OP001-2.009-0011-C01, „Подкрепа за развитието на човешките ресурси в областта на научните изследвания и иновации в Русенски университет „Ангел Кънчев“, финансиран по Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“ 2014-2020“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“.

### **Използвана литература**

- МТСП. Актуализирана национална стратегия за демографско развитие на населението в Република България 2012 г. – 2030 г, достъпна на [https://www.mlsp.government.bg/ckfinder/userfiles/files/politiki/demografska%20politika/nacionalni%20strategicheski%20dokumenti/DEMOGRAPHIC%20STRATEGY\\_Update.pdf](https://www.mlsp.government.bg/ckfinder/userfiles/files/politiki/demografska%20politika/nacionalni%20strategicheski%20dokumenti/DEMOGRAPHIC%20STRATEGY_Update.pdf), последен достъп на 25.10.2018 г.
- НСИ. Инфостат. <https://infostat.nsi.bg> . Последен достъп до данните на 22.09.2017 г.
- НСИ. Методология за изследване на раждаемостта, достъпна на [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/metadata/Pop\\_1\\_Metodology\\_births.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/metadata/Pop_1_Metodology_births.pdf), последен достъп на 25.10.2018 г.
- Sobotka, T., Skirbekk, V., & Philipov, D. (2011). Economic Recession and Fertility in the Developed World. *Population and Development Review*, 37(2), 267-306. doi:10.1111/j.1728-4457.2011.00411.x

# МОДЕЛИРАНЕ НА РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА БАНКОВИТЕ ДЕПОЗИТИ НА ДОМАКИНСТВОТА В БЪЛГАРИЯ

гл. ас. д-р Петър Пешев

**Резюме:** Използване на данните на Българска народна банка за банковите депозити на домакинствата позволява създаване на иконометрични модели за изследване на неравенството в разпределението им. Депозитите на домакинствата са най-популярното средство за спестяване и инвестиране във финансови активи, като разпределението им е индикативно за неравенството във финансовото богатство. Изчисляването на Джини коефициент чрез данните за депозитите на домакинствата служи за създаването на зависими променливи за финансово неравенство, които да бъдат моделирани. Използването на подходящи иконометрични техники за работа с времеви редове от променливи, които са стационарни при първите си разлики или при нивата, води до извеждането на краткосрочни и дългосрочни взаимозависимости. Традиционно неравенството в разпределението на богатството е поне един път по-голямо от неравенството в разпределението на доходите, като депозитното богатство в България не прави изключение. Финансовото неравенство в страната, в периода 2005-2017 г., е подвластно на промените в редица макроикономически променливи, които могат да имат различно влияние в краткосрочен и дългосрочен период.

**Abstract:** Using Bulgarian National Bank's data on households' bank deposits facilitates the creation of econometric models for the study of inequality in their distribution. Household deposits are the most popular means of saving and investing in financial assets for Bulgarian individuals, and their distribution is indicative of inequality in financial wealth. Calculation of the Gini coefficient by household's bank deposits data serves to create a dependent variable for modeling financial inequality. The use of appropriate econometric techniques to deal with time series of variables that are stationary at their first differences or levels leads to the emergence of short-term and long-term interdependencies. Traditionally, inequality in the distribution of wealth is at least one-time greater than inequality in income distribution, as the deposit wealth in Bulgaria is no exception. The financial inequality in the country over the period 2005-2017 is determined by the changes in a number of macroeconomic variables that may have different impacts in the short and long term.

**Ключови думи:** неравенство в разпределение на депозитите, финансово богатство, Джини коефициент на банковите депозити на домакинствата;

**Key words:** financial wealth, inequality in distribution of deposits, Gini coefficient of households' bank deposits;

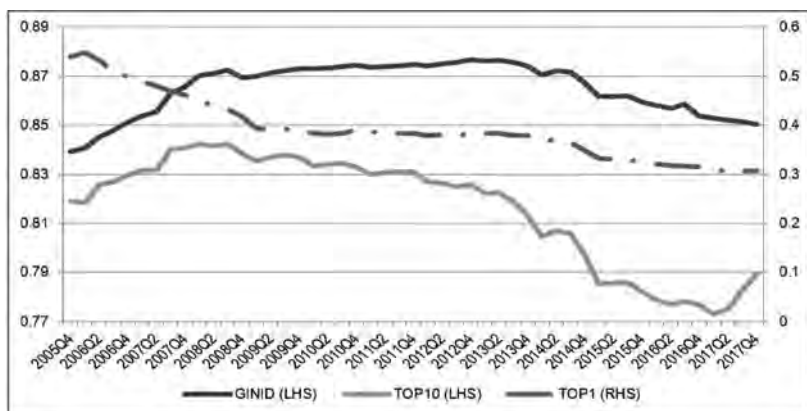
## I. Въведение

Темата с неравенството в разпределението на богатството е много по-актуална от неравенството в разпределението на доходите, като коефициентът Джини на богатството е средно два пъти по-голям. Данните на **Global Wealth Databook (2018)** показват, че най-богатият децил в света притежава 85% от световното богатство, докато най-бедният децил се „задоволява“ с под 1 %. След Голямата рецесия трендът на нарастване на неравенството в разпределението на богатството е възходящ, което отново прави темата за справедливото разпределение на доходи и богатство много актуална. Доказателство за търсенето на по-голяма социална справедливост са изборните резултати в редица развити и развиващи се страни, в които се избират несистемни партии и личности, често заради популистки тези и утопии, които никога не биват имплементирани в реална икономическа политика.

Ако проблемът със социалната и икономическа справедливост не се адресира правилно, дори и най-богатият 1% може да се окаже в ситуация на влошено и застрашено благосъстояние. Социалното недоволство може да ескалира в неконтролируем хаос, който може да доведе до сериозно отклонение от дългосрочния тренд на развитие за отделната страна, което не веднъж се е случвало в исторически план.

За България, като страна която конвергира към средните за ЕС показатели, неравенството в разпределението на доходите и богатството оставя впечатление за сериозното неравенство. Богатството в страната е нараснало от 3.95 хил. щ.д. през 200 г. до 23.9 хил. щ.д. през 2018 г. или с 500% (в нетно изражение), което е сред най-бързите темпове сред страните членки (**вж. Global Wealth Databook, 2018**). Финансовото богатство на средностатистически възрастен българин е с тегло от над 50%, като банковите депозити преобладават (**вж. пак там**). Именно поради това може да се допусне, че разпределението на банковите депозити на домакинствата е добро приближение към действителното разпределение на богатството на домакинствата в страната.

Използвайки публично достъпни данни, публикувани от БНБ, се изчисляват данни за най-богатите 1%, -10% и коефициент на Джини. Видно от фиг. 1 тенденцията и при трите показателя за равномерността в разпределението на банковите депозити е низходяща в периода между края на 2005 и 2017 г. Към края на 2017 г. най-богатият 1% притежава 31% от паричната стойност на депозитите в страната, докато най-богатият децил е собственик на близо 80% от банковите депозити на домакинствата, докато коефициентът на Джини е със стойност от 0.85.



Източник: Собственик изчисления, данни на БНБ.

**Фиг. 1.** Динамика на най-богатия 1%, 10% и на коефициент на Джини

Използването на коефициента на Джини на банковите депозити на домакинствата от една страна и на макроикономически променливи от друга, позволява извеждането на зависима и независими променливи, с които да се обясни динамиката на зависимата променлива. В настоящия доклад: инфлацията, цените на реалните и финансовите активи, лихвените проценти, задълбочаването на финансовото посредничество, както и дъми променливи за структурни прекъсвания; се използват за моделирането на неравенството в разпределението на депозитното богатство на домакинствата, измерено чрез коефициента на Джини.

## II. Данни и методология

### II.1. Променливи

За моделиране на разпределението на банковите депозити на домакинствата се използват следните променливи, с които на проверка се подлага периодът между четвъртото трим. на 2005 г и четвъртото трим. на 2017 г. Изборът на променливи е продиктуван от анализ на публикациите по темата, както и на база обезпечеността с данни и корелационната им зависимост.

#### Зависима променлива:

Зависимите променливи са изчислени чрез публично достъпни данни на БНБ. На месечна база БНБ публикува данни за броя и размера на депозитите според паричния им размер<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Разпределението на банковите депозити е в интервалите: до BGN 1 000; между 1 000 и BGN 2 500; между 2 500 и BGN 5 000; между 5 000 и BGN 10 000; между 10

В настоящия доклад обект на изследване е неравенството в разпределението на банковите депозити на домакинствата, измерено чрез коефициент на Джини (Депозитен коефициент на Джини) – **GINID**, по подбие на методологията на **Peshev (2015)**. Депозитният коефициент на Джини се изчислява като разлика между областта на кривата на идеалното равенство (45° линия) и кривата на Лоренц (кривата на действителното разпределение) на депозитите, разделена на площта на идеалното равенство. Площта на действителното разпределение на депозитите, се изчислява чрез, допускания за следния определен интеграл:

$$B = \int_0^1 f(x) dx, \quad (1)$$

където,  $f(x)$  е полином от  $n$ -та степен.

### ***Независими променливи***

Изборът на независими променливи е подчинен на анализ на публикации по темата, които подпомагат избора на независими променливи. **Piketty (2014)** разглежда неоптималното данъчно облагане като фактор за неравенството в разпределението на богатото, докато темпът на растеж е фактор за неравенството според **Barro (2000)** и **Piketty (1997)**. Задълбочаване на финансовото посредничество се разглежда като детерминанта на неравенството в разпределението на богатството от **Dabla-Norris et al. (2015)**. Връзката между цените на акциите и жилищните имоти от една страна и неравенството в разпределението на богатството от друга, се разглежда от **Wolff (1998)**, **Benjamin et al. (2004)**. Лихвените проценти имат ключово значение за неравенството при богатството според **Piketty (1997)**, докато инфлацията предопределя динамиката на неравенството на богатството във фундаменталния труд „Капиталът. 21 в.“ на **Piketty (2014)**.

**Независими променливи:** **DY** – съотношение между депозитите на домакинствата и БВП; **HPRFV** – Индекс на цените на жилищните имоти (2010=100); **ID** – Лихви по депозитите на домакинствата ; **IS** – лихвен спред, респ. лихвеният диференциал между лихвите по кредитите и депозитите на домакинствата; **LnCPI** –естествен логаритъм на ИПЦ; **LY** – Съотношение между кредитите на домакинствата към БВП; **SFXR**- Дефлирана стойност на борсовия индекс SOFIX; **D1** – Дъми променлива за влиянието на гло-

---

000 и BGN 20 000; между 20 000 и BGN 30 000; между 30 000 и BGN 40 000, между 40 000 и BGN 50 000; над BGN 50 000.

балната финансова криза върху икономиката на България, от началото на първото тримесечие на 2009 г.; **D2** – Дъми променлива, отговорна за въвеждането на 10% пропорционална данъчна норма върху доходите на физическите лица; **D3** – Дъми променлива, отговорна за въвеждането на 10% пропорционална данъчна норма върху корпоративните доходи; **D4** – Дъми променлива за Годишна промяна на тримесечния реален БВП по-висока от 3%; **D5** – Дъми променлива за кризата с КТБ.

След проведени тестове за стационарност се установи, че използваните променливи (зависима и независими) са преобладаващо нестационарни, с малки изключения са стационарни при нивата на променливите, но преобладаващо са стационарни при първите разлики на променливите. Тази характеристика налага използването на метода с механизъм за коригиране на грешката на **Pesaran and Shin (1999)** и **Pesaran et al. (2001)**. Методологията на **Pesaran and Shin (1999)** и **Pesaran et al. (2001)** позволява извеждането на краткосрочните и дългосрочните взаимозависимости между независимите и зависимите променливи, като се използва следният формализиран динамичен модел с механизъм за коригиране на грешката:

$$\Delta Y_t = c + \phi Y_{t-1} + \theta_k X_{k,t-1} + \sum_{m=1}^n \eta_m \Delta Y_{t-m} + \sum_{m=1}^n \xi_m \Delta X_{k,t-m} + \gamma_n d_{n,t} + \varepsilon_t \quad (2)$$

където:

$\Delta Y_t$  – Първи разлики на зависимата променлива; **c** – константа;

$\phi$  – авторегресионен коефициент, свързан с първия лаг на зависимата променлива (коефициентът трябва да е с отрицателен знак, за да е валиден механизъм за коригиране на грешката, като неравновесието в модела се намалява с всяко следващо тримесечие);  $Y_{t-1}$  – първи лаг на зависимата променлива;  $\theta_k$  – коефициент на  $k^{та}$  обясняваща променлива;  $\eta_m$  – авторегресионен коефициент, свързан с първите разлики на зависимата променлива;  $\Delta Y_{t-m}$  – първи разлики на зависимата променлива за лаг „t-m“;  $\xi_m$  – коефициент, свързан с първите разлики на независимите променливи;  $\Delta X_{k,t-m}$  – първи разлики на  $k^{та}$  независима променлива за лаг „t-m“;  $\gamma_n$  – **коефициент пред дъми променливите**;  $d_{n,t}$  – дъми променливи;  $\varepsilon_t$  – остатък (грешка) на динамичния модел.

С използваните променливи се създават три модела (представени в Таблица 1), които притежават висока обяснителна стойност, и преминават успешно тестовете за отсъствие на серийна корелация и хетероскедастичност, като потвърждават нормалността на разпределението на остатъка (грешката).

### III. Резултати

Таблица 1

Модели и резултати

Модели	Модел А		Модел В		Модел С	
	coef	p-value	coef	p-value	coef	p-value
Зависими променливи →						
Независими променливи ↓						
DpndtVar(-1)	-0.78	0.00	-0.25	0.01	-0.17	0.08
DY(-1)					-0.15	0.00
HPRFV(-1)	0.00	0.02				
ID(-1)			0.00	0.02		
IS(-1)	-0.01	0.01				
LNCPI(-1)			0.02	0.01	0.09	0.00
LY(-1)					-0.10	0.01
SFXR(-1)	0.05	0.09	0.03	0.00	0.07	0.00
Δ(DpndtVar(-1))	0.10	0.60	-0.04	0.82	-0.48	0.01
Δ(DpndtVar(-2))					-0.44	0.01
Δ(DpndtVar(-3))					-0.52	0.00
Δ(DY(-1))					0.26	0.00
Δ(DY(-2))					0.21	0.00
Δ(DY(-3))					0.17	0.00
Δ(DY(-4))					0.11	0.04
Δ(HPRFV(-1))	0.00	0.08				
Δ(HPRFV(-2))	0.00	0.12				
Δ(HPRFV(-3))	0.00	0.04				
Δ(ID(-1))			0.00	0.16		
Δ(IS(-1))	0.00	0.03				
Δ(IS(-2))	0.00	0.47				

Продължение

$\Delta$ (LNCP(-1))			-0.04	0.04	-0.10	0.01
$\Delta$ (LNCP(-2))					-0.05	0.12
$\Delta$ (LY(-1))					0.00	0.98
$\Delta$ (LY(-2))					-0.18	0.10
$\Delta$ (SFXR(-1))	0.01	0.64	0.00	0.76	-0.02	0.27
$\Delta$ (SFXR(-2))	-0.07	0.02			-0.01	0.47
$\Delta$ (SFXR(-3))	-0.03	0.38			0.00	0.87
$\Delta$ (SFXR(-4))	-0.06	0.04				
C	0.71	0.00				
D1	0.00	0.50			0.01	0.12
D2	0.01	0.07			0.00	0.43
D3					-0.56	0.00
D4	0.00	0.05			0.00	0.15
D5	0.00	0.36	0.00	0.01	0.00	0.14
R2 adj	0.59		0.53		0.72	
Akaike info criterion	-9.83		-9.82		-10.30	
Schwarz criterion	-9.03		-9.47		-9.37	
Hannan-Quinn criter.	-9.54		-9.69		-9.95	
DW stat	2.11		2.02		1.96	
Wald test of level one-lagged variables' coefficient F-stat/p-val.	4.78	0.01	8.10	0.00	7.32	0.00
F-statistic	4.17	0.00				
Ser. Corr. Test (type)	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: F-statistic 0.59	Prob. F(6,15) 0.7343	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: F-statistic 0.431	Prob. F(4,30) 0.79	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: F-statistic 1.45	Prob. F(7,14) 0.27
Heteroscedasticity Test (type)	0.87 (Breusch-Pagan-Godfrey)	0.61	0.61 (Breusch-Pagan-Godfrey)	0.78	0.58 (Breusch-Pagan-Godfrey)	0.90
Jarque-Bera Test	0.38	0.83	0.68	0.71	0.79	0.67
Ramsey RESET Test F-test value/ prob.	2.03	0.17	2.11	0.13	0.73	0.48



## IV. Основни резултати и изводи

### Дългосрочни резултати

Посредством коинтеграционните зависимости се разкриват дългосрочните връзки между независимите и зависимата променлива. Цените на имотите имат не голямо негативно значение за коефициента на Джини, докато цените на акциите в по-голяма степен способстват по-равно разпределение на банковите депозити на домакинствата. Първата и втората вълна на приватизация в България доведоха до ситуация, в която много домакинства притежават дялове от компании.

Инфлацията също има негативно влияние върху неравенството в разпределението на банковите депозити, чрез разпределителните механизми от кредитор към длъжник, подкрепяйки изводите на **Piketty (2014)**.

Задълбочаване на финансовите услуги в страната, измерено чрез съотношението между банковите депозити на домакинствата и БВП, способства за увеличаване на неравенството в дългосрочен период, в синхрон с резултатите на **Lopez (2004)**.

Лихвените по депозитите имат слабо директно влияние върху динамиката на коефициента на Джини, докато лихвеният спред има слабо способства за увеличаване на неравенството в разпределението на банковите депозити на домакинствата.

### Краткосрочни резултати

Краткосрочните зависимости в моделите разкриват, че неравенството в разпределението на банковите депозити на домакинствата е в положителна зависимост от лаговите си стойности, т.е. налице е инерционност.

Задълбочаване на финансовото посредничество на финансови услуги, измерено чрез съотношението между банковите депозити на домакинствата и БВП, е в права взаимозависимост спрямо коефициента на Джини (вж. модел С).

Цените на имотите имат ограничено краткосрочно влияние върху разпределението на банковите депозити на домакинствата, докато по-високите цени на акциите водят до по-ниски стойности на коефициента на Джини. В моделите се разкрива, че в краткосрочен период лихвените проценти по депозитите и лихвеният спред имат много ограничено влияние върху динамиката на коефициента на Джини. В краткосрочен период ИПЦ води до по-ниски стойности на коефициента на Джини, респ. инфлацията подпомага по-справедливото разпределение на богатството.

Глобалната рецесия и проекцията ѝ върху българската икономика (представено чрез дъми променливата  $D1$ ) има незначително значение за неравенството в разпределението на депозитите. Въвеждането на пропор-

ционална данъчна норма от 10% за облагане на доходите на физическите лица от 2008 г. (дъми D2) има незначително влияние върху коефициента Джини. Въвеждането на плосък данък от 10% върху корпоративните доходи всъщност спомага за намаляване на коефициента на Джини (виж модел С), подкрепяйки резултатите на **Laitner (2001)**. Годишен темп на нарастване на трим. БВП по-висок от 3% спомага за намаляване на неравенството в разпределението на доходите, макар и с минимално значение, подкрепяйки хипотезата на **Kuznets (1955)**. Кризата (Дъми променлива D5) с Корпоративна Търговска Банка от юни 2014 г. има незначително влияние върху динамиката на Джини коефициента (виж модел В). Това събитие доведе първоначално до преместване на депозити от банки с български собственици към банки с чуждестранна собственост, обикновено част от финансова група, от страна членка на еврозоната.

## V. Използвана литература

1. Barro, R. J. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of economic growth*, 5(1), 5-32.
2. Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American economic review*, 45(1), pp.1-28.
3. Laitner, Jh. (2001). Secular Changes in Wealth Inequality and Inheritance. University of Michigan Research Retirement Center, Working Paper 2001-020, pp. 1-43.
4. Lopez, J. H. (2004). Pro-poor growth: a review of what we know (and of what we don't). Washington DC, Banco Mundial.
5. Pesaran, M. and Shin, Y. (1999). An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis. Chapter 11 in S. Strom (ed.), *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*. Cambridge University Press, Cambridge. (Discussion Paper version.)
6. Pesaran, M., Shin, Y. and Smith, R. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, (16), pp. 289–326.
7. Peshev, P. (2015). Analysis of the Wealth Inequality Dynamics in Bulgaria: Different Approach. *Economic alternative* (4), pp. 29-33.
8. Piketty, T. (1997). The dynamics of the wealth distribution and the interest rate with credit rationing. *The Review of Economic Studies*, 64(2), 173-189.
9. Piketty, T. (2014). *Capital in the 21st Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
10. Wolff, E. (1998). Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth. *Journal of Economic Perspectives*, 12 (3), pp.131-150.

## Other sources of information:

1. Credit Suisse Global Wealth Databook (2018). Credit Suisse Research Institute. <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=777FDF0E-E060-F608-52DAF97E062CC35B>

# РОЛЯ НА ПОТРЕБЛЕНИЕТО В ИКОНОМИКАТА – РАЗВИТИЕ НА ИДЕИТЕ ОТ КАНТИЙОН ДО КЕЙНС

гл. ас. д-р Татяна Иванова  
Икономически университет – Варна

## THE ROLE OF CONSUMPTION IN ECONOMY – EVOLUTION OF THE IDEAS FROM CANTILLON TO KEYNS

Chief Ass PhD Tatiana Ivanova  
University of Economics – Varna

**Резюме:** Докладът е критичен преглед, систематизация, сравнение и обобщение на възгледите за ролята на потреблението за икономическата динамика от Кантийон до Кейнс. Акцент е алтернативността на идеите, обяснена с различните допускания и предположения на авторите и с промените в икономическата конюнктура. В условията на глобална криза дебатът се възвръща и увеличаването на търсенето отново е сериозна насока при провеждането на макроикономическа политика.

**Abstract:** The report is a critical review, systematization, comparison and summary of the views, on the role of the consumption for the economics dynamics from Cantillon to Keynes. Emphasis is placed, on the alternatives of ideas, explained by the different assumption and suggestion of the outros, and the changes in the economic conjuncture. In the context of global crisis, the debate is re-emerging, and the increase in demand is again a major direction in the conduct of macroeconomic policy.

**Ключови думи:** потребление и икономически растеж  
**Key words:** consumption and economic growth

Идеите и концепциите за връзката между потреблението и макроикономическата активност са многобройни и в някои случаи различията между тях са особено силно изразени. Те отразяват промените в икономическата конюнктура и развитието на икономическата мисъл и едновременно с това са резултат от полярни допускания и предположения и това обяснява тяхната алтернативност. Без претенции за всеобхватност и изчерпателност този доклад прави опит за аналитично представяне на възгледите за ролята на потреблението в икономиката като целта му е да открие развитието в схващанията и тяхната разнопосочност, поради което отделните автори са представени в историческа последователност, а са обобщени на база на идейната си принадлежност.

Идеи и корени на познанието за потреблението могат да се открият още в древността, но концепция за ролята му в икономиката назрява значително по-късно. Не е трудно да се разбере причината-животът в древността и в средните векове се различава съществено от съвременното икономическо общество. Потреблението, в контекста в който се разглежда, предполага пазарни отношения, а пазарът е заемал несъществено място или изобщо не е съществувал. Макар че значително се разраства и утвърждава през вековете, той задълго остава незабележим аспект от човешкия живот. От началото на средновековието в страните от Европа се наблюдава трайно оживление на търговията, обособяват се пазари на разнообразни стоки, включително и на пари. До средата на XVIII в. в икономическите отношения и в политиката се налага търговския капитализъм. На фона на тази меркантилистична епоха Франция въздига земеделието на пиедестал, а доходът, създаден от земеделските производители-като единствен източник на богатство. При вече развити пазарни отношения потреблението се превръща в неизменна част от процеса на движение на ресурси, пари и продукти, и съвсем естествено започват да назряват идеи за неговото място и значение.

В публикуваното 1755 „Есе за характера на търговията като цяло“ Ришар Кантийон докосва повечето аспекти, имащи централно значение за политическата икономия в този период<sup>1</sup>. С него се свързва идеята икономиката да се представи като кръгов процес между производството и потреблението, въпреки че не е с такава аналитична яснота, както в Кене. Кантийон обвързва проблема за връзката между потреблението и икономическата активност със земята, с нейните собственици и продукцията, която тя създава. Потреблението е необходимо, за да могат работниците да преживяват и да може системата да се възпроизвежда. Търсенето на потребителите той разглежда като относително автономен фактор, който определя не само равнището на цените, а и равнището на производство в отделните сектори, защото предприемачите адаптират производството си към потреблението, с цел печалба. Ако потреблението се намали, това ще свие стоковия пазар, ще доведе до безработица и намаляване на земята за култивиране<sup>2</sup>. Много преди Кейнс, Кантийон разглежда потреблението като автономно и индуцирано по отношение на паричния доход, но обвързва това разделяне с отделните класи в обществото. Автономно

---

<sup>1</sup> Cantillon, R., *Essai sur la nature du commerce en général*. Français modernisé par Stéphane Couvreur Paris, Institut Coppet, décembre 2011.

<sup>2</sup> Вж. Thomas, A. M., *Consumption and Economic Growth in the Framework of Classical Economics*. USASSSE, 2015, p. 22.

е потреблението на собствениците на земя, защото техните доходи са високи. Те могат да спестяват или да заемат пари на фермерите, с което да променят и техните доходи и, съответно, потреблението им. Освен това, според Кантийон, фермерите подражават в потреблението си на земевладелците. Така че земевладелците играят ключова роля в цялата възпроизводствена система, макар че потреблението им е относително постоянно. Ако потреблението на земевладелците се увеличи, това не само увеличава заетостта на труда и съвкупното потребление, но и предизвиква ръст в потреблението на предприемачите, поради имитационния ефект. Анализът на Кантийон за производството по отделни сектори в рамките на теорията му за цените дава основа за изграждането на изчерпателна теория за потреблението, съвкупните нива на активност и икономически растеж. Съвременните изследователи на неговите идеи недвусмислено подчертават значението, което той приписва на потреблението за определяне на състава на агрегатната продукция. Брюер твърди, че промяната в модела на потребление при Кантион води до преразпределяне на ресурси (различните продукти изискват различно съотношение между производствените фактори) и като краен резултат може да промени равнището на заетост<sup>3</sup>. В този процес водеща е отново ролята на собствениците на земя и свързаните с тях по-високи стандарти и демонстративно потребление.

Много сходни идеи представя и Франсоа Кене в публикуваната през 1758 г. „Икономическа таблица“. Централната фигура на физиократите гледа на икономиката като на циркуляционен поток между производство и потребление, в който определящо място има потреблението. За равнището на активност и производство е важен не само размерът на съвкупното потребление, а и неговият състав и склонността към потребление. Когато класата на земеделците потребява повече от продуктивния сектор (селското стопанство), отколкото от стерилния, чистият продукт и темпът му на нарастване ще се увеличат<sup>4</sup>. Един от анализаторите на физиократите Роналд Мик отбелязва, че при Кене увеличаването на склонността на земевладелците да потребяват предизвика икономически ръст, но ако това увеличение е за сметка на стоки на лукса, производствените резултати ще са налице, само, ако този лукс е с цел прехрана, а не за показност. Увеличаването на разходите за демонстративно потребление не гарантират увеличаване и на производството<sup>5</sup>. Макар да загатва за особеностите

---

<sup>3</sup> Вж. Brewer, 2003, p. 96.

<sup>4</sup> Вж. Thomas 2015, p. 38.

<sup>5</sup> Meek, R. L., *The Economics of Physiocracy: Essay and Translations.* (George Allen & Unwin Ltd, 1962) Transferred to Digital Printing 2004, p. 319.

в потреблението на луксозни стоки, вниманието на Кене е насочено основно към селскостопанските и промишлените продукти и осигуряване на адекватно търсене за тях. Потреблението на работниците представлява важна съставна част от общото потребление. Както при Кантийон то е предизвикано, индуцирано, за разлика от консумацията на собствениците на земя, която е автономна. Потребителското търсене и склонността към потребление при Кене са свързани и с определянето на т. нар. добра цена (*bon prix*), която е силно свързана с пазарните сили. Именно потреблението на работниците при добри пазарни условия и свободна международна търговия допринася за поддържането ѝ: „.....консумирането на прилична храна и облекло (от селяните Т.И.) допринася за поддържане на цената на продукцията и приходите от имущество и осигурява ръст на печалбите на производителите и занаятчиите ....“<sup>6</sup>.

Търсенето, в частност потреблението, е определящо за производството и икономическата динамика и при Сър Джеймс Стюарт<sup>7</sup>. За разлика от физиократите Кантийон и Кене, при Стюарт собствениците на земя не са определяща фигура. Вместо тях, основната икономическа роля в обществото играят потребителите, а тяхната покупателна способност, наречена „ефективно търсене“, се превръща в значима икономическа концепция<sup>8</sup>. Стюарт търси причинно-следствената връзка между ефективното търсене и селскостопанския излишък. Излишъкът от селскостопанска продукция сам по себе си не може да гарантира растеж, ако няма кой да го потреби. Увеличението на продукцията трябва да бъде пропорционално на ръста на промишлеността и потребностите на хората или трябва да се намери изход за реализация на излишъка<sup>9</sup>. Ако не се намери достатъчно търсене за излишъка, според Стюарт, икономическата активност ще намалее, а развитието ще се обезсърчи. Ако вътрешното потребление не е достатъчно, за да поеме излишъка, Стюарт предлага други две направления-външен пазар (износ) и държавни разходи. Особено важна е ролята на държавниците, които трябва да осигуряват търсене, адекватно на предлагането<sup>10</sup>. Тези негови разбирания са характерни за научните търсения през XVI – XVIII

---

<sup>6</sup> Меек, Р., 1962, р. 105.

<sup>7</sup> През 1767 Сър Джеймс Стюарт публикува „Изследване на принципите на политическата икономия“. Това е първата книга на шотландски икономист, която съдържа в заглавието си „политическа икономия“.

<sup>8</sup> Виж: Gislain, J., James Steuart: economy and population. The Economics of James Steuart. Edited by Ramón Tortajada, T&F e-Library, 2003, p.170.

<sup>9</sup> Виж Thomas 2015, p.41.

<sup>10</sup> Виж: Skinner, A. S., Sir James Steuart: International Relations, The Economic History, Review, New Series, . 1963, 15(3), p. 442.

в. Меркантилизмът налага силната роля на държавата в икономическото управление като теория и като практика, и закрила на търговците и сделките.

Както става ясно от обсъждането досега, от Кантийон до Стюард производството се определят от съвкупното търсене (включително от потреблението), а спестяванията са изтичания от циркулационния поток и имат вреден ефект. Макар между отделните автори да има известни различия в детайлите и допусканията, те са обединени от схващането си за ролята на потреблението като определящо икономическата динамика. Засиленото потребление създава импулси за ръст и на производството, а когато покупките са недостатъчно, активността се забавя.

Краят на XVIII век е може би най-бурното нашествие на идеи за политиката и стопанството. В исторически план този период съвпада с Индустриалната революция. Доминиращата фигура в стопанския живот не е търговецът или земеделският стопанин, а „homo economicus“ – стопанисващият, произвеждащият човек, потреблението се приема като резултат, а не като фактор на производството. Това оформя характерния за икономистите възглед за връзката на потреблението с икономическия растеж: Растежът, най-вече в дълъг период, зависи от спестяванията, но те от своя страна са ограничители на потреблението. Постигането на растеж позволява увеличаване на потреблението на глава от населението, но увеличаването на дела на потреблението в разполагаемия доход намалява възможността за растеж в следващи периоди, тъй като се намаляват спестяванията.

В теорията на Смит ако предлагането расте, в отговор еквивалентно расте и търсенето. „Потреблението е единствена цел на всяко производство“, а хората потребяват от „страст към настояща наслада“<sup>11</sup>. Не потреблението (консумацията), а пестеливостта (въздържането от консумация) е източник на икономически растеж. Спестяванията директно създават инвестиционно търсене, без каквато и да било координация<sup>12</sup>. В отговор на нарасналото търсене на работна сила, обусловено от по-големите инвестиции, се увеличава и предлагането ѝ. Ако съществува разминаване между производство и реална работна заплата (необходима, за да осигури потребление) разликата се компенсира от инвестиции. В този смисъл, не-

---

<sup>11</sup> Смит, А. Богатството на народите: изследване на неговата природа и причини. София: Партиздат., 1985, с. 645.

<sup>12</sup> Хикс смята, че такова предположение е „статично“, в смисъл, че моделът на Смит „не обръща внимание на плановете и очакванията“.

достатъчността на потреблението не създава проблем за икономическия растеж.

Второстепенна е ролята на потреблението и в теорията за реализацията на Жан Батист Сей. Хората се нуждаят от вещи и затова главният интерес на всеки потребител е размяната. „Всеки продавач е и купувач, всяка стока е произведена, за да бъде продадена, т.е. производството определя потреблението“<sup>13</sup>. Подобни категорични заключения са плод на характеристиките за класическата школа допускания за гъвкавост на цените (както на продуктите, така и на ресурсите), благодарение на които се осигурява реализация на всеки произведен продукт. Потреблението, като компонент на търсенето в теорията на Сей, не може да ограничи или да стимулира производството, но има ефект върху ценовото равнище. Макар че не всички приемат закона на Сей „той не само че оцелява, но и възприемането му става критерий за прилична изтънченост на икономическата наука“<sup>14</sup>.

Дейвид Рикардо, подобно на Смит третира спестяване и инвестиране като едно и също решение. Спестяването автоматично се инвестира и работниците консумират цялата си заплата, а инвестициите са вливания. Но прекалените инвестиции в секторите, които произвеждат стоки от първа необходимост не са желани, защото търсенето им е ограничено от физическите нужди на населението, докато потреблението на луксозни продукти няма граница (освен ограничението на дохода)<sup>15</sup>.

Рикардо е сред подръжниците на закона на Сей и често се позовава на него: „всеки човек произвежда или за продажба, или за потребление и продава винаги само с цел да купи някаква друга стока, която би могла да бъде полезна или да подsigури бъдещо производство“<sup>16</sup>. С твърденията си, че производството е ориентирано към потреблението, но никога не може да го достигне, защото нуждите са безгранични, Рикардо разглежда търсенето като всепоглъщаща сила, което е ограничено само от производството. Като отделя факторите, които влияят на цените (стойността) от тези, които определят количеството (богатството), Рикардо отделя мотива за производство от този за натрупване. Мотивът за натрупване идва

---

<sup>13</sup> Say, J. B., A Treatise on Political Economy, or the production, distribution and consumption of wealth. 1803, p. 153.

<sup>14</sup> Гълбрайт, Дж. К. Икономическата наука в перспектива, София: Хр. Ботев, 1996, с. 98.

<sup>15</sup> Рикардо Д. За принципите на политическата икономия и данъчното облагане. София: Рата. 2015, с. 218.

<sup>16</sup> Рикардо, ц.с. гл. XXI, с.214. В том 26 на „Съчинения“: Маркс приема подобно разсъждение за детинско, присъщо на „някакъв си Сей, но не и на Рикардо“. (1970, гл. VIII, с.710).



от печалбата, а мотивът за производство зависи от разпределението и от съвкупното търсене<sup>17</sup>. Централният фокус при него е поставен върху теорията за стойността и разпределението като се изтъква ключовата роля, която играе потребителското търсене в контекста на общото производство на стоки. Рикардо обаче не прави подробен анализ на ролята на общото търсене в теория си за растежа. Макар да се позовава на Сей, в теорията му няма механизми, които да избягват свръхпредлагането на труд, т.е. предположението за пълна заетост се отнася само за капитала, а не и за труда.

За разлика от своите предшественици, представителите на т. нар. пессимистично направление в икономическата мисъл – Сисмонди и Малтус, разграничават решението за спестяване от това за инвестиране и на база на това определят нетното спестяване като недостатъчно условие за икономически растеж. В противовес на школата „Смит – Рикардо“, която приема като ключов проблем на капитализма натрупването и игнорира въпроса за реализацията, Симон дьо Сисмонди издига на преден план противоречието между производството и потреблението и го свързва с проблема за пазара и реализацията. С това отново поставя в центъра на дискусиата ролята на потреблението за икономическия растеж и при това подчертава преобладаващата му значимост. В търсене на отговор за флукуациите на потреблението, Сисмонди извежда и факторите, които го определят. Сред тях особено място се отдава на дохода, особено при обеднените работнически семейства. При недостатъчен доход домакинствата ще потребяват малко, а намаленото потребление може да повлияе на печалбите на капиталистите и възможностите им да натрупват. За разлика от потреблението на луксозни стоки, това на необходими стоки има точка на насищане<sup>18</sup>. Тезата на Сисмонди, че населението може да се разори не толкова ако харчи, колкото ако спестява, защото произведеният продукт ще остане нереализиран се приема за абсурдна от класиците<sup>19</sup>. Общото (съвкупното) потребление определя равно или по-голямо производство и така кръгът (отразяващ движението на доходи и разходи) може да се разшири и да се превърне в спирала<sup>20</sup>.

В края на XVIII и началото на XIX в. проблемът за разпределението и в частност за потреблението изследва и Томас Малтус. Името му се свързва с идеята за унищожителната сила на потреблението, в резултат от сблъсъ-

---

<sup>17</sup> Виж: Рикардо, ц.с. с. 198.

<sup>18</sup> Simonde de Sismondi, J.C.L.. Nouveaux principes d'économie politique, ou de la Richesse dans ses rapports avec la population. 1819, p. 98.

<sup>19</sup> Sismondi, p. 34.

<sup>20</sup> Sismondi, p.102.

ка между консуматорската природа на хората и ограничените ресурси<sup>21</sup>. Критикувайки оптимизма на Рикардо и Сей по отношение на неограничената сила на потреблението, готово да погълне безкрайно производство, Малтус разработва теория за реализацията, в основата на която стои идеята за недостатъчното потребление. Приносът му е и в революционната идея за справяне с излишъците: „Създаване на заетост за бедните в строителството на пътища и обществени сгради“<sup>22</sup>.

Както Сисмонди, така и Малтус подчертават необходимостта от адекватно потребителско търсене, което да погълне произведения агрегатния продукт. По-късните аспекти на тази теория могат да се открият в трудовете на Карл Маркс. Маркс изтъква важната роля на производството като отбелязва, че в капиталистическото общество потреблението следва производството: „производството произвежда потреблението 1) като му създава материала; 2) като определя начина на потреблението; 3) като произвежда като потребност у консуматора продуктите, приети преди това от производството като предмет.“<sup>23</sup>. Тъй като разглежда потреблението като фаза от възпроизводствения процес, който е кръгов, за Маркс то не е просто крайна цел, крайна фаза на производството. Детерминантите на растежа при Маркс са същите като тези, който се срещат при повечето класически икономисти, но той не се ограничава само с тези фактори на предлагането. Разглеждайки икономическия процес като кръгооборот между производство и потребление както в Кене, е естествено Маркс да подчертае важната роля на търсенето и неговия извод е, че между двете фази съществува взаимовръзка.

В средата на XIX в. интересът към потреблението се засилва. Оформя се неокласическият подход за анализ, с характерния за него микроикономически поглед. В центъра е поставен потребителят с неговите субективни желаниа и оценки. Потреблението се разглежда като зависещо не от предлагането, а от полезността на благата, свързана със субективно-психологическите усещания на човека. Като главен проблем пред икономическата теория е поставен въпросът за задоволяване на растящите потребности, а на потреблението, като основна сфера на икономическата дейност, се при-

---

<sup>21</sup> Неговите скептични идеи са представени за първи път 1798 в „An Essay on the Principle of Population“. Книгата е преиздавана няколко последователни години, като с всяко следващо издание черните краски намаляват.

<sup>22</sup> Malthus, T., Principles of Political Economy, 1820, M.Kelley INC, New York August 1922, p.395. Подобни идеи намерихме в Стюарт, а век по-късно ще се наложат при Кейнс.

<sup>23</sup> Маркс К., Към критиката на политическата икономия. 1859. Електронна версия на четвъртото издание на български език: Център за икономически теории и стопански политики към СУ, 2017, с. 241.

писва първостепенно значение. То зависи от полезността на всяка следваща единица благо, която намалява с увеличаване на консумираните единици от него. Ролята на производството в образуването на стойността напълно се игнорира, тя се свежда до обслужване на нуждите на потреблението.

В по-късния етап от развитие на това течение (Маршалианския), в теорията за ценообразуването се включва и предлагането. Потреблението се разглежда като зависимо от обема на сключените сделки, а той се определя от поведението както на продавачите, така и на купувачите. Полезният ефект на стоката, според Маршал, определя цената и обема на потребление, но само в кратък период. В по-дълъг времеви интервал се откроява влиянието на производството и предлагането: „Колкото по-кратък е разглежданият период, толкова повече се налага в нашия анализ да отчитаме влиянието на търсенето върху стойността, а колкото този период е по-продължителен, толкова по-голямо значение придобива влиянието на разходите по производството“<sup>24</sup>. Като отчита влиянието на потреблението и на производството, Маршал преодолява едностранчивостта в анализите и на класиците, и на ранните маржиналисти.

В началото на XX век акцентът при анализа на компонентите на възпроизводствения процес отново се прехвърля върху потреблението, но не на конкретното благо, а на съвкупния обществен продукт. Първите най-популярни идеи за ролята на потреблението от гледна точка на новия макроикономически подход се свързват с името на Джон М. Кейнс. Идеята му е, че направените разходи в икономика с непълна заетост и стабилни цени създават стимули за увеличаване на производството, а при наличие на спестявания се породят условия за натрупване и дългосрочен растеж. Със своето учение Кейнс доразвива старата идея за държавна намеса в стопанския живот, намерила място в трудовете на А. Хамилтън и Фр. Лист, като я приспособява към новите исторически условия. Пренасяйки анализа на макроравнище, Кейнс извежда зависимостта между растежа на автономните разходи и прираста на дохода в кратък период. (т.нар. ефект на мултипликатора). За разлика от неокласическата теория, която изтъква като основни фактори за прираста на продукта показателите на техническо и промишлено изменение, кейнсианското обяснение е насочено към определящата роля на търсенето<sup>25</sup>. Именно неговите промени, вследствие на

---

<sup>24</sup> Маршал, А. Принципы политической экономии. Москва: Прогресс, 1983, №3, гл.5, с.7.

<sup>25</sup> В своята знаменита статия „Кейнс и класиката“ от 1937 г. Джон Хикс оопределя концепцията на Кейнс не като обща теория, а като частен случай на неокласическата доктрина, приложима в условията на дълбока криза.

външни фактори, определят икономическата динамика. Нарастването на човешките усилия, капиталовите активи и техническите промени се приемат като вътрешни фактори, които пасивно се приспособяват към промените в търсенето. Според Кейнс, първоначалният ефект от увеличение на крайното търсене зависи от инвестициите, а мултиплициращия ефект изцяло зависи от потреблението (пределната склонност към потребление). Тъй като растежът на дохода е предизвикан предимно от търсенето, фокусът в икономическите анализи се измества върху неговите елементи: потребление, инвестиции, държавни разходи и чист износ. Нарастването на кой да е от тях предизвиква свръхтърсене и по-голям равновесен доход през следващия период.

Анализирайки теорията на Кейнс, А. С. Пигу<sup>26</sup> подчертава, че мултиплициращият ефект на увеличаване на дохода се предизвиква не само от прираста на инвестициите, но и от прираст на всеки от елементите на крайното търсене, в това число и потреблението на домакинствата. Към казаното от Пигу може да се добави и това, че мултиплициращия ефект от прираста на всеки от компонентите на крайното търсене се опосредства както от увеличаване на другите компоненти, така и от ръста на междинното търсене. При това мултиплициращия ефект от потреблението на различни групи стоки е различен<sup>27</sup>.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Научният обзор на избраните публикации показва големи различия в изводите и препоръките. Всяка идея е продукт на своето време. Тя е изградена на основата на допускания, характерни за периода и в много случаи е призвана да служи на дадена идеология. Поставен от физиократите, критично преразгледан от Маркс и преминал през пространството на „маржиналната революция“, въпросът за ролята, мястото и значението на потреблението се възражда с пълна сила и все още е обект на изследвания, дебати и научни спорове. През последните години кейнсианското направление отбеляза възраждане, особено в частта си за ефективността на фискалната политика за стабилизация и растеж на икономиката в съвременни условия. Независимо от опонентите на тази теза, увеличаването на търсенето си остава сериозна цел и насока при провеждането на макроикономическа

---

<sup>26</sup> Pigou, A. C. Keynes General Theory. London, 1950.

<sup>27</sup> Маневич В. Кейнсианская теория и российская экономика. Ин-т проблем рынка, РАН. – Москва: Наука, 2008, с.77.

политика. В условията на глобална криза, кейнсианските препоръки стават актуални, което се обяснява поне с две причини:

*Първо:* Все по-често пазарите са неспособни да се справят сами и краткосрочната стабилизация взема превес пред дългосрочните перспективи; *Второ:* Сравнително стабилните цени в повечето от водещите икономики намаляват риска от инфлация при подобни интервенции.

## Цитирана литература

- Bleaney, M. F.** (1976), *Underconsumption Theories: A History and Critical Analysis*, New York: International Publishers. The Gresham Press, Old Woking, Surrey. Available from: <http://www.marx2mao.com/PDFs/UT76.pdf> [Accessed 10/10/2018].
- Brewer, A.** (2002) (1992), *Richard Cantillon: Pioneer of Economic Theory*, London: published in the Taylor & Francis e-Library, 2003.
- Cantillon, R.** (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Français modernisé par Stéphane Couvreur Paris, Institut Coppet, décembre 2011. Available from: <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Essai-sur-la-nature-du-commerce-en-gener-Richard-Cantillon.pdf> [Accessed: 03/10/2018].
- Gislain, J.** (2003)(1999), *James Steuart: economy and population. The Economics of James Steuart*. Edited by Ramón Tortajada, Taylor & Francis e-Library, 169-185.
- Hicks, J.** (1937), *Mr Keynes and Classics. A suggested Interpretation*. *Econometrica*, 5 (2), Apr., 147-159. Published by: The Econometric Society Stable, Available from: <http://www.jstor.org/stable/1907242> [Accessed: 03/05/2011].
- Malthus, T.** (1820), *Principles of Political Economy*, New York August 1922. M. Kelley INC. Available from: <https://ia601601.us.archive.org/1/items/in.ernet.dli.2015.148817/2015.148817.Principles-Of-Political-Economy.pdf> [Accessed: 21/9/2018].
- Murphy, A.E.** (1986), *Richard Cotillon: Entrepreneur and Economist*, Available from: <https://search.proquest.com/openview/5dbda734307cd61317e4d3c204216456/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1816926> [Accessed: 11/7/2018].
- Меек, R. L.** (2003) (1962), *The Economics of Phisiocracy: Essay and Translations*. (George Allen & Unwin Ltd, 1962) Transferred to Digital Printing 2004, Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group.
- Piguou, A. C.** (1950), *Keynes General Theory*. London. [Online]. Available from: <https://archive.org/stream/keynessgeneralth033413mbp#page/n7/mode/2up>. [Accessed: 12/12/2017].
- Say, J. B.** (1803), *A Treatise on Political Economy, or the production, distribution and consumption of wealth*. Available from: <http://econlib.org/library/Say>. [Accessed: 10/7/2017].
- Simonde de Sismondi, J.C.L.** (1819), *Nouveaux principes d'économie politique, ou de la Richesse dans ses rapports avec la population*. Available from: [http://www.ecn.ulaval.ca/~pgon/hpe/documents/socialisme/Sismondi2\\_1819.pdf](http://www.ecn.ulaval.ca/~pgon/hpe/documents/socialisme/Sismondi2_1819.pdf) [Accessed: 3/8/2018].

- Skinner, A. S.** (1963), Sir James Steuart: International Relations, *The Economic History Review*, New Series, 15(3), 438-450. Available from: [https://www.jstor.org/stable/2592918?read-now=1&refreqid=excelsior%3Ab71c2889de7385f403ad51f86b2c1b64&seq=2#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2592918?read-now=1&refreqid=excelsior%3Ab71c2889de7385f403ad51f86b2c1b64&seq=2#page_scan_tab_contents) [Accessed: 22/10/2018].
- Thomas, A. M.** (2015), Consumption and Economic Growth in the Framework of Classical Economics. *University of Sydney Faculty of Arts and Social Sciences School of Economics*. Available from: [https://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/2123/14130/1/Thomas\\_AM\\_Thesis.pdf](https://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/2123/14130/1/Thomas_AM_Thesis.pdf) [Accessed: 11/3/2018].
- Гълбрайт, Дж. К.** (1996), Икономическата наука в перспектива, София: Хр. Ботев.
- Кейнс, Дж.М.** (1993), Обща теория на заетостта, лихвата и парите, София: Хр. Ботев.
- Маневич В.** (2008). Кейнсианская теория и российская экономика. Ин-т проблем рынка РАН. Москва: Наука.
- Маркс К.** (1970). Съчинения, Том 26, част II, София: БКП. Избрани моменти. Available from: [http://archive.septemvri23.com/Marx\\_Teorii\\_za\\_prin\\_stoinost\\_2.htm](http://archive.septemvri23.com/Marx_Teorii_za_prin_stoinost_2.htm) [Accessed: 19/10/2018]
- Маркс К.** (2017) (1859). Към критиката на политическата икономия. Електронна версия на четвъртото издание на български език: Център за икономически теории и стопански политики към СУ.
- Рикардо Д.** (2015). За принципите на политическата икономия и данъчното облагане. София: Рата.
- Смит А.** (1983). Богатството на народите: изследване на неговата природа и причини. София: Партиздат.

# ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА АНАЛИЗА НА СТРУКТУРНАТА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА ПАЗАРА НА ТРУДА В ЕС

гл. ас. д-р Кристина Стефанова

## THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE ANALYSIS OF THE STRUCTURAL LABOUR MARKET CONVERGENCE IN THE EU

Chief Asst. Prof. Kristina Stefanova, Ph.D.

**Резюме:** Структурната конвергенция на пазара на труда е важно направление на осъществяването на цялостен конвергентен процес в интеграционна общност като ЕС. Този процес е особено важен при разглеждането на устойчивостта на Паричния съюз. В зависимост от използвания показател (заетост, производителност на труда, разходи или заплащане на труда), структурната конвергенция на пазара на труда може да се разглежда в различни направления, които са взаимосвързани.

**Abstract:** Structural labour market convergence is an important part of implementing a comprehensive convergence process in an integration community such as the EU. This process is particularly important when considering the sustainability of the Monetary Union. Depending on the indicator used (employment, labour productivity, costs or labour remuneration) structural labour market convergence can be viewed in different directions that are interrelated.

**Ключови думи:** структурна конвергенция, пазар на труда, Европейски съюз, Евророна.

**Key words:** structural convergence, labour market, European Union, Eurozone.

В последните години изследването на **процеса на конвергенция** придоби много измерения. За по-общо дефиниране може да се използва разбирането на Kerr (1983)<sup>1</sup>, който използва термина конвергенция, за да опише тенденцията на обществата да се развиват по-сходно, да развиват прилики в структурите, процесите и представянето, а под дивергенция съответно разбира тенденцията обществата да се отдалечават едно от друго. С развитието на интеграцията в рамките на ЕС процесът на конвергенция получи голямо внимание, но и вариации по отношение на аспекта, в който

---

<sup>1</sup> Kerr, C. (1983), *The Future of Industrial Societies: Convergence or Continuing Diversity?*, Cambridge, MA: Harvard University Press, p.3.

се разглежда. Постигането на номинална и реална конвергенция е важно за държавите-членки на ЕС, но осъществяването на цялостен конвергентен процес съдържа и сближаване в структурата на икономиката. Според Wacziarg (2004)<sup>2</sup> структурна конвергенция всъщност е налице, когато конвергенцията в дохода на човек от населението е съпроводена с конвергенция в секторната структура на икономиката.

В научната литература все повече се засилва вниманието именно към този тип конвергенция, към значението ѝ за постигане на синхронизацията на бизнес циклите в група от държави (Imbs, 2001)<sup>3</sup>, което е особено важно в интеграционна общност като ЕС и по-конкретно за устойчивостта на Паричния съюз.

Най-общо **структурната конвергенция** може да се определи като конвергенция в икономическата структура между отделни държави в течение на времето. **Икономическата структура** от своя страна може да обхваща разнообразни характеристики на икономическата система, като дела на заетия трудов ресурс в отделните сектори на икономиката, модели на потреблението, разпределението на дохода (Branson et al, 1998)<sup>4</sup>, дела на БВП или БДС в отделните икономически сектори и др. Поради тази причина структурната конвергенция може да се дефинира по различен начин в зависимост от сферата, която се изследва, и индикаторите, които се използват за измерването ѝ.

Разпределението на заетите лица сред икономическите сектори е важен аспект от икономическата структура на дадена страна. Silva и Teixeira (2008)<sup>5</sup> правят обзор на литературата, посветена на изясняването на същността на понятието икономическа структура и структурната промяна. Според тях най-общо използваното разбиране за икономическа структура е именно разпределението на производствените фактори между различните сектори на икономиката, различни професии, географски райони, видове продукти. Във връзка с това при изследването ѝ специално вниманието следва да се отдели на разпределението на трудовия ресурс сред икономическите сектори, като най-важния производствен фактор.

---

<sup>2</sup> Wacziarg, R. (2004), Structural Convergence, CDDRL WORKING PAPERS, Stanford University, p. 3

<sup>3</sup> Imbs, J. (2001), Sectors and the OECD Business Cycle, CEPR Discussion Papers № 2473.

<sup>4</sup> Branson, W.H., I. Guerrero, B. Gunter (1998), PATTERNS OF DEVELOPMENT, 1970–1994, The World Bank, ISBN: 0-8213-1932-9, p. 3.

<sup>5</sup> Silva, E. G., A. A. C. Teixeira (2008), Surveying structural change: Seminal contributions and a bibliometric account, Structural Change and Economic Dynamics, Vol.19, Issue 3, December, pp. 273-300, p.257.



С понятието икономическа структура е свързано друго понятие, а именно **структурната промяна**. Най-общо може да се определи, че последното означава изменение в икономическата структура. Наличието на структурни промени, предизвикани от развитието на икономиката в група от държави, могат да се определят като необходимо условие за постигане на структурна конвергенция. Според Alexoaei и Robu (2018)<sup>6</sup> този термин се използва, за да се идентифицира, интерпретира и разбере причинната връзка между икономическото развитие и промените в размера и състава на икономическите сектори. Chenery, Robinson и Syrquin (1986)<sup>7</sup> дефинират структурната трансформация като набор от промени в състава на търсенето, търговията, продукцията и използваните фактори, които се осъществяват, когато доходът на човек от населението нараства. Landesmann (2000)<sup>8</sup> разглежда структурната промяна като промени в съставните структури на продукцията, заетостта, износа и т.н. Във връзка с това може да се посочи, че промените в разпределението на трудовите ресурси несъмнено са важна част от структурната промяна в икономиката. Някои изследователи<sup>9</sup> на трансформациите в икономиките на държавите дори обозначават и дефинират по-тясно понятието структурна промяна като промяна в дела на заетостта в отделите сектори на икономиката.

Всичко посочено води до извода, че изследването на структурната конвергенция в заетостта се очертава като важно направление на структурната конвергенция на икономиката на определени държави. Според Abegaz (2007)<sup>10</sup> промяната в използваните фактори за производството, включително труда, също са необходимо условие, освен дела на съответния сектор в производствената структура на БВП, за да е налице структурна конвергенция. Този тип анализ може да се включи като част от по-общото изследване на структурната конвергенцията на пазара на труда.

**Структурна конвергенция на пазара на труда** е интересно поле за анализ, но все още не е интерпретирано цялостно в научната литература

---

<sup>6</sup> Alexoaei, A., R. Robu (2018) A theoretical review on the structural convergence issue and the relation to economic development in integration areas, Proceedings of the International Conference on Business Excellence, vol. 12, issue 1, p. 36.

<sup>7</sup> Chenery, H., S. Robinson and M. Syrquin (1986), *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, Oxford University Press, Oxford, pp. 31-32.

<sup>8</sup> Landesmann, M. (2000), *Structural Change in the Transition Economies, 1989 to 1999*, WIIW Research Reports, № 269, September, p.1

<sup>9</sup> Виж Ark (1995), Doyle и O'Leary, (1999).

<sup>10</sup> Abegaz, B. (2007), *The Speed of Structural Convergence in the Manufacturing Industries of Newly Industrializing Economies*, WORKING PAPER № 67, College of William and Mary, Department of Economics, December, p.1.

с обхващане на всички нейни направления и взаимовръзката между тях. Най-общо може да се посочи, че тя е налице, когато съществува сближаване с течение на времето между отделни държави по отношение на индикаторите, описващи състоянието на пазара на труда (заетост, производителност на труда, доходи от труд или разходи за заплащане на труда), в отделните сектори на икономиката. За да е налице структурна конвергенция в показателите за състоянието на пазара на труда между отделни държави, е необходимо да съществува структурна промяна в тях. Разбира се, видът и посоката на тази промяна са от съществено значение, тъй като не всяка промяна може да доведе до конвергентен процес.

Пазарът на труда се описва с редица показатели. Във връзка с това може да бъдат потърсено наличие на структурна конвергенция във всеки от тях. Най-важните направления на структурната конвергенция на пазара на труда са: 1/ Конвергенция в относителния дял на заетостта в даден икономически сектор в общата заетост за икономиката; 2/ Структурна конвергенция в производителност на труда (ПТ), която се измерва чрез ПТ в отделен икономически сектор; 3/ Структурна конвергенция в заплащането на труда, която се може да се измери чрез дял на разходите за труд в отделен икономически сектор по отношение на общите разходи за труд за икономиката.

За проявлението на структурната конвергенция на пазара на труда между страните от ЕС могат да допринесат такива улесняващи фактори, като обвързването и функционирането на икономиките на изследваните държави на общия европейски пазар с всички произтичащи от това последствия, следването на общи за Съюза цели и приоритети, трансфера на знания и технологии. Наличието на обща валута в още по-голяма степен обвързва икономиките на държавите, приели еврото.

Изследването на структурната конвергенция на пазара на труда към Евронзоната на страните от ЕС, на които предстои присъединяване към Паричния съюз като България, а също и в рамките на Паричния съюз, представлява интерес за икономическата теория и практика поради няколко причини.

Чрез измерване на конвергенцията в дела на заетостта в отделните икономически сектори много често се интерпретира наличието на структурна конвергенция в икономиката като цяло. Причина за това е, че структурата на икономиката се измерва от редица изследователи в областта<sup>11</sup> чрез дела на заетостта в отделните сектори, тъй като тя се счита за основен

---

<sup>11</sup> Wacziarg (2004), Klasova et al. (2015), Höhenberger и Schmiedeberg (2008), Doyle и O'Leary, (1999), Naveed и Ahmad. (2016) и др.

структурен индикатор, наред с БВП и БДС. Поради това, разглеждайки страните от Паричния съюз и тези, които ще се присъединят към него, икономическото значение на постигане на подобен вид конвергенция се свързва със синхронизирането на бизнес циклите на страните и смекчаване на асиметричното влияние на шоковете върху икономиката. В литературата са налице доказателства за значителното положително влияние на структурните прилики на икономиката между държавите от ЕС върху синхронизацията на бизнес циклите<sup>12</sup>. Според Wacziarg (2004)<sup>13</sup> това е важно в краткосрочен и средносрочен план. В дългосрочен план според него значението ѝ е свързано с това, че наличието на подобен вид конвергенция предполага, че страните следват сходни етапи на развитие.

Проследяването на структурната конвергенция в производителността на труда (ПТ) в България и страните от ЦИЕ, членки на ЕС, към Евронзоната, а също и в рамките на Паричния съюз, също е интересно поле за анализ, тъй като производителността на труда е ключов фактор за постигането на икономически растежи подобряването на жизнения стандарт в дългосрочен период според неокласическите и ендегенните теории за растежа. Необходимо е да се посочи също, че ПТ обхваща производителността в следствие от използването на фактора труд, но също така отразява и приноса на останалите производствени фактори и използваните технологии. Във връзка с това сближаването между държавите от Паричния съюз в това направление ще улесни постигането на реална конвергенция в доходите и ще индикира сходства в използваните технологични принципи.

Изследването на конвергенцията в производителността на труда в отделните икономически сектори е интересно, тъй като те имат различни характеристики от гледна точка на използваните производствени фактори (сектор услуги се основава в по-голяма степен на труда като производствен фактор, отколкото сектор индустрия), на прилаганите технологични принципи и на дела им в икономиката. Също така, извеждането на конвергентните тенденции в отделните икономически сектори ще изясни кои са движещите сили на конвергенцията в общата за икономиката производителност на труда.

Ако се допусне изведената от класическата теория положителна връзка между производителност на труда и работни заплати, може да се посо-

---

<sup>12</sup> Beck, K. (2013), Structural Similarity as a Determinant of Business Cycle Synchronization in the European Union: A Robust Analysis, RESEARCH IN ECONOMICS AND BUSINESS: CENTRAL AND EASTERN EUROPE, Vol. 5, No. 2, pp. 31-54.

<sup>13</sup> Wacziarg, R. (2004), Structural Convergence, CDDRL WORKING PAPERS, Stanford University, p.1.

чи, че структурната конвергенция в производителността на труда може да доведе до конвергенция в заплащането на труда (измерено чрез доходите на заетите или разходите за труд) в отделните икономически сектори. Последното също е важно направление на анализ на структурната конвергенция на пазара на труда. То е свързано с причините за мобилност на работната сила, аутсорсингът на икономически дейности сред държавите-членки и конкурентоспособността на бизнеса в отделните страни.

Освен посочените направления на структурна конвергенция на пазара на труда, за устойчивостта на Паричния съюз е важно също постигането на конвергенция в регулациите на пазара на труда от държавата. Осъществяването на процес на сближаване в тази област между страните от Паричния съюз би благоприятствало конвергентна тенденция в силата на автоматичните бюджетни стабилизатори, а оттук и в цикличното развитие на икономиките им<sup>14</sup>.

Възможно е да се изследват различни равнища на структурната конвергенция, съответстващи на две направления на структурната промяна – интерсекторна и интрасекторна (Abegaz, 2007, Höhenberger и Schmiedeberg, 2008). Интерсекторна конвергенция се състои в дезагрегирането на икономиката на трите основни сектора – първичен, вторичен и третичен в съответствие с хипотезата за трите сектора в икономиката, разработена от Fourastié. В изследванията на този тип конвергенция най-общо се взимат предвид селско, горско и рибно стопанство, индустрия (преработваща промишленост) и услуги. Второто направление на структурната промяна е интрасекторната конвергенция. При нея се разглеждат на дезагрегирано ниво дяловете на различните икономически дейности в основните сектори.

Схващането, че с развитието на икономиката се преминава от доминиращ дял на селското стопанство, през доминиращ дял на индустрията към доминиращ дял на услугите, което може да доведе до структурна интерсекторна конвергенция в заетостта, е широко разпространено сред изсле-

---

<sup>14</sup> Виж. Velichkov, N. (2015), *Fiscal Rules Versus Fiscal Discretions*, *Economic Alternatives*, UNWE Publishing Complex, Issue 3, pp. 39-45; Величков, Н. (2016), *Автоматичната бюджетна стабилизация в страните от групата БЕЛЛ – България, Естония, Латвия и Литва*, Сб. „Икономически предизвикателства: растеж, дисбаланси, устойчиво развитие“, Национална научна конференция, ИК-УНСС, с. 262–269; Величков, Н. (2015), *Фискалните дискреции в ЕС: сравнителен анализ на старите и новите страни-членки*, Сб. „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Международна научна конференция, Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, с. 187-194

дователите и съществува консенсус относно практическата реализация<sup>15</sup>. Същевременно, обаче, по отношение на факторите и посоката на проявление на интрасекторната промяна съществуват множество алтернативни интерпретации. Olczyk и Lechman (2011)<sup>16</sup> посочват, че икономическите теории (традиционни и модерни) идентифицират набор от условия, които от една страна могат да допринесат за постигане на интрасекторна конвергенция, а от друга – до интрасекторна дивергенция. Разбира се, анализът на условията, допринасящи за наличие на такъв тип конвергенция, трябва да се осъществи от гледна точка на сферата, която се изследва.

Според Abegaz (2007)<sup>17</sup> сектор индустрия на две страни се считат за структурно конвергирали, ако сближаването на дяловете им в икономиката е съпроводено с нарастване на приликите в структурата на продукцията или използваните фактори на производството. Чрез това свое разбиране авторът прави връзката между интерсекторна и интрасекторна конвергенция в заетостта.

Осъществяването на анализ на структурната конвергенция на пазара на труда в ЕС трябва да се осъществява цялостно, тъй като съществува връзка между трите разглеждани основни направления на структурната конвергенция на пазара на труда. Отделни нейни аспекти и съществуването на практика на подобни тенденции представляват важно поле за анализ от гледна точка на интегрирането на страните от ЦИЕ, които не са членове на еврозоната, към Паричния съюз и оценка на пригодността на икономиките им.

### **Използвана литература**

Величков, Н. (2015), Фискалните дискреции в ЕС: сравнителен анализ на старите и новите страни-членки, Сб. „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Международна научна конференция, Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, с. 187-194.

Величков, Н. (2016), Автоматичната бюджетна стабилизация в страните от групата БЕЛЛ – България, Естония, Латвия и Литва, Сб. „Икономически предизвикателства: растеж, дисбаланси, устойчиво развитие“, Национална научна конференция, ИК-УНСС, с. 262–269.

---

<sup>15</sup> Виж. Kuznets, S. (1973), Modern Economic Growth: Findings and Reflections, The American Economic Review, Vol. 63, No. 3 (Jun., 1973), June, p.248.

<sup>16</sup> Olczyk, M., E. Lechman (2011), Structural convergence among selected European countries. Multidimensional Analysis, MPRA Paper No. 33656, September, p. 8.

<sup>17</sup> Abegaz, B. (2007), The Speed of Structural Convergence in the Manufacturing Industries of Newly Industrializing Economies, WORKING PAPER № 67, College of William and Mary, Department of Economics, December, p.1.

- Abegaz, B. (2007), The Speed of Structural Convergence in the Manufacturing Industries of Newly Industrializing Economies, WORKING PAPER № 67, College of William and Mary, Department of Economics, December.
- Alexoaei, A., R. Robu (2018) A theoretical review on the structural convergence issue and the relation to economic development in integration areas, Proceedings of the International Conference on Business Excellence, vol. 12, issue 1.
- Ark, B. V. (1995), Sectoral growth accounting and structural change in postwar Europe, Default journal, University of Groningen.
- Artige, L., R. Nicolini (2006), Labor productivity in Europe: Evidence from a sample of regions, CREPP Working Paper 2006/08, October.
- Barro, R., X. Sala-i-Martin (1997), Technological Diffusion, Convergence, and Growth, Journal of Economic Growth, Vol. 2, № 1.
- Beck, K. (2013), Structural Similarity as a Determinant of Business Cycle Synchronization in the European Union: A Robust Analysis, RESEARCH IN ECONOMICS AND BUSINESS: CENTRAL AND EASTERN EUROPE, Vol. 5, No. 2, pp. 31-54.
- Branson, W.H., I. Guerrero, B. Gunter (1998) PATTERNS OF DEVELOPMENT, 1970–1994, The World Bank, ISBN : 0-8213-1932-9.
- Chenery, H. (1982), Industrialization and Growth. The experience of large countries, WORLD BANK STAFF WORKING PAPERS № 539.
- Chenery, H., S. Robinson and M. Syrquin (1986), Industrialization and Growth: A Comparative Study, Oxford University Press, Oxford.
- Doyle, E., E. O’Leary, (1999), The role of structural change in labour productivity convergence among European Union countries: 1970-1990, Journal of Economic Studies, Vol. 26 Issue 2, pp. 106 – 122.
- Höhenberger, N., C. Schmiedeberg (2008), Structural convergence of European countries, CeGE Discussion Paper, №. 75, Center for European, Governance and Economic Development Research, Göttingen.
- Imbs, J. (2001), Sectors and the OECD Business Cycle, CEPR Discussion Papers № 2473.
- Kerr, C. (1983), The Future of Industrial Societies: Convergence or Continuing Diversity?, Cambridge, MA: Harvard University Press
- Klasová, S., V. Kovác, F. Lipták (2015), Structural Convergence of Economies of Slovak Republic and Czech Republic, Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol 6 No 5, September, pp. 235-242.
- Kuznets, S. (1973), Modern Economic Growth: Findings and Reflections, The American Economic Review, Vol. 63, No. 3, June, pp.247-258.
- Landesmann, M. (2000), Structural Change in the Transition Economies, 1989 to 1999, WIIW Research Reports, № 269, September.
- Naveed, A., N. Ahmad. (2016), Labour productivity convergence and structural changes: simultaneous analysis at country, regional and industry levels. Journal of Economic Structures 5:1.
- Olczyk, M., E. Lechman (2011), Structural convergence among selected European countries. Multidimensional Analysis, MPRA Paper No. 33656, September.
- Percoco, M., S. Dall’erba, G. Hewings, Structural Convergence of the National Economies of Europe, MPRA Paper No. 1380, November.

- Silva, E.G., A. A.C. Teixeira (2008), Surveying structural change: Seminal contributions and a bibliometric account, *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol.19, Issue 3, December, pp. 273-300.
- Sondermann, D. (2012), Productivity in the euro area: any evidence of convergence?, Working Paper Series 1431, European Central Bank.
- Velichkov, N. (2015), Fiscal Rules Versus Fiscal Discretions, *Economic Alternatives*, UNWE Publishing Complex, Issue 3, pp. 39-45
- Wacziarg, R. (2004), Structural Convergence, CDDRL WORKING PAPERS, Stanford University.

# ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПОДОХОДНАТА И ПОРАЗХОДНАТА ДИФЕРЕНЦИАЦИЯ МЕЖДУ ДОМАКИНСТВОТА

гл. ас. д-р Васил Димитров Бозев  
Университет за национално и световно стопанство

## SURVEY OF HOUSEHOLDS BUDGET INEQUALITY

Chief Assist. Prof. Vasil Dimitrov Bozev

*Държавата може да оказва пряко влияние върху домакинствата, като изначално намалява тяхната диференциация между доходите. В същото време разходите им са по-скоро волеви изявления, които домакинствата могат да контролират, насочват и реструктурират. В тази връзка би било интересно да се провери, дали поразходната диференциация следва доходната, какъв е нейният размер и как се изменя тя с течение на времето.*

*The state has a direct impact on households by reducing their income. At the same time, their costs are rather voluntary statements that households can control, spend or restructure. In this connection, it would be interesting to check if the cost differentiation follows income differentiation, what is their size and how they changes over time.*

**Ключови думи:** домакинство, неравенство, доходи, разходи

**Key words:** households, inequality, income, costs

В настоящата статия се обръща внимание на един малко засяган въпрос, а именно какво е неравенството на домакинствата по разходи.

Обект на изследване са доходите и разходите на домакинствата, а предмет – доходната и поразходната диференциация между тях.

Основния източник на информация е Националният статистически институт (НСИ) чрез изследването „Наблюдение на домакинските бюджети“, което предоставя подробна информация за доходите на домакинствата и видовете разходи, които те извършват.

Изследването обхваща времеви период между 2004 и 2015 година. То включва няколко години преди избухване на кризата, самата криза и годините след това до последните налични данни. Обхвата на изследването се ограничава само до доходите и разходите на домакинствата, без потреблението им. Също така в доклада се обръща внимание само на диференциацията, но не и на поляризацията в доходите и разходите.



## Методика и методология

Диференциацията може да се изследва чрез различни коефициенти като например коефициент на Тейл, Хувър, Аткинсън, Гатев и др. За настоящето изследване е използван коефициента на Джини по ред причини<sup>1</sup>:

- Независимост от средната на разпределението – това означава, че мярката за неравенство няма да се промени, ако всички доходи/разходи бъдат удвоени;
- Независимост от броя на населението – при равни други условия, мярката за неравенство не трябва да се променя, при промяна в броя на населението;
- Симетрия – има се предвид, че ако две домакинства разменят дохода/разхода си, това не трябва да се отрази върху мярката за неравенство;
- Чувствителност към трансфер на доход/разход – преминаването на доход/разход от богати към бедни домакинства трябва да води до намаляване на мярката за неравенство;
- Възможност за декомпозиране – неравенството да може да бъде разложено по категории население, по източници на доход и др.

Тъй като тези изисквания са спазени не само от коефициента на Джини, основна причина за прилагането му е неговата популярност и широко използване. Този коефициент бива изчисляван от Европейската централна банка, Евростат, ОИСР и др., което му дава достатъчна тежест да бъде приложен като единствен показател към настоящето изследване.

Коефициентът е разработен от италианския статистик и социолог Корадо Джини през 1912 година. Той измерва степента, в която разпределението на доходите/разходите<sup>2</sup> между домакинствата се отклонява от перфектно равномерното разпределение<sup>3</sup>. Ако домакинствата се подредят във възходящ ред по размер на дохода/разхода и първите 10% получават/извършват 10% от доходите/разходите, вторите 10% – 10% от доходите/разходите и т.н., тогава се наблюдава равномерно разпределение на доходите/разходите. При такова съотношение коефициентът на Джини ще бъде равен на 0 и ще показва пълно равенство в разпределението. Когато коефициентът е равен на 100, той изразява пълно неравенство на доходите/разходите.

---

<sup>1</sup> Радилев, Д., С. Жекова, Социална статистика, Варна, 2007.

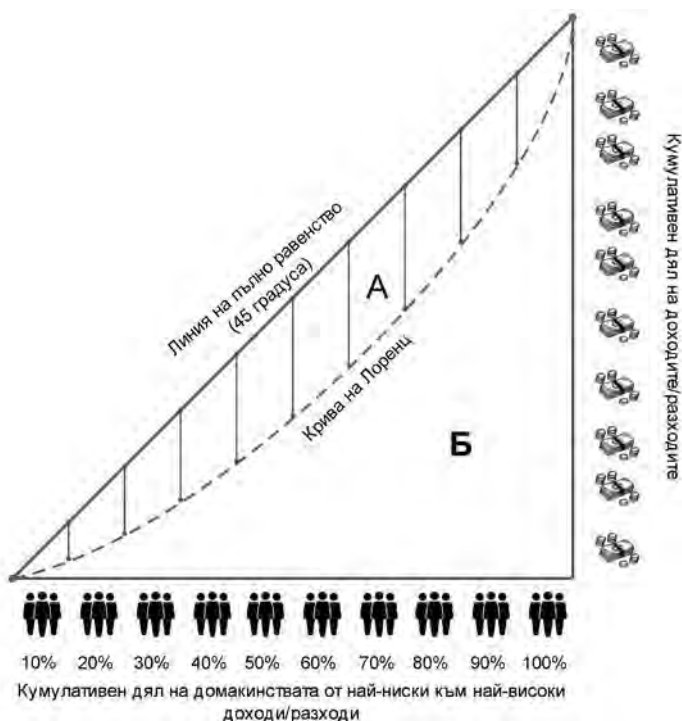
<sup>2</sup> По начало коефициента измерва само неравенството при доходите, в последствие обаче в настоящата статия този показател е приложен и върху разходите, затова паралелно се споменават и двете категории.

<sup>3</sup> <http://economix.bg/izmereniya-na-neravenstvoto-na-dohodite>

Освен това коефициента на Джини се свързва с кривата на Лоренц<sup>4</sup> (представена с пунктир на фиг. 1), като отношение между заштрихованата част и цялата част под диагонала на квадрата<sup>5</sup>:

$$Gr = \frac{A}{A+B} \quad (1)$$

Така коефициентът придобива графично изражение, което е поредно предимство в използването на този показател. Графично пълното равенство (Джини = 0) съответства на 45-градусовата линия (фиг. 1). Колкото по-далеч отстои кривата на Лоренц от 45-градусовата линия, толкова по-голямо е неравенството в доходите/разходите и коефициента на Джини се доближава до 100.



**Фиг. 1.** Връзка между коефициента на Джини и кривата на Лоренц

Подредбата на домакинствата по 10%-ни групи се нарича разпределение на домакинствата по децилни групи. Именно по този начин са представени данните за доходите и разходите, което позволява самостоятелно

<sup>4</sup> Крива на Лоренц – показва кумулативното разпределение на домакинствата и техните доходи/разходи.

<sup>5</sup> Радилев, Д., С. Жекова, Социална статистика, Варна, 2007.

изчисляване на коефициента на Джини. Изчислението му се извършва въз основа на следната формула<sup>6</sup>:

$$Gr = \frac{\sum d_i (C_n \downarrow - C_n \uparrow)}{10000} \quad (2)$$

където:

$d_i$  – относителния дял на доходите/разходите на всяка 10 процентна група

$C_n \downarrow$  – кумулативни относителни дялове на групите в посока от ниските към високите стойности на  $d_i$

$C_n \uparrow$  – кумулативни относителни дялове на групите в посока от високите към ниските стойности на  $d_i$

Самата структура на доходите и разходите на домакинствата<sup>7</sup> може да бъде видяна на фиг. 2.



Фиг. 2. Структура на доходите и разходите на домакинствата

## Резултати от изследването

В структурата на доходите най-голям относителен дял заемат работната заплата и пенсиите. В началото на периода общият относителен дял на тези две пера от доходите възлиза на 62%, а в края му – на 81%. Относителният дял на работната заплата през 2004 г. възлиза на 40%. Той се повишава през целия изследван период, с изключение на малък спад през 2010 г., за да достигне 55% през 2015 година. При пенсиите също се наблюдава такъв спад през 2011, 2012 и 2013 г., а в началото и края на периода относителният им дял в общите доходи възлиза съответно на 22% и 26%.

<sup>6</sup> Цветков, С., Развитие на статистическите изследвания на стопанската система, УНСС, 2011.

<sup>7</sup> Структурата представена на фиг. 2 е последната актуална и отговаря на периода 2008-2015 г. Структурата за предходните изследвани години не се различава съществено от актуалната.

В структурата на разходите най-голям относителен дял заемат разходите за храна и безалкохолни напитки, и разходите за жилища, вода, електроенергия и горива за битови нужди. В началото на периода общият относителен дял на тези две пера от разходите възлиза на 53%, а в края на 46%. Относителният дял на разходите за храна и безалкохолни напитки през 2004 г. възлиза на 40%. Средно взето той намалява през целия изследван период, за да достигне до 31% през 2015 година. Средният относителен дял на разходите за жилища, вода, електроенергия и горива за битови нужди през изследвания период възлиза на 14%. При него липсва ясно изразена тенденция на намаление или увеличение.

При доходите<sup>8</sup> коефициентът на Джини в началото на периода е най-голям при доходите от продажба на имущество. Тъй като последната децилна група домакинства са добили 70 пъти повече от тези доходи от първата група, коефициента възлиза на 80,7. Относителният дял на доходите от продажба на имущество в общите доходи на домакинствата обаче не е голям и варира между 0,5% и 1,5%. На второ място е доходът от собственост с Джини коефициент около 55. Най-малък е коефициентът при доходите от пенсии – близо 11,3.

В края на периода Джини е най-голям при дохода от собственост: 65, семейните добавки за деца: 39,8 и дохода от работна заплата: 35,2. Последния коефициент буди сериозно поле за размисъл, тъй като както беше споменато в статията, относителният дял на работната заплата в общите доходи е над 50%.

При обезщетения за безработни и семейни добавки за деца коефициентът е с обратен знак, тъй като първите децилни групи домакинства получават повече от този вид доходи в сравнение със следващите – което е нормално, тъй като разпределението се осъществява на доходен принцип, а не възходящо за изследваната категория. Въпреки това обезщетенията за 2011 и 2015 г. са с положителен знак – съответно 9,4 и 6,0, което показва обратна тенденция в разпределението по децилни групи спрямо останалите години.

При разходите<sup>9</sup> коефициентът на Джини в началото на периода е най-голям при данъците, тъй като последната децилна група домакинства са платили 45 пъти повече данъци от първата: 53,8. Като относителен дял данъците съставляват 3% от разходите на домакинствата в началото на периода и е съвсем нормално в тази категория да има такава диференциация, породена от неравенството в изначалните доходи. Джини отчита високи нива и при разходите за транспорт и свободно време, развлечения, културен отдих и образование – около 35%, но в относителен дял сумарно те

---

<sup>8</sup> Приложение 1.

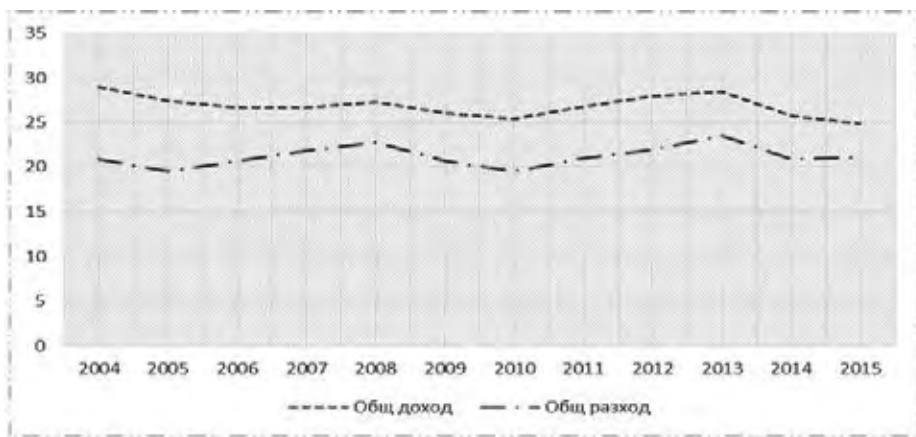
<sup>9</sup> Приложение 2.

заемат около 9% от разходите. По-големите относителни пера в разходите като храна и безалкохолни напитки, и жилища, вода, електроенергия, горива имат нива съответно 10 и 18,4. При разходите за храна и безалкохолни напитки коефициента е най-нисък, което означава, че при разхода с най-голяма тежест се наблюдава най-малка неравномерност. В края на периода най-висок е Джини при социалните осигуровки и данъците – около 39 и при транспорта 31,6.

Може да се каже, че неравномерността при разходите варира в доста по-тесни граници отколкото между различните категории доходи.

В крайна сметка обаче, целта на изследването е да провери до колко неравенството при доходите се отразява върху неравенството на разходите. Влияе ли изначалното неравенство в доходите върху разходите, които в последствие правят домакинствата или въпреки различията в дохода, домакинствата са еднотипни и извършват едни и същи разходи.? Поради тази причина ще се изследва какво се случва с общите доходи и общите разходи в периода 2011-2015 година и какви нива на неравенство се отчитат.

Коефициентите на Джини по общ доход не съвпадат с изчислените от НСИ, тъй като изчисленията са средно на домакинство, а не средно на лице от домакинството.



**Фиг. 3.** Коефициент на Джини за общите доходи и разходи

Оказва се, че неравномерността по общ доход е по-голяма от тази по общ разход (фиг. 3). Най-голяма неравномерността по общ доход е била налична в началото на изследвания период<sup>10</sup>. Тогава коефициента на Джини отчита неравномерност в размер на 29. На следващо място е 2013 година с 28,5. Същата година се регистрира и най-високо ниво на Джини при общите разходи: 23,5.

<sup>10</sup> Приложение 3.

Най-малка неравномерност по общ доход има през 2015 г. в размер на 24,9, а по общ разход тя е за години 2005 и 2010.

Въпреки разминаването в най-ниските и най-високи точки на общите доходи и разходи, от фиг. 3 се вижда, че двете променливи се следват една друга в динамика и то без никакъв лаг. Корелацията между тях е умерена и възлиза на 0,45.

Това дава основание да се твърди, че подоходното неравенство оказва влияние върху поразходното неравенство. Нещо повече, това означава, че на държавата се пада тежката роля да намали неравенството в изначалните доходи, което да доведе до още намаляване на неравенството при разходите. В основни линии тя може да въздейства върху пенсиите и социалните помощи. От направения анализ се вижда, че що се отнася до пенсиите, това е постигнато, но се наблюдава влошаване на неравенството при социалните разходи чрез обръщане на разпределението им. Обръщайки внимание на разходната страна, държава се е отказала от преразпределение на разполагаемия доход на домакинствата чрез данъчната система. Въпреки това се наблюдава намаление на неравенството по изплащани данъци от домакинствата в несъответствие нито с неравенството в работната заплата, нито с общия доход.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В обобщение може да се каже, че има умерена зависимост между неравенството на доходите и разходите на домакинствата, и че поразходното неравенство е функция от подоходното. Извън рамките на статията, България е на едно от първите места по неравенство на доходите в Европейския съюз. Това само по себе си не буди проблем, докато не се окаже, че и по други показатели, като бедност и безработица също сме на челни позиции. По тази причина държавата трябва да увеличи намесата си в усилието за намаляване на неравенството в доходите и за подобряване на всеобщото благосъстояние на населението.

### **Цитирани източници**

1. Радилев, Д., С. Жекова, Социална статистика, Варна, 2007
2. Цветков, С., Развитие на статистическите изследвания на стопанската система, УНСС, 2011
3. <http://economix.bg/izmereniya-na-neravenstvoto-na-dohodite>

## Приложение 1

Коефициенти на Джини по източници на доходи по структури 2004-2007 и 2008-2015 години

ОБЩ ДОХОД ПО ИЗТОЧНИЦИ НА ДОХОДИ ПРЕДИ 2008 г.	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ОБЩ ДОХОД ПО ИЗТОЧНИЦИ НА ДОХОДИ СЛЕД 2007 г.
	Работна заплата	30,5	30,52	30,3	31,2	35,7	36,0	34,2	36,3	37,7	38,6	36,1	
Извън работната заплата	19,8	21,93	24,3	24,3	24,1	19,4	20,8	28,5	31,8	28,8	22,1	14,9	Извън работната заплата
От предприемачество	39,8	38,43	40,6	39,4	34,4	31,4	30,1	43,7	40,7	38,4	36,0	36,2	От самостоятелна заетост
От собственост	54,8	58,06	55,2	60,3	67,3	57,7	66,4	66,1	71,6	72,7	68,3	65,1	От собственост
Обезщетения за безработни	-28,3	-13,69	-16,8	-14,4	-12,6	-8,1	-19,8	9,4	-0,5	-4,0	-3,6	6,0	Обезщетения за безработни
Пенсии	11,3	9,137	6,6	6,9	3,2	8,5	11,7	8,2	5,4	4,2	4,9	5,5	Пенсии
Семейни добавки за деца	-29,9	-25,76	-26,7	-34,8	-28,0	-35,3	-30,8	-37,9	-32,8	-38,6	-43,3	-39,8	Семейни добавки за деца
Други социални помощи	14,2	10,15	11,1	6,6	18,5	12,5	10,8	15,9	20,5	4,2	17,4	7,9	Други обезщетения и помощи
От домашно стопанство	49,0	47,71	43,2	40,1	34,6	26,9	34,2	32,6	25,2	22,8	22,1	25,2	Регулярни трансфери от други домакинства
От продажба на имущество	80,7	82,21	86,1	86,5	61,7	41,5	56,7	39,8	53,4	68,5	45,1	23,9	Приходи от продажби
Други приходи	37,5	32,29	35,5	35,9	40,2	35,1	30,0	27,6	35,9	45,8	28,3	27,5	Други приходи

## Приложение 2

Коефициенти на Джини по групи разходи по структури 2004-2007 и 2008-2015 години

ОБЩ РАЗХОД ПО ГРУПИ РАЗХОДИ ПРЕДИ 2008 г.	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ОБЩ РАЗХОД ПО ГРУПИ РАЗХОДИ СЛЕД 2007 г.
	Потребителски общ разход	17,3	16,9	18,1	18,8	20,3	18,6	17,1	17,9	18,8	20,8	18,5	
Храна и безалкохолни напитки	10,0	10,4	10,9	11,5	11,6	10,9	10,7	10,4	12,0	13,4	12,0	12,2	Храна и безалкохолни напитки
Алкохолни напитки и тютюневи изделия	15,7	14,0	19,3	16,6	21,4	16,9	17,1	22,1	20,6	23,8	18,4	20,1	Алкохолни напитки и тютюневи изделия
Облекло и обувки	25,2	25,4	26,3	27,0	31,2	28,3	27,1	31,1	31,2	33,9	28,3	28,7	Облекло и обувки
Жилища, вода, електроенергия и горива за битови нужди	18,4	17,2	17,5	18,4	19,1	16,5	15,7	15,8	15,2	16,3	11,9	12,5	Жилища, вода, електроенергия и горива
Жилищно обзавеждане и поддържане на дома	29,5	24,7	28,5	32,1	29,2	30,2	26,6	24,3	25,4	29,3	25,3	25,4	Жилищно обзавеждане и поддържане на дома
Здравеопазване	20,6	16,7	17,3	18,4	18,9	18,1	19,5	18,8	17,8	14,4	15,0	16,2	Здравеопазване
Транспорт	36,0	35,6	39,7	34,7	41,8	39,0	34,0	36,9	34,6	40,6	36,5	31,6	Транспорт
Съобщения	23,4	23,4	22,9	24,2	25,8	24,2	19,6	22,8	22,3	22,0	20,2	18,9	Съобщения
Свободно време, развлечения, културен отдих и образование	35,2	31,9	31,5	35,8	38,6	38,5	33,2	34,5	39,7	41,3	36,9	36,2	Свободно време, културен отдих и образование
Разнообразни стоки и услуги	22,7	23,4	25,1	27,2	29,4	25,7	22,8	28,0	26,1	29,5	27,2	28,8	Разнообразни стоки и услуги
Данъци	53,8	50,1	47,9	50,4	42,3	41,7	36,9	40,2	39,2	38,9	37,4	39,0	Данъци
Домашно стопанство	23,5	21,5	19,2	16,3	42,6	41,1	37,3	39,4	39,3	38,4	37,5	39,6	Социални осигуровки
Други разходи	44,6	34,9	36,8	41,1	35,1	30,1	36,9	31,7	36,4	35,7	24,3	28,2	Други разходи
				26,7	17,3	17,9	34,1	31,0	26,0	28,3	24,2		Регулярни трансфери към други домакинства

### Приложение 3

Коефициенти на Джини по общи приходи и разходи за периода 2004-2015 година

Коефициенти на Джини	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общ доход	29,0	27,4	26,7	26,7	27,4	26,0	25,4	26,7	27,9	28,5	25,8	24,9
Общ разход	20,9	19,5	20,6	21,8	22,8	20,7	19,5	21,0	21,9	23,5	20,9	21,1



# РАБОТНАТА СИЛА В УСЛОВИЯТА НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА – СЪСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПЕРСПЕКТИВИ

ас. д-р Сабрина Василева Калинкова, УНСС

## THE LABOUR FORCE IN THE DIGITAL ECONOMY – SITUATION, TRENDS, CHALLENGES AND PERSPECTIVES

Assist. Prof. Sabrina Vasileva Kalinkova, PhD

**Резюме:** *Развитието на икономическите системи днес е свързано с прехода към дигитална икономика. Преходът и измененията, които поражда, въздействат върху всички аспекти на икономиката. Една от основните посоки, е състоянието на трудовия ресурс. Настоящият доклад има за цел очертаването на състоянието на работната сила в икономиката на България и възможните посоки на нейното развитие, породени от все по-силното въздействие на дигитализацията.*

**Summary:** *The development of economic systems today is related to the transition to a digital economy. The transition and the changes it generates affect all aspects of the economy. One of the main directions is the state of the labor resource. This report aims to outline the workforce situation in the Bulgarian economy and the possible directions of its development, due to the increasing impact of digitization.*

**Ключови думи:** дигитализация, цифрова икономика, работна сила, предизвикателства

**Key words:** digitization, digital economy, workforce, challenges

Днес все по-често в икономическия и обществения живот на дневен ред се поставя темата за дигитализацията. Определянето на въздействието, което този феномен оказва в различни аспекти, налага необходимостта от предварителното изясняване на неговата същност.

Новите технологии, които са пряко свързани с дигитализацията, намират своето отражение в почти всички аспекти на обществото, икономиката и културата в една държава. Ако трябва да се търси едно обобщено понятие за това какво представлява процеса на дигитализация, то може да гласи, че „дигитализацията“ („цифровизацията“) означава преобразуване на аналогова информация под каквато и да било форма (текст, снимков материал, глас и др.) в дигитална (цифрова) форма чрез електронни устройства (скенери, камери и т.н.), така че информацията да може да се обработва, съхранява и предава чрез цифрови схеми, оборудване и мрежи. Това позволява информацията да бъде обработвана, съхранявана и предавана

в дигитална среда чрез компютърни мрежи, сателит, Интернет, социални мрежи – WEB 2.0, мрежи от знания – WEB 3.0, до потребителя независимо от неговото местоположение.

Дигиталната или наричана още цифрова икономика е явление, което е характерно за целия свят, а самият преход към него се осъществява плавно и почти непознато. В рамките на понятието „дигитална икономика“ попадат и смартфоните, които се използват ежедневно от голям брой хора, и използването на интернет не само за развлечение и достъп до информация, но и за реализация на бизнес дейност.

В контекста на влиянието на този процес върху националните икономически системи, като основа посока на анализ трябва да се разглежда въздействието му върху работната сила – в количествено и качествено отношение. Все по-осезаема е необходимостта от работна сила с определени качествени характеристики, които да позволят тяхната безпроблемна реализация в тези части на пазара на труда, които са силно дигитализирани.

Успоредно с тази изведена осезаема необходимост, налице е и фактичeskото състояние на работната сила, разкрито от еврокомисаря с ресор цифрова икономика и общество в края на 2017 г. Според г-жа Мария Габриел над 80 млн. души никога не са използвали интернет. Успоредно с това според изследванията едва 37 на сто от работната сила в Европейския съюз има базови цифрови умения. И тази информация на пръв поглед не би изглеждала притеснителна, ако не се съпостави с очакванията през 2020 г. 90% от работните места ще изискват работниците да притежават такива умения. Подобна статистика е крайно смущаваща, особено по отношение на направения паралел между необходимо и възможно, при който изпъква огромната разлика.

Настоящото изследване изисква да бъде оценено състоянието на работната сила в България – не само като абсолютни стойности, но и по възрастова и образователна структура. Както се вижда от данните, представени в таблица №1, общата тенденция в развитието на броя на заетите в България бележи колебателна тенденция към намаляване.

Таблица 2

Среден списъчен брой на наетите лица по трудово и служебно правоотношение по икономически дейности и сектори 2012 – 2017 г.						
Икономически дейности	Година					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Общо</b>	<b>2 218 718</b>	<b>2 226 403</b>	<b>2 240 544</b>	<b>2 254 768</b>	<b>2 277 345</b>	<b>2 230 242</b>
Селско, горско и рибно стопанство	68 887	70 235	70 855	70 915	71 637	68 716
Добивна промишленост	24 641	24 268	23 709	24 617	23 687	22 010
Преработваща промишленост	491 233	489 948	502 723	512 315	514 260	502 575
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	31 812	31 337	31 195	30 248	30 574	29 526
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване	35 065	35 222	34 030	34 940	36 182	35 532
Строителство	133 310	128 947	130 526	130 533	124 379	114 099
Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети	374 904	370 716	375 814	373 770	375 525	381 686
Транспорт, складиране и пощи	135 369	137 131	138 243	141 537	146 236	137 077
Хотелиерство и ресторантьорство	113 397	111 788	110 832	110 503	114 838	113 365
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	68 056	70 961	73 146	79 227	85 082	83 723
Финансови и застрахователни дейности	56 617	56 709	56 625	55 615	56 970	55 623
Операции с недвижими имоти	23 891	23 627	23 396	22 824	23 383	21 526
Професионални дейности и научни изследвания	70 646	70 542	72 172	74 422	76 876	78 146
Административни и спомагателни дейности	113 843	122 231	112 702	108 233	111 803	110 794
Държавно управление	114 331	113 791	113 081	112 113	111 572	110 946
Образование	163 138	164 469	166 148	165 534	163 905	162 259
Хуманно здравеопазване и социална работа	133 397	136 480	136 837	136 959	138 016	132 980
Култура, спорт и развлечения	31 083	31 793	32 178	33 874	35 332	34 328
Други дейности	35 098	36 208	36 332	36 589	37 088	35 331

Източник: НСИ

По-голям интерес представлява отрасловата структура на заетостта. Както се вижда от данните, най-голяма е заетостта в отрасли, които изискват ниска степен на дигитализация. Такива отрасли са добивната и преработваща промишленост, селското и горско стопанство, търговията и ремонт на автомобили. С дял на работната сила между 3% и 5% са отрасли, където може да се търси висока степен на дигитализация – създаването и разпространяване на информационни и творчески продукти и далекосъобщения; образованието; професионалните дейности и научните изследвания; държавното управление, както и административните и спомагателни дейности.

Ако трябва да бъде очертана тенденция в отрасловата структура на заетостта, то през периода, за който е налична статистическа информация (2012 – 2017 г.), може да се твърди, че не са налице особени изменения, т.е. налице е запазване в сложилата се структура на заетостта по отрасли.

Анализът на посочените данни дава основание да се очертае първото предизвикателство през развитието на работната сила и заетостта в България. А именно: високият дял на заети в отрасли, които са с ниска степен на дигитализация (по обективни причини – липса на такава необходимост, но и по субективни причини – финансова и кадрова невъзможност за осъществяването на дигитализация). Посоката на развитие на цифровата икономика в тази област е свързана с информационните технологии и иновациите, които навлизат все по-интензивно в процеса на работа чрез автоматизиране на процесите и използването на работи и изкуствен интелект, създават се качествено нови работни места, други стават излишни, откриват се нови сектори, продукти и услуги.

Проучванията показват, че в бъдеще ще е налице промяна в отрасловата структура на заетите в икономиката на България. С бързи темпове се променя и структурата на търсенето на труда като се наблюдава пренасочването на работна сила от едни отрасли за сметка на други, което непрекъснато поставя нови изисквания към квалификацията и уменията. Може да се говори вече не за пазар на труда, базиран на професиите, а пазар на труда, базиран на уменията. хората с образование непрекъснато ще им се налага да придобиват нови умения, да променят професията, която упражняват, да сменят многократно работата си.

Току що посоченото логически довежда до следващия аспект на изследването – образователната структура на работната сила в България. Информацията, предоставяна от Национални статистически институт на Република България, дават възможност да се отчете, че след 2009 г. е налице тенденция на намаляване на броя на заетите лица с основно обра-

зование за сметка на заетите със средно и висше образование. Данните показват, че това е процес, който се осъществява бавно, тъй като намалението на броя заети с основно образование е средно с 0,50% годишно, за сметка на останалите образователни равнища. Данните показват, че заетите в икономиката на България с основно образование формират дял около 13%, при дял на заетите със средно образование от 57% и на тези с висше образование 30%.

Подробните данни за образователната структура на заетите в България в периода 2012-2017 г. са представени в таблица №2.

**Таблица 3**

<b>Образователна структура на заетите</b>						
<b>Образователна степен</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Основно и по-ниско</b>	444 200	436 900	462 000	429 200	401 200	415 900
	13,28%	12,96%	13,73%	12,86%	12,29%	12,39%
<b>Средно</b>	2 010 600	1 985 900	1 906 800	1 889 600	1 849 400	1 920 700
	60,12%	58,91%	56,65%	56,63%	56,66%	57,21%
<b>Висше</b>	889 500	948 400	997 100	1 018 100	1 013 500	1 020 500
	26,60%	28,13%	29,62%	30,51%	31,05%	30,40%
<b>Общо</b>	<b>3 344 300</b>	<b>3 371 200</b>	<b>3 365 900</b>	<b>3 336 900</b>	<b>3 264 100</b>	<b>3 357 100</b>

*Източник: НСИ*

И макар да бе посочено, че в бъдеще на преден план ще изпъкват способностите и придобитите умения на заетите, това не означава, че образователната система и пазарът на труда не трябва да се стремят към създаването, съответно търсенето на високообразовани и квалифицирани кадри – нещо, което не може да се постигне от работна сила със завършено основно образование.

Последният аспект на изследването се фокусира върху възрастовата структура на заетите в икономиката. Фокусът тук е необходим, защото възрастта на служителите в голяма степен предопределя бързината и качеството, с които ще се постигне дигитализацията. Данните за възрастовата структура на заетите в отраслите на българската икономика са представени в таблица №3.

Тенденцията в развитието на възрастовата структура на заетите в българската икономика е към намаляване на броя на заетите на възраст до 44 години. Това намаление е за сметка на заетите в останалите възрастови групи.

Таблица 4

Възрастова структура на заетите						
Възрастови групи	2012	2013	2014	2015	2016	2017
15-24	247 900	229 600	200 300	182 800	161 100	170 700
	7,41%	6,81%	5,95%	5,48%	4,94%	5,08%
25-34	788 300	778 200	767 700	758 200	732 200	740 900
	23,57%	23,08%	22,81%	22,72%	22,43%	22,07%
35-44	919 100	939 100	941 000	925 000	904 800	919 600
	27,48%	27,86%	27,96%	27,72%	27,72%	27,39%
45-54	813 600	814 800	821 000	829 400	822 500	842 100
	24,33%	24,17%	24,39%	24,86%	25,20%	25,08%
55-64	534 900	560 900	578 700	580 500	579 000	604 200
	15,99%	16,64%	17,19%	17,40%	17,74%	18,00%
над 65	40 500	48 600	57 200	61 000	64 500	79 600
	1,21%	1,44%	1,70%	1,83%	1,98%	2,37%
<b>Общо</b>	<b>3 344 300</b>	<b>3 371 200</b>	<b>3 365 900</b>	<b>3 336 900</b>	<b>3 264 100</b>	<b>3 357 100</b>

Източник: НСИ

Тази ясна за всички тенденция се превръща в едно от предизвикателствата пред развитието на българската икономика. Като такава се определя не само заради негативното влияние, което ще оказва застаряването на населението в качеството му на трудов ресурс, но и поради обективната невъзможност на част от този трудов ресурс, попадащ в последните две възрастови групи, достатъчно бързо и в достатъчна степен да се впишат в условията на дигитализирана икономика.

Преходът към цифрова икономика поставя предизвикателство преди всичко към образователната система в страната. Вече не е достатъчно обоваването на постигнати в миналото резултати и добри практики, не е достатъчно и временното решение на краткосрочни проблеми. Пред образователната система стои изискването за подготвянето на такива кадри, които във възможно най-висока степен да отговарят на изискванията на новите икономически реалности. Вместо заключение ще бъдат посочени два примера, които дават ясен отговор какви са двете възможни посоки на развитие на икономиката и обществото в дигиталната ера.

Кристофър Мимс – репортер, пишещ за технологичен блог – е на купон на Масачузетския технологичен институт. Там той вижда робота Бакстър – машина, която би могла да измени изцяло трудовия пазар. Журналистът решава да провери възможностите на робота като го завежда до кутия

пълна с малки предмети. Бакстър взел един от предметите, а Мимс го завел до друга маса, където роботът да остави предмета. След това роботът стрателно самостоятелно продължил да изпълнява току-що показаната му и научена от него задача – без значение от големината на предметите и не особено елегантния (по думите на Мимс) начин, по който му е показано. За няколко минути Бакстър изпълнил задачата (каквато изпълняват и работниците в Амазон), която научил само преди няколко минути, с което бил готов да замести живата работна сила.

От другата страна е примерът с метрото в Сингапур – държавата, където бъдещето вече се е случило. Там метрото е напълно автоматизирано, от управление, до самодиагностика кога има нужда от почистване. И в този на пръв поглед напълно роботизиран свят се оказва, че хората присъстват по един напълно осезаем начин. Установената техническа неизправност в някой от метро-влаковете води до автоматичното му „влизане“ за поправка и обслужване. А там именно е живата работна сила – високо-платените специалисти в тази област изпълняват най-важната задача – поддържат техниката в изправност, а дигитализацията (роботите) използват, за да сведат до минимум своите усилия (за намиране и носене на частите) и времето за изпълнение на задачите си.

Двата примера са двете противоположни страни на една и съща монета, и само от нас зависи кой от двата примера в недалечното бъдеще ще се превърне в българската реалност.

### **Библиография:**

- Статистически справочник НСИ – 2012 г.; достъпен на: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/publications/StatBook2012.pdf>
- Статистически справочник НСИ – 2013 г.; достъпен на: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/publications/StatBook2013.pdf>
- Статистически справочник НСИ – 2014 г.; достъпен на: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/publications/StatBook2014.pdf>
- Статистически справочник НСИ – 2015 г.; достъпен на: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/publications/StatBook2015.pdf>
- Статистически справочник НСИ – 2016 г.; достъпен на: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/publications/StatBook2016.pdf>
- Статистически справочник НСИ – 2017 г.; достъпен на: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/publications/StatBook2017.pdf>
- Калинкова, С., Развитие на бизнеса в ерата на дигиталните трансформации – доклад, представен на Седмата национална научна конференция с международно участие на тема „Дигиталната икономика и предизвикателствата пред бизнеса“ – 19-20 юни 2018 г. – УНСС гр. София
- Voccia, F. and R. Leonardi, The Challenge of the Digital Economy Markets, Taxation and Appropriate Economic Models, Cham, Switzerland : Palgrave Macmillan, 2016, p.148 <https://muckrack.com/christopher-mims/articles>

# ЗДРАВЕН СТАТУС И ОБЩЕСТВЕНО БЛАГОСЪСТОЯНИЕ В БЪЛГАРИЯ 2007 – 2017

гл. експерт д-р Милена Владимирова,  
Национален център по обществено здраве и анализи

## HEALTH STATUS AND PUBLIC WELFARE IN BULGARIA (2007 – 2017)

Chief expert Милена Владимирова, PhD  
National Center for Public health and analyses

**Резюме:** Един от съществените индикатори, които разкриват равнището на общественото благосъстояние в дадена страна, е здравният статус на нейните граждани. Оценката на въздействието на различните фактори върху здравето на населението показва различна сила на влияние на отделните фактори. В настоящото проучване се оценява здравния статус като индикатор на благосъстояние на българското население за последните десет години (2007-2017). По този начин се доказва решаващото значение на здравеопазването за намаляване на бедността и повишаване на благосъстоянието, икономическото и социално развитие.

**Abstract:** One of the most significant indicator, which reveals the level of public welfare in a given country is the health status of its citizens. The assessment of the impact of the various factors on the health of the population shows a different influence power of the individual factors. In the current study assesses the health status as an indicator of well-being of the Bulgarian population over the last ten years (2007-2017). This proves the crucial importance of Health care to reduce poverty and to increase the welfare, economic and social development.

**Ключови думи:** здравна политика, благосъстояние, здравен статус,

**Key words:** health policy, welfare, health status

### 1. Методология на анализа

Доброто здраве на индивите същевременно е актив и източник на икономическа и социална стабилност, чрез които се постигат силни, динамични и творчески общества. Оценката на въздействието на различните фактори върху здравето на населението показва различна сила на влияние на отделните фактори. В личностен план благосъстоянието и качеството на живот е условие за здраве, но и доброто здраве е условие за благосъстояние и качество на живот.



Общественото благосъстояние е полезността, която извличат членовете на обществото в своята стопанска и социална дейност. В. Парето<sup>1</sup> приема, че обществото достига оптималност на своето благосъстояние, когато разполагаемите стопански ресурси се използват пълноценно и цените на разменящите се стоки и услуги са равни на пределните разходи. Ако тези условия не са изпълнени е налице влошаване на общественото благосъстояние. За такъв се приема и процеса, при който някои индивиди и социални групи подобряват своето благосъстояние, но за сметка на влошаване на други индивиди и социални групи. Явлението се наблюдава при наличието на монополни цени и решения: те пораждат облагодетелстване на определени социални групи за сметка на други-потребители или потърпевши от монополните действия. Ако обаче конкуренцията или държавните регулации създават условия за по-ефективно използване на стопанските ресурси и установяване на цени, равни на пределните разходи, протича процесът на подобрене по Парето: при него определени индивиди и социални групи подобряват своето благосъстояние, без да влошават благосъстоянието на други. Например, ако има икономически растеж, намаляваща се безработица и конкурентни цени на пазара, немалка социална група подобрява своето благосъстояние, без да влошава благосъстоянието на други социални групи.

За измерване на общественото благосъстояние са разработени различни подходи. Дефиницията на Парето за оптималното равнище на благосъстояние е нормативно изведена позиция, която разкрива възможния максимум в извличаната полезност на всички членове на обществото. Тя се приема като бенчмарк, като възможно най-висока летва, до която може да достигне благосъстоянието на всички членове на обществото. Като имаме пред вид изведените от Парето условия за оптимизиране на общественото благосъстояние, може да се оцени съществуващото равнище на благосъстояние и да се измери дали то се повишава или намалява. С други думи, разкриването на промените в стопанския живот, както и влиянията на публичните политики и държавни регулации /в т.ч.: преразпределението на доходите/ позволява да се разкрие тенденциите в развитието на общественото благосъстояние. В това е смисъла на държавната намеса и регулация на стопанския и социалния живот в дадената страна.

Според утилитарното виждане на Дж. Бентам, общественото благосъстояние е функция от благосъстоянието на отделните индивиди. Дж. Роусъл предлага по-тесни рамки за измерване на общественото благосъстояние:

---

<sup>1</sup> Myles, G. Public Economics. Cambridg Press, 1995, p. 56-59; Stevens, Joe. The Economics of Collective Choice, Westview press, 1993, p.47-49.

той оценява благосъстоянието на най-бедния индивид /бедна социална група/, а благосъстоянието на другите социални групи с високи доходи и социален статут приема за постоянна величина. В този вариант на оценка, ако благосъстоянието на бедната социална група индивиди се подобри се приема, че и общественото благосъстояние се повишава. Най-често използваната функция за измерване на общественото благосъстояние е тази на Самуелсон-Бергсон: според тях всеки индивид извлича полезност, която се детерминира от комбинацията на потреблението на предпочитани блага:

$$/ X_i.(USW=f(U_1(X_i), U_2(x_i) \dots \dots U_n(x_i)) /$$

Функцията на Самуелсън-Бергсон<sup>2</sup> се приема за фиксирана величина за кратък период от време. Това позволява измерване на промените и съответно разкриване дали е налице процес по влошаване или подобрене по Парето. Достатъчно е един индивид да влоши благосъстоянието си, при константни характеристики за останалите членове на обществото, за да потвърдим влошаване на общественото благосъстояние или пък обратното: достатъчно е един човек да подобри благосъстоянието /благосъстоянието на останалите е константа/, за да разкрием повишаване на благосъстоянието на всички членове на обществото. В тази връзка е логично да се разкрие дали воденето на определени публични политики поражда подобряване или влошаване на благосъстоянието на определени групи индивиди при равни други условия, т.е. запазване на благосъстоянието на останалите членове на обществото. В този аспект за целите на изследването е възможно да се приложи и функцията на Роусъл<sup>3</sup>, защото болните хора са определена социална група и ако политиката на здравеопазване подобри техния здравен статус може да твърдим за процес на подобряване на общественото благосъстояние.

Следователно здравната политика и комплексните грижи за здравето са фактори, които допринасят за подобряване на здравния статус на индивидите. Той рефлектира върху продължителността на живота на даден индивид и средната продължителност на живота в дадена страна, поради което се приема за синтетичен индикатор за обществено благосъстояние. Върху него влияят и други по-конкретни измерители като детската смъртност. Нейното понижаване е ясен индикатор, че общественото благосъстояние на една група лица се подобрява значително, защото те се радват на своите

<sup>2</sup> Gullis, J., Jones, Ph. Public Finance and Public Choice. Oxford Press, 2 ed. 1998, p.7-8, 217.

<sup>3</sup> Ragneberta, Jha, Modern Public Economics, Routledge, 1998, p.63-67.

деца, което е висока индивидуална и социална ценност. Прилагането на нови медицински технологии като ин витро процедури води до увеличаване на раждаемост, което е доказателство за повишеното благосъстояние на техните родители. Болничните хоспитализации са измерими и броя, които разкриват колко лица са получили медицинска помощ и съответно подобрили здравния си статус.

След методологическите бележки относно общественото благосъстояние преминаваме към анализ на влиянието на здравните грижи и здравната политика върху неговото развитие в последните 10 години.

## **2. Анализ на индикаторите, които измерват влиянието на здравните грижи и здравната политика върху здравния статус на населението 2007 – 2017 г.**

Най-общо системата на здравеопазване е съвкупност от медицински и немедицински мероприятия (във всички сектори на социалната, производителната и културната инфраструктура на обществото), провеждани в дадена страна с цел укрепване, опазване и възстановяване на здравето на населението, предотвратяване на преждевременната му нетрудоспособност и смърт и увеличаване на активния творчески живот на човека<sup>4</sup>. Разбира се, основната цел на интегрираната система на здравеопазване е постигане на удовлетвореност при задоволяване на нарастващите потребности на индивидите и обществото от услуги, свързани със запазване и укрепване на здравето и водене на здравословен начин на живот<sup>5</sup>. Функционирането и развитието на здравеопазването се хармонизира и със стратегическите насоки на Световната здравна организация и Целите на хилядолетието<sup>6</sup>.

Продължителността на живота на даден индивид се влияе от генетични, икономически, социални и природни фактори. Сред тях голямо значение имат условията на живот и здравната политика, които поддържат и укрепват здравния статус на индивида и неговите години на живот.

За годините 2007 – 2017 г. за България са налице леко увеличаване на продължителността на живота. По данни на Евростат населението у нас е 1,4 на сто от населението на ЕС и отчита лек спад – регистрирани са 7101900 души, като е отчетена най-ниска раждаемост 9.1 на хиляда, наред с Италия (7,8 на 1000), Португалия (8,4 на 1000), следвани от Гърция,

<sup>4</sup> Болнично управление, теоретични аспекти и практически решения. 2002, с.17

<sup>5</sup> Марчева А., Розенблум Ал. Икономика и управление на услугите. 2016, Свищов, с.129.

<sup>6</sup> Цели на хилядолетието за развитието, <http://www.undp.bg/>

Испания, Хърватия. За България е отчетена най-високата смъртност в ЕС -15.1 на 1000 души. С близки данни до нас са Латвия, Литва, Румъния, Унгария. Естественият прираст у нас е най-нисък в ЕС и продължава да е отрицателен – минус шест на 1000 души.

Очакваната средна продължителност на живот е 74,8 в България. Заедно с Литва и Латвия (74,9) се нареждаме сред страните с най-ниска продължителност на живот, за разлика от Италия и Испания, които са първи сред този показател в ЕС – приблизително 84 години. Средната продължителност на живота при мъжете е 71.3 г., докато при жените е с 7.1 г. по-висока или 78,4 г. За периода 2007-2017 увеличението на средната продължителност на живота при мъжете е с 2.0, а при жените е 2.1. Забелязва се леко увеличение от 0,1 се очаква тази тенденция да се запази. Наблюдава се увеличаване на този показател с 2.8% в градовете и с 1.3% в селата за периода 2007-2017. Тези данни разкриват, че продължителността на живота при двата пола вече расте равномерно. Средната продължителност на живота в градовете е с 2,8 години по-висока в сравнение с тази на хората, живеещи в селата. В териториален план статистическите данни показват, че в най-големите градове – София, Варна, Пловдив средната продължителност на живота е по-висока в сравнение с останалите градове и райони в страната, съответно 76,4 г., 75,4 г. и 75,2 г. Един от най-важните фактори за този резултат е наличието на добро медицинско обслужване и лечение на населението в тези градове. В някои други райони в страната е налице също по-висока средна продължителност на живота като Кърджали – 76,2 г., Смолян – 75,6 г. и Благоевград 75,8 г. Причината тук е в добрите природни условия за живот: планина, чист въздух, екологични храни.

Средна продължителност на живота България 2005 – 2017 г.

Години	2005-2007	2006-2008	2007-2009	2008-2010	2009-2011	2010-2012	2011-2013	2012-2014	2013-2015	2014-2016	2015-2017
Общо	72,7	73,0	73,4	73,6	73,8	74,0	74,5	74,7	74,5	74,7	74,8
Градове	73,0	73,4	73,9	74,0	74,6	74,9	75,3	75,5	75,3	75,5	75,6
Села	71,5	71,8	72,2	72,3	72,0	72,0	72,6	72,8	72,6	72,6	72,8

*Източник:* НСИ, 2018

Въпреки чувствителното повишаването на средната продължителност на живота за един кратък период от време, България се намира на последните места между европейските страни. Тя е в група с Латвия и

Литва, където продължителността на живота е 74,9 г. България може да бъде съпоставима със средиземноморските страни, защото имат благоприятен климат и добри природни условия за живот, но тя значително изостава от тях: Испания – с 83,5 г. и Италия – с 83,4 г. са сред страните с най-висока средна продължителност на живота в ЕС.

За лицата над 65 г. показателят бележи увеличение от 1.3% (1.0 за мъжете и 1.5 за жените). Жените имат по-висока продължителност на живот от мъжете във всички териториални области на страната. Задълбочава се процесът на намаляване на броя на населението и застаряване, следван от дисбаланс в териториално отношение на населението, продължава да намалява броят на живородените деца, както и коефициентът на обща раждаемост, но намалява коефициентът на детската смъртност.

През 2017 г. коефициентът на детска смъртност (6.4%) е най-нисък за цялата статистика за България. За сравнение през 2001 г. е 14.4%, през 2005 г. 10.4%, 2007 – 9.2%, 2016 – 6.5% . Проблемът за детската смъртност е поставен в националните стратегически документи – Национална здравна стратегия, Национална програма за подобряване на майчиното и детско здраве и реализирани мерки – промени на нормативни документи за повишаване на обхвата и качеството на здравното обслужване на бременни жени и деца, както и въвеждане и реализиране на скринингови програми. Съществуват големи разлики в коефициента на детска смъртност по области.

В тази връзка, АГ отделенията в повечето болници полагат специализирани грижи за отглеждането на недоносените деца в съвременни кувьози, модерна и надеждна апаратура. Това позволи вече успешно да се отглеждат новородени деца с тегло под 1000 грама. Годишно 1/10 от всички новородени деца /към 6000/ са недоносени, много от тях с тегло под 1000 грама. Като следствие от поредицата мерки за по-добро медицинско обслужване на бременните майки и новородени деца, детската смъртност в България бележи тенденция на намаляване. В докладите на здравето на нацията(4) за последните пет години са поставени пет основни приоритета, свързани с българските граждани, фокусирани в здравната политика на страната и устойчивото подобряване на здравето на българските граждани във всички възрастови групи: снижаване на смъртността при децата от 0-1 годишна възраст до 6.8 на 1000 живородени възраст; снижаване на смъртността при децата от 1-9 години до 0.24 на 1000; снижаване на смъртността при подрастващите и младите хора от 10 до 19 години до 0,28 на 1000; снижаване на смъртността при лицата в икономически активни групи от 20-65 годишна възраст до 4.19 на 1000 за да се гарантират на българските

граждани здравно благополучие, високо качество на живот, намаляване на здравните неравенства, всеобхватна, устойчива, справедлива и устойчива здравна система. При осигурена устойчивост на прилаганите политики и мерки, ще позволи през 2025 г. България да достигне настоящите средно-европейски нива на посочените пет показателя.

Влияние върху раждаемостта и осезателно повишаване на благосъстоянието на немалко семейства има големият технологичен напредък с *медицинските ин витро процедури* за жени с нарушени репродуктивни способности. В България от 2009 г. функционира Център за асистирана репродукция, който финансира мерките за ин-витро процедурите в лечебните заведения в България<sup>7</sup>. Проучванията разкриха, че двойките със затруднения за естествено зачеване са към 200,000, а 5-6 хиляди са новородените ин-витро. Годишно над 15,000 жени на възраст до 43 години провеждат до 3 ин-витро процедури. Медицинската ефективност е достигнала вече 20%, което води до раждането на близо 3000 деца по ин витро процедурата. Без съмнение, медицинската процедура ин витро поражда вече много ценно благосъстояние в живота на хиляди семейства и двойки. През 2017 г. броят на допустимите за целта процедури се увеличава до четири опита, което нарежда България на трето място в Европа по загриженост за демографската ситуация.

Наблюдава се тенденция на увеличаване на общата смъртност за периода 2007-2017, по-висока при мъжете, отколкото при жените като цяло. Коефициентът на смъртност е по-висок сред жителите на селата за 2017 – 22.0% спрямо тези от градовете за 2017 – 13.2%.

Прави впечатление и увеличеният дял на публичните разходи за здравеопазване на 7.8% от БВП в ЕС. Поради застаряване на населението до 2060 г. се очаква да нарасне с още 3%, заради разходи за дългосрочни грижи и лечение на остри грижи и курс към преориентиране към домашни грижи.

### **3. Подход на Роусъл за измерване на общественото благосъстояние относно групата на болните граждани**

За измерване на промените в общественото благосъстояние прилагаме също функцията на Дж. Роусъл. При нея се анализира състоянието на благосъстояние на уязвимата на бедност група в населението. При наличие на стопанския растеж, по-високата заетост и социалните бюджетни трансфери, общественото благосъстояние на бедните групи се подобрява,

---

<sup>7</sup> [www.invitrobg.com](http://www.invitrobg.com)

което Роусъл приема за повишаване на благосъстоянието на цялото общество. По аналогия на функцията на Роусъл, приемаме *групата на болните членове на обществото* като уязвима социална група по отношение на общественото благосъстояние. Подобряването на здравния статус на временно или хронично болните членове на обществото без съмнение е категоричен индикатор за повишаване на общественото благосъстояние не само на болните членове на обществото и, но и на членовете на техните семейства, т.е. ние имаме значително по-чувствителен ефект върху нарастване на благосъстоянието на обществото.

Правейки анализ на разходите за здравеопазване за последните години установяваме следното:

Запазва се тенденцията, касаеща ръста на доходите на домакинствата, които и през последните години леко изпреварват този на разходите. Разходите за здравеопазване бележат постоянен ръст в структурата на разходите на домакинствата и гражданите. Като цяло здравеопазването е второто по размер в бюджетните разходи перо след разходите за социална защита, за които се насочват средно 19,2% от БВП, показват данните от Евростат. България остава сред страните в ЕС, които продължават да отделят значително по-малко средства за здравеопазване, в сравнение със средното ниво на страните-членки. За 2017 г. делът публичен разход за здравеопазване от БВП е 5,4%, докато за 2016 г. е 5,5%. Наблюдава се тенденцията на запазване нивото на публичните разходи за здравеопазване за последните години. Средният разход за здравеопазване на едно домакинство през 2000 г. е 139 лв., през 2007 е 338, през 2008 е 385 лв., докато за 2016 г. е в размер на 616 лв. Средният разход за едно лице през 2000 г. е 50 лв., през 2005 г. е 99 лв., за да достигне 2007 г. 138 лв., през 2015 г. се увеличава до 248 лв., за да достигне до 263 лв. през 2016 г. и през 2017 г. се забелязва леко покачване като достига 280 лева.

НЗОК през 2016 г. е изразходила на 100% от заложените за целта средства в плана. Най-общо те се разпределят по следния начин: за персонал, издръжка на административни дейности, здравноосигурителни плащания, 97.8% предоставени трансфери от бюджетни организации, сключили договори с НЗОК. Закупената и заплатена от НЗОК медицинска помощ, оказана в полза на здравноосигурените лица, по сключените договори с изпълнителите на медицинска помощ, дентална помощ и аптеки, за видове медицинска помощ от пакета на НЗОК по чл.45 от Закона за здравното осигуряване (ЗЗО), здравноосигурителните плащанията са в следните направления: за 2016 г. -5.8% от всички плащания на НЗОК *са за извършване*

на първична извънболнична медицинска помощ и се наблюдава увеличение с 1% спрямо предходната година.

- Следват 6,4% за финансиране на специализирана извънболнична медицинска помощ (вкл. за комплексно диспансерно (амбулаторно) наблюдение) (СИМП). *Разходите за СИМП са се увеличи с 0,6% спрямо изплатените 204234,6 хил. лв., през предходната 2015 г.* Прави впечатление, че в структурата на плащанията от НЗОК 76,8% се формират от специализираните прегледи (първични и вторични) по повод остри състояния (спрямо 2015 г. делът е бил 77,2%); увеличава се делът на физиотерапевтични дейности (прегледи и процедури) – 6,4% от плащанията за СИМП през 2016 г. спрямо 5,2% от плащанията за СИМП през 2015 г.; намалява делът на прегледите по повод диспансерно наблюдение – 4,1% от плащанията за СИМП през 2016 г., спрямо 5,1% от плащанията за СИМП през 2015 г. За дентална помощ са изразходвани 3,7%, като повишения основно ръст се дължи на увеличаване от м.септември 2016 г. на заплащания брой дентални дейности за ЗОЛ над 18 г. възраст – до 3 дейности спрямо заплащаните до 31.08.2016 г. – до 2 дейности. При финансирането на медико–диагностичната дейност за която се изразходват 2/3 от всички здравноосигурителни плащания, разходите нарастват, защото е променена наредба за изследване на холестерола и се изследва LDL – холестерол (наредба 8 от 2016).
- За финансиране на лекарствени продукти, медицински изделия и диетични храни за специални медицински цели за домашно лечение на територията на страната и за лекарствени продукти за лечение на злокачествени заболявания в условията на болнична медицинска помощ, които НЗОК заплаща извън стойността на оказваните медицински услуги се отделят 21,8%. Може да се отбележи и следното:
- Спрямо съпоставимите периоди (16.11.2014 г. – 15.11.2015 г.), подлежащи на заплащане през 2015 г. се отчита общо намаление на броя ЗОЛ, обхванати от системата, с 20,9 хил. лица или с 1,3% в следствие на отпадането от списъка на лекарствени продукти за остри заболявания и увеличение с 1,4% на болните с терапия, включваща продукти от различни анатомотерапевтични групи. Разширява се достъпът на ЗОЛ до нови иновативни лекарствени терапии с включването на 17 нови Международни непатентни наименования в списъка с лекарствени продукти за домашно лечение в групи: А „Храносмилателна система и метаболизъм“, С „Сърдечно съдова система“, G „Пикочо-полова система“; J „Антиинфекциозни лекарствени продукти за системно



приложение“; L „Антинеопластични и имуномодулиращи лекарствени продукти“, N „Нервна система“ и R „Дихателна система“.

- Финансират се и плащания към медицински изделия;

50.1% от всички плащания са за Болнична медицинска помощ – или за 2016 –увеличение с 5.2%. ниските доходи на застаряващото население, и свързаната с това по-висока потребност от болнична помощ, Продължаващата тенденция на разширяване предлагането на болнична помощ за ЗОЛ – разкриване и лицензиране, както на нови лечебни заведения, така и на нови структури, капацитет и технологии в съществуващите лечебни заведения. Безспорен е факта от Въвеждането в алгоритъма на дейностите, заплащани от НЗОК, на новите високотехнологични и високоспециализирани методи и терапии, които предвид изискваните ресурси се заплащат на по-високи цени от НЗОК. Освен това във връзка с по-добрата си медицинска ефективност те са предпочитани за прилагане, както от пациентите, така и медицинските специалисти, което води до бързо увеличаване на отчитаните обеми.

Предвид организацията здравноосигурителните плащания на НЗОК за основния пакет здравни дейности, със средствата за направление болнична помощ се заплащат и дейностите които не предполагат болнично лечение, като например АПр, осъществявани по договори както с лечебни заведения за болнична помощ, така и за извънболнична помощ. Следват и 1.2% плащания за финансиране на медицински дейности в съответствие с правилата за координация на системите за социална сигурност,които надвишават финансовите възможности на НЗОК.

Извършват се и трансфери от МЗ, които възлизат на 0.7% за ведомствени болници, лекарства, предимно ваксини и имунизации, задължения на здравно неосигурени лица, включващи комплексно обслужване, наблюдение на психично болни, лечение на кожно-венерически заболявания, както и здравнонеосигурени жени.

- Следователно по отношение разходите за лечение – НЗОК и частни за периода 2007-2017, се появява тенденция на увеличение на разходите за профилактика, лекарства и болнично лечение водят до излекуването на временно болни и до подобряване на здравния статус на хронично болните;
- Нарастват болнични хоспитализации 2007-2017, нови технологии за лечение на онкологични заболявания, сърдечно съдови заболявания, лазерни операции; оценки разкриват,че съвременното лечение на рака в кръвта увеличава средната преживяемост с 5 години;

- Социални трансфери за уязвими граждани и социални групи – грижите за инвалиди, социално бедни и други уязвими групи в обществото подобряват здравния им статус и благосъстояние. И затова се явяват основен инструмент срещу бедността и социалното изключване. Данните сочат, че значението на социалните трансфери е съществено относно риска от изпадане в бедност и че рискът намалява двойно след трансфериране. България се намира в средните за държавите от ЕС стойности на показателя „риск от бедност преди социалните трансфери“ за периода 2006-2015 година. Анализът показва, че страната ни заема челни места за риск от бедност след социалните трансфери и е над показателя за ЕС-27. За 2014 г. е на четвърто място след Гърция, Испания и Румъния 5, а за кризисната 2011 г. дори е на първо място. За периода 2010-2015 г. сравнението с ЕС-28 по „равнище на риска от изпадане в бедност“ преди и след социални трансфери показва, че рискът преди социални трансфери е по-голям в ЕС от този в България. разликата варира между 2 и 3%.

Повишаване на ефикасността и ефективността на програмите би довело до подобряване на резултатите. Финансирането на дейностите в специализираната извънболнична помощ трябва да се насочи към високоспециализирани консултации и дейности, голяма част от които сега се осъществяват в болничната медицинска помощ. Това предполага създаване и развиване на модели на финансиране на амбулаторните болнични случаи, с цел ефективно използване на капацитета на високотехнологичните болнични структури, без това да води до излишни хоспитализации и разходи за болнична помощ. Следвайки препоръките на СЗО, е необходимо да се прегрупират разходите за профилактика, промоция, скрининг, диагностика, лечение и рехабилитация<sup>8</sup>. Финансовата ефективност на системата е пряко зависима от пренасочване на ресурсите към дейности по промоция и здравословен начин на живот, активна профилактика и скрининг, ранна диагностика на социалнозначими заболявания. По експертни оценки 40% по-високи са хоспитализациите в сравнение с другите страни-членки, докато се наблюдава спад при лечение от извънболнична помощ – 5,5 посещения за една година на 1 лице при 7,3 в ЕС. Отчита се, че профилактиката все още не е достатъчно развита, 20% от процедурите в болница биха могли да се изпълнят в извънболничната помощ.

---

<sup>8</sup> Доклад на здравето на нацията, [www.mh.dovernment.bg](http://www.mh.dovernment.bg); 2007, 2010, 2015

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Запазването на здравето и активността на хората за по-дълго време и увеличаването на продължителността на живота в добро здраве има положителен ефект върху производителността и конкурентоспособността, защото може да повлияе на пазара на труда и да доведе до потенциални значителни икономии в бюджетите за здравно обслужване. По този начин здравеопазването пряко подпомага икономическия растеж и има решаващо значение за намаляване на бедността, като едновременно допринася за устойчивото икономическо и социално развитие и се възползва от него.

Формираният широк консенсус, че здравето е от решаващо значение за социалното сближаване и икономическия растеж и е жизненоважен ресурс за човешко и социално развитие, налага здравеопазването да се трансформира от възприемано само като медицински подвластен и поглъщащ пари сектор в голямо обществено благо, което носи ползи на икономиката и сигурността и преследва ключови социални цели.

### Използвана литература

1. Болнично управление, теоретични аспекти и практически решения. 2002.
2. Доклад на здравето на нацията, [www.mh.dovernment.bg](http://www.mh.dovernment.bg); 2007, 2010, 2015.
3. Иванова, Т. Невидимото обществено здравеопазване, София, 2007.
4. Марчева, А., Розенблум, Ал. Икономика и управление на услугите. 2016, Свищов
5. Национална здравна стратегия, [www.mh.dovernment.bg](http://www.mh.dovernment.bg)
6. Цели на хилядолетието за развитието, <http://www.undp.bg>
7. Myles, G. Public Economics, Cambridg Press, 1995; Stevens, Joe. The Economics of Collective Choice, Westview press, 1993.
8. Gullis, J., Jones, Ph. Public Finance and Public choice, Ohford Press, 2 ed. 1998
9. Ragneberta, Jha. Modern Public Economics, Routledge, 1998.
10. [www.invitrobg.com](http://www.invitrobg.com)

# ВЛИЯНИЕ НА КИБЕР ИКОНОМИКАТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА

докторант Георги Димитров Мичев

## CYBER ECONOMY IMPACT ON THE LABOR MARKET

Georgi Dimitrov Michev, PhD. student

**Резюме:** Засилващото се влияние на дигиталните технологии имат отражение върху икономиката в множество аспекти. В изследването се задава фокус върху влиянието на дигитализацията и автоматизацията върху пазара на труда. Целта е да се покаже ефектът от навлизащата кибер икономика и неизменната ѝ част от трансформацията на пазара на труда. За обект на изследването бива зададен пазарът на труда, а предмет е самата кибер икономика.

**Abstract:** The continuously increasing influence of digital technology has impact in various aspects of the economy. The research focuses on the impact of digitalization and automation to the labor market. The main goal is to illustrate the effect of cyber economy and its influence on the labor market transformation. Object of the research is the labor market and subject is the cyber economy.

**Ключови думи:** дигитална икономика, кибер икономика, пазар на труда.

**Key words:** digital economy, cyber economy, labor market

**JEL:** E24, F16, F22, F62, F66, J24

Кибер икономиката придобива все по-мощно значение, а това неимоверно води до промяна в редица пазари, сред които е и този на труда. Не се променя единствено начинът, по който потребителите консумират, променя се и начинът, по който компаниите „потребяват“ труда. Новите тенденции налагат необходимостта от нови умения сред служителите, като все по-важни стават „меките“ умения. Това неимоверно води до ефекти не само на локалните пазари, но и в глобален аспект. Автоматизацията на процеси позволява да се съкратят допълнително разходите за труд в компаниите и тези средства биват използвани по алтернативен начин. Създават се нови професии, които са резултат от променящата се среда и все по-засиленото присъствие на иновативни продукти от света на информационно-технологичния сектор. Въвеждането на тези технологии налага необходимостта на бизнеса да наема кадри, способни да използват потенциала на подобни продукти.

Според изследване на Световния икономически форум, уменията, които се оценяват най-много от работодателите през 2015 г. и тези, които ще бъдат на фокус през 2020 г., са следните<sup>1</sup> (Gray, 2016):

<b>През 2015:</b>	<b>През 2020:</b>
1. Решаване на сложни проблеми	1. Решаване на сложни проблеми
2. Работа в екип	2. Критично мислене
3. Управление на хора	3. Креативност
4. Критично мислене	4. Управление на хора
5. Водене на преговори	5. Работа в екип
6. Контрол на качеството	6. Емоционална интелигентност
7. Ориентация към услугите	7. Вземане на решения
8. Вземане на решения	8. Ориентация към услугите
9. Активно слушане	9. Водене на преговори
10. Креативност	10. Когнитивна гъвкавост

На базата на изведените умения може да се заключи, че през 2020 г. се наблюдава все по-силно застъпване на когнитивните умения, които обхващат креативност и когнитивна гъвкавост. Изключително важни са т. нар. „cross-functional skills“, сред които са социални, системни, технически умения, такива за вземане на сложни решения и за управление на ресурси. През 2015 година единствен представител на техническите умения сред основните е контрол на качеството, което не присъства в списъка през 2020 г., а бива заместено от повече социални умения.<sup>2</sup>

Причината да се залага все повече на меки умения е невъзможността те да бъдат автоматизирани. С дигитализацията и все по-силното влияние на кибер икономиката се налага тенденция към автоматизация на процеси, които са консумиращи време, но стандартни и повтарящи се. Това би означавало, че с времето все повече професии, които изискват по-малко умения или точно специфични знания, ще бъдат оптимизирани и дори модифицирани в друг тип. Това не е нова тенденция. Целта на изследването е да покаже ефекта от навлизане на дигиталната икономика и неизменната ѝ част от трансформацията на пазара на труда. Обект на изследването е пазарът на труда, а предмет е кибер икономиката. С индустриалната революция и навлизането на все повече техника в производството, множество професии биват заличени. С настъпването на новата ера в икономическото развитие, наложено от виртуалното пространство и всички възможности,

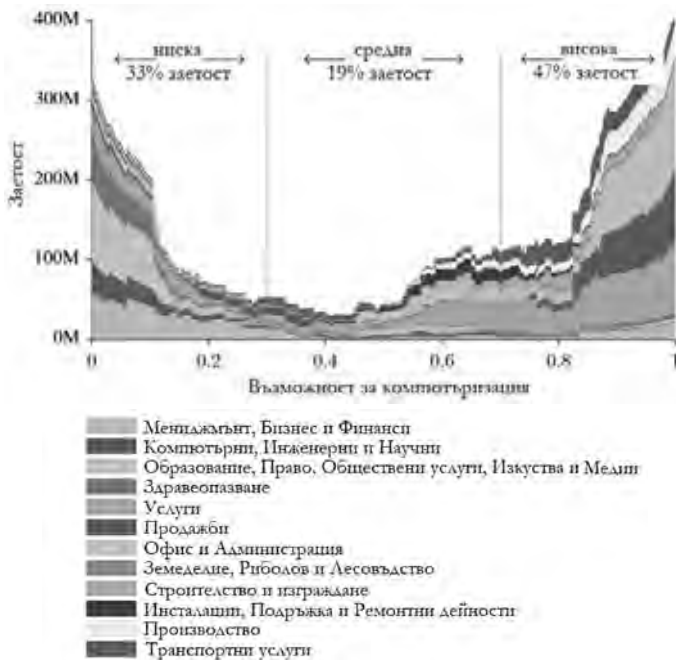
<sup>1</sup> Gray, A., “The 10 skills you need to thrive in the Fourth Industrial Revolution”, World Economic Forum, 2016

<sup>2</sup> “The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution”, World Economic Forum, 2016, p. 21

които предоставя, тази тенденция на трансформация на професиите продължава.

Работната ръка е ресурс, който се наема от бизнеса. Автоматизацията и дигитализацията позволяват да се съкратят разходите за производство на единица продукция. За да бъде конкурентно на пазара на труда, всяко лице трябва да инвестира все повече в своите умения и да се адаптира към налагащите се промени от външната среда. При направена съпоставка, ще се види че една и съща професия се е променяла с времето. Автоматизацията позволява да бъдат изпълнени повече дейности за единица време, което води до по-висока производителност на труда.

В свое проучване К. Фрей и М. Озбърн изследват възможността за компютързация на работните места. Като резултат от изследването може да се каже, че най-застрашени са професиите в сферите офис и администрация, услуги, продажби, производство и транспортни услуги. Тези сфери са водещи по отношение на заетостта. От друга страна, с по-малка възможност за компютързация са мениджмънт, бизнес и финанси, образование, право, обществени услуги, изкуства и медии, здравеопазване, компютърни, инженерни и научни професии.



Източник: Frey, C., M. Osborne, "The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerization?", University of Oxford, 2013

Фиг. 1. Възможност за компютързация на работните места

Причината за подобен извод на базата на представената фигура е и същността на изпълняваните ежедневни дейности. Застрашените професии са такива, които имат рутина и се основават на повторяеми процеси. Те не са базирани на важни решения, а на обработка на данни. От друга страна професиите, които все още не попадат в рисковата група, са тези, при които се залага основно на взимане на решения, базирани на представени данни и социален контакт. Тук идва и ролята на различните изисквания на пазара на труда към служителите от бъдещите поколения. Все по-силно ще се залага на умения, насочени към социална среда, умения за анализиране на данни и вземане на решения. Все по-важна ще става аналитичната и субективна преценка, която не може да бъде възприета и възпроизведена от компютърните технологии. В професиите на бъдещето ключово ще бъде ползването на големи количества синтезирана информация, предоставена и структурирана от програмни продукти или изкуствен интелект, която да бъде анализирана и използвана като основа за вземане на решения.

*„Заедно технологията, социалната икономика, геополитиката и демографското развитие и интеракцията между всички тях генерират нови категории професии, а в същото време частично или изцяло заменят други професии. Ще се променят необходимите умения в старите и в новите професии в повечето индустрии и ще се трансформира начинът и мястото, от което хората работят, водейки до нови управленски и регулаторни предизвикателства.“<sup>3</sup>*  
*(The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution, 2016, p. 8)*

Според проучването на Световната банка по отношение бъдещето на професиите, за периода 2015 – 2020 г. в световен мащаб ще бъдат загубени 7.1 милиона работни места, основно в сферата на офис и администрация, и ще се открият нови 2 млн. позиции в редица по-малки сфери. В направеното проучване не се взимат предвид единствено факторите, характерни за кибер икономика, а всички, които по някакъв начин влияят върху пазара на труда. За да се оцени действителното влияние, трябва да се изолират единствено тези фактори, които са повлияни от кибер икономиката.<sup>4</sup>

На база изведената информация в доклада и адаптиране на процентните съотношения на всички фактори според влиянието им в отделните сфери на работа, през следващите 5 години кибер икономиката води до загуба

<sup>3</sup> “The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution”, Global Economic Forum, 2016

<sup>4</sup> “The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution”, Global Economic Forum, 2016, p. 10-19

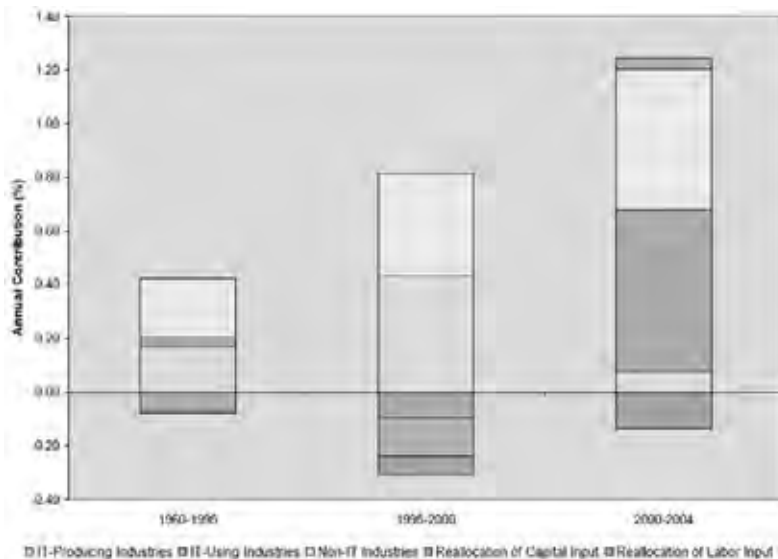
на 1.2 млн. работни места. Най-голямо влияние има промяната в т.нар. „Processing power, Big Data“, която е причина за загуба на 458 хил. позиции. В сферата на офис и администрация се отчитат най-големите загуби за общо 543 хил. работни места. Положителен ефект от въвеждането на „processing power and big data“ се отчита при мениджмънта, където биват създавани 61 хил. нови позиции. На следващо място по влияние е навлизането на „Internet of Things“, което води до загуба на 456 хил. работни места. Отново най-пострадали са работните места в сферата на администрацията, където ще има загуба на 556 хил. позиции, а най-висок положителен ефект се наблюдава в сектора на продажбите, в който ще има открити нови 47 хил. работни места. Най-малко е влиянието от навлизането на мобилните и облачни услуги. Въпреки изключителните загуби на работни позиции отново в сферата на администрацията, които възлизат на общо 522 хил., мобилните и облачните услуги имат и силно положително влияние в други сектори. В сферата на изкуствата, дизайн, забавление, спорт и медии, където биха могли да се открият нови 163 хил. работни места.

В следствие от направения анализ може да се заключи, че кибер икономиката изостря тенденцията на загуба на работни места в бъдеще, но не е основен двигател това да се случва. Основно влияние имат социално-икономически фактори. Въпреки това времеви аспект в проучването е сравнително кратък, а прогнозата е по отношение на периода 2015 – 2020 година. Кибер икономиката набира сила и ефектите ѝ са все по-големи, което означава, че тя ще заема все по-ключова роля в тенденциите на пазара на труда след 2020 година. Една част от професиите, които не са засегнати през разглеждания от доклада период, ще бъдат обект на оптимизация и дигитализация в бъдеще. Според доклада една част от професиите, които остават незасегнати, са тези на образованието. В същото време все по-популярни стават онлайн обученията, които могат да се записват и повтарят, като това премахва ограниченията на класните стаи. Дава се допълнителна възможност за използване на повече методи на работа, както и дигитално възпроизвеждане на представяния материал, подкрепян с допълнително медийно съдържание. В земеделието навлизат роботизирани, контролирани дистанционно чрез интернет и GPS сигнал машини, което ще има пряко отражение на заетите в аграрния сектор. Все по-умни технологии и изкуствен интелект се въвеждат не само в оранжерии, но и в промишленото производство, което в бъдеще ще премахва нуждата от редица позиции, съществуващи в момента.

С все по-силното развитие на кибер икономиката и дигиталните продукти като част от нея, ефектите върху пазара на труда ще бъдат все по-големи. В



момента най-силно влияние съществува в сектора на услугите, по-специално по отношение на процеси, които лесно могат да се трансформират в дигитални. Технологията все още не е достатъчно добре развита и е недостъпна за масово ползване в останалите сектори, но с изграждане на нова инфраструктура и въвеждането на нови технологии ще позволи по-силното разгръщане на интернет базираните платформи и процеси.



*Източник:* Jorgensen, D., „Productivity Growth in the New Millennium and its Industry Origins“, 2016

**Фиг. 2.** Източници на общ растеж на производителността на факторите в САЩ

Както може да се види на фиг. 2, през периода 1960 – 1995 г. ИТ индустрията и тези сектори, които не използват ИТ технология, имат сравнително еднакво влияние върху ръста на производителността на факторите. През 1995 – 2000 г. все още влиянието на ИТ сектора се ограничава само до собствената индустрия, а дори има негативен ефект върху сектори, които използват ИТ продукти. Причината за негативния ефект е т.нар. „Dot Com Bubble“, който се характеризира с криза в ИТ сектора в края на 90-те години. През 2000 – 2004 г. продуктите, произведени в ИТ сектора, набират популярност и започват да се имплементират и извън него. Фигурата показва ясно, какъв технологичен лаг съществува от създаването на един иновативен продукт до неговото широко разпространение в бизнеса и домакинствата. Това би означавало, че така популярните „Virtual and Amended Reality“, „Artificial Intelligence“, „Cognitive Computing“, „Big Data“, „Machine Learning“, „Internet of Things“ и т.н. ще започнат да по-

казват своя ефект върху бизнеса след 2020 година. Въпреки че през 2015 – 2020 г. не може да се каже, че кибер икономиката има голям ефект върху негативните тенденции на пазара на труда, през 2020 – 2030 г. този ефект би могъл да се изостри.

Неоспорим факт е, че въвеждането на дигиталните продукти позволява оптимизиране на множество процеси и по-лесно управление. Комуникацията става все по-достъпна и всеобхватна. В момента не представлява никакъв проблем създаването на мултинационални екипи от различни точки по света и това се постига благодарение на кибер икономиката и продуктите, създавани във виртуалната среда. Точно тази гъвкавост предполага и по-лесна миграция на работни позиции към територии с по-нископлатена работна ръка. Това е особено характерно за компаниите, заети в сектора на услугите, тъй като те нямат нуждата да местят оборудване, а единствено да наемат офис площ, в която да разгърнат своят бизнес. Това е и една от основните причини все повече компании да прибягват към „outsourcing“. В 59% от случаите това се прави с цел да се минимизират разходите, а в 57%, за да може компанията да се фокусира върху бизнеса си.<sup>5</sup>

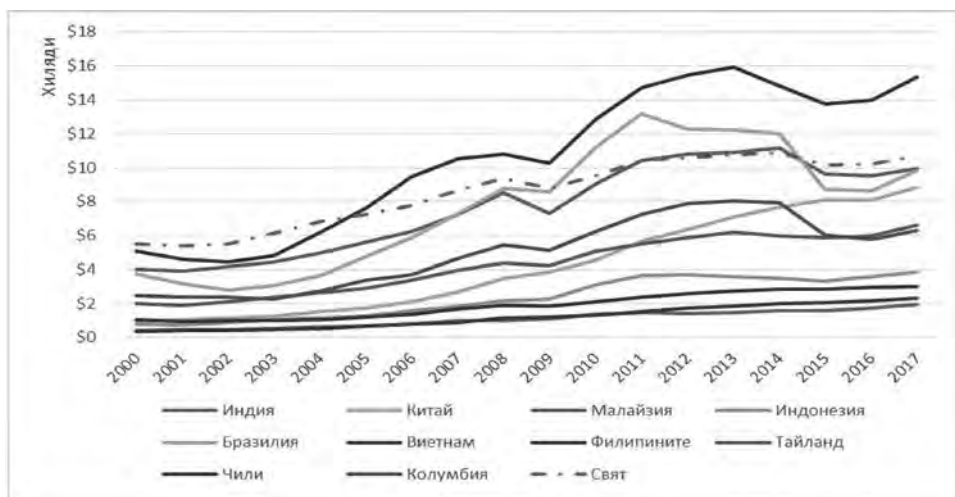
Най-популярните дестинации за аутсорсинг на бизнес са:

1. Индия	6. Виетнам
2. Китай	7. Филипините
3. Малайзия	8. Тайланд
4. Индонезия	9. Чили
5. Бразилия	10. Колумбия

Почти всяка от изброените топ аутсорсинг дестинации има БВП на човек от населението под средното на световен мащаб. Това би означавало, че една от причините тези дестинации да са предпочитани от компаниите е ниската цена на труда. Единствената причина концентрацията на цялата аутсорсинг дейност на една локация да не бъде реалност е поради различни конкурентни предимства на всяка от изброените държави. Всяка от тях се специализира в определена сфера на аутсорсинг индустрията, която зависи от профила на съответната държава.

---

<sup>5</sup> Deloitte's 2016 Global Outsourcing Survey

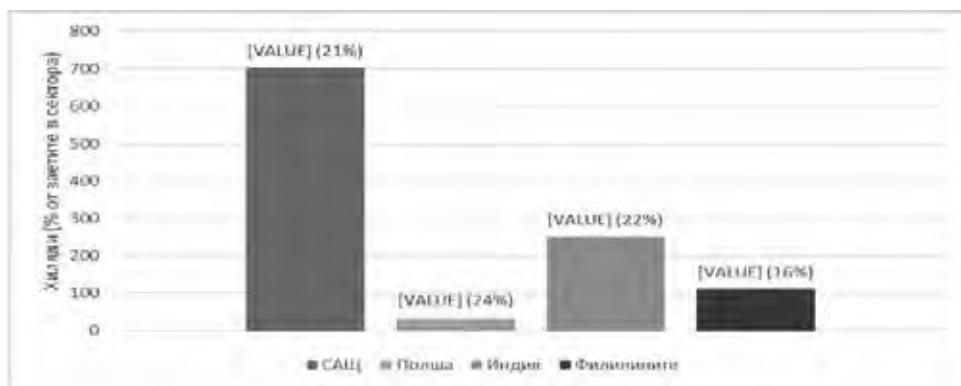


Източник: БВП на човек от населението, База данни на Световната банка: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

**Фиг. 3.** БВП на човек от населението (текущ, в щ.д.)

Първенецът в листата (Индия) е лидер по предоставяне на нископлатена работна ръка, която говори английски език и това е нейно основно конкурентно предимство. Малайзия бива все по предпочитана от „gaming and animation“ индустрията, в която се предпочитат кадри с повече умения и високо образование. Това обяснява и защо в Малайзия БВП на човек от населението е близък до световния. Виетнам също е популярен с евтината си работна ръка и висок процент на владеене на английски език сред доминиращото младо поколение. Виетнам е основна дестинация за аутсорсинг на Япония, което я прави зависима от развитието на японската икономика.

Поради навлизането на кибер икономиката и все по-голямата оптимизация на процесите, аутсорсинг позициите също биват застрашени. Според прогноза, направена в доклада „The Widening Impact of Automation“, една голяма част от съществуващите понастоящем работни места в аутсорсинг индустрията ще бъдат премахнати до 2022 г., като повече от милион работни места са в риск само в САЩ, Полша, Индия и Филипините.



Sethi, A., J. Gott, „The Widening Impact of Automation“, 2017 A.T. Kearney Global Services Location Index.

**Фиг. 4.** Прогноза за позициите в риск в аутсорсинг сектора

На база на изведените резултати се стига до извода, че следствие от оптимизация в процесите една значителна част от така или иначе нископлатеното население на света е в риск да загуби работата си. Една от всеки четири позиции е застрашена от автоматизиране. Автоматизацията на процесите позволява да се постигнат допълнителни съкращения на разходите, което в сектора на услугите, при положение, че позициите вече се намират на „евтини“ дестинации, би означавало съкращаване на позиции. Тази автоматизация е именно следствие от роботизация и навлизане на все повече дигитални технологии и иновации от ново поколение.

В същото време автоматизацията води до откриване на нови позиции, тъй като технологията трябва да бъде наблюдавана и управлявана, а резултатите да бъдат анализирани. С възхода на новите технологии се откриват по-сложни позиции, които са свързани с управление, наблюдение, координация, трениране и подобряване на технологията. На всеки четири позиции, които са закрити в резултат от автоматизацията, се открива по една, свързана с управление на самата автоматизация. За новата позиция е необходима по-висока квалификация, което означава, че е и по-високо платена. Тъй като този тип позиции имат нуждата от специфично познаване на бизнеса, те трябва да са по-близо и до клиентите, което означава, че всяка от по-сложните позиции ще бъде създавана в т.нар. „onshore“ държави.<sup>6</sup> За да се илюстрират резултатите до сега, за всеки четири автоматизирани позиции в Индия ще се открива една в САЩ, която да изисква множество умения и високи познания за бизнеса. Това означава, че се съкращават

<sup>6</sup> Sethi, A., J. Gott, „The Widening Impact of Automation“, 2017 A.T. Kearney Global Services Location Index

нископлатени позиции, за да се създаде високоплатена, която да бъде на локално ниво.

При положение, че се ограничи ефектът от автоматизация само до 4-те държави, илюстрирани на фигура 4 (САЩ, Полша, Индия и Филипините) и общото количество на загубени позиции е посоченото в примера – 1 096 хил., то в резултат ще бъдат създадени 274 хил. нови, високодоходни позиции, концентрирани в САЩ. Ефектът би бил много по-голям ако се вземат предвид всички аутсорсинг локации. Ключов е фактът, че вместо да се създават нови възможности за професионално развитие и създаване на нови роли в по-евтините дестинации, с което да се стимулира икономическото развитие на държавата и да се подобрява стандарта на живот на трудещите се, тези възможности биват връщани обратно на локалните пазари. Естествено е да се приеме, че в даден момент нови позиции ще бъдат трансферирани към по-евтини дестинации, но това се прави с цел минимизиране на разходи и го позволява сравнителното опростяване на извършваната работа.

В такъв случай може ли да се приеме, че една голяма част от прехвърляните роли представляват позиции, които ще бъдат автоматизирани в близко бъдеще и ще бъдат закрити от навлизащите технологии? Ако този тип позиции не изискват по-специфични умения, а са технически насочени, то е напълно възможно тяхното оптимизиране и автоматизиране. Това би довело до задълбочаване разликата между развитите и развиващите се държави, както и засилваща се поляризация между обществата. След като в развитите стопанства се създават по-специализирани и високодоходни позиции за сметка на работни места в развиващите се пазари, това неизменно води ефекти на пазара на труда. В развитите стопанства ще се търсят хора с по-висока квалификация, което представлява и възможност за миграция на работна ръка към тези стопанства. От друга страна в развиващите се пазари ще има обратен ефект – освобождаване на работна сила, което би довело до спад в цената на предлагания труд в сектора, тъй като ще има пренасищане на такъв тип кадри, а търсенето няма да е толкова голямо, колкото е предлагането. За хората, оставащи без работни места, съществуват няколко опции – пренасочване към друга компания, преквалификация или миграция.

Вследствие от автоматизацията и все по-широкото навлизане на нови технологии, застрашени остават по-технически ориентирани позиции в сферата на услугите, а именно административните. В голяма степен аутсорсинг дейността представлява административна дейност. Следствие от навлизането на новите дигитални технологии ще бъдат застрашени работ-

ните позиции на нископлатените маси, което ще стимулира развитието на поляризация в доходите и богатствата в глобален мащаб.

Кибер икономиката и дигиталните технологии представляват двигател на икономическо развитие и ключов фактор в конкурентоспособността не само на отделните стопанства, но и в компаниите. Имплементацията на нови технологии неимоверно води до ефекти на пазара на труда. Изискванията на корпорациите по отношение на техните кадри се променя, професиите биват трансформирани, а фокусът върху уменията на човешкия капитал се измества. Това би могло да задълбочи проблема с поляризацията, тъй като нискоквалифицираните кадри биват замествани от автоматизирани процеси, а самите процеси биват управлявани от високо квалифициран персонал. Това би довело до обратна миграция на работни позиции от евтините дестинации обратно към локалните пазари.

### **Използвана литература**

1. Deloitte's 2016 Global Outsourcing Survey
  2. Frey, C., M. Osborne, „The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerization?“, University of Oxford, 2013
  3. Gray, A., „The 10 skills you need to thrive in the Fourth Industrial Revolution“, World Economic Forum, 2016
  4. Jorgensen, D., „Productivity Growth in the New Millennium and its Industry Origins“, 2016
  5. Sethi, A., J. Gott, „The Widening Impact of Automation“, 2017 A.T. Kearney Global Services Location Index.
  6. „The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution“, World Economic Forum, 2016
- <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD> – БВП на човек от населението, база данни на Световната банка



---

## **ЧЕТВЪРТА ЧАСТ**

---





# „ЛИБЕРАЛНИЯТ“ АМЕРИКАНСКИ КАПИТАЛИЗЪМ И НАРАСТВАНЕ НА ПРОТИВОРЕЧИЯТА МЕЖДУ САЩ И ЕВРОПА

проф. д.с.н. Георги Найденов, УНСС

**Резюме:** Проблематизира се общоприетата теза за капитализма в САЩ като „либерален“ капитализъм. Подкрепя се тезата на Нейоми Клайн, че капитализмът в САЩ е „капитализъм на бедствията“. Разкриват се негови черти, които го характеризират като специфичен вид корпоративен държавен капитализъм. Показва се, че присъщата на този вид капитализъм агресивност задълбочава противоречията между САЩ и Европа. Разпалената от Д. Тръмп търговска война с Европа и много други страни създава рискове за световната икономика. Агресивната политика на САЩ създава и рискове от ядрена война с Русия. Рисковото е и положението на България, тъй като на наша територия са разположени американски военни бази.

**Ключови думи:** либерален капитализъм, държавен капитализъм, капитализъм на бедствията, присвояване на обществените ресурси, одържавяване на рисковете, одържавяване на разходите, търговска война, ядрена война

## “LIBERAL” AMERICAN CAPITALISM AND THE INCREASING CONTRADICTIONS BETWEEN THE UNITED STATES AND EUROPE

Prof. Dr. Georgi Naidenov, UNWE

**Summary:** The universally accepted thesis of capitalism in the United States as a “liberal” capitalism is the main issue of this report. It supports Naomi Klein’s thesis that capitalism in the United States is “disaster capitalism”. The report argues that the aggressiveness of this type of capitalism deepens the contradictions between the United States and Europe. Donald Trump’s commercial war with Europe and many other countries creates risks for the world economy. The aggressive US policy also creates risks of nuclear war with Russia. The situation of Bulgaria is also risky, as US military bases are located in our territory.

**Key words:** liberal capitalism, state capitalism, disaster capitalism, misappropriation of public resources, nationalization of risks, nationalization of costs, trade war, nuclear war

### 1. „Либерален“ ли е американският капитализъм?

Съвременната икономическа наука определя американския капитализъм и капитализма на развитите страни от епохата на Рейгън и Тачър насам като „неолиберален“ капитализъм. Нашите с доц. Калоян Харалампиев

изследвания чрез клъстерен анализ на видовете капитализъм през ХХ век, на пръв поглед също потвърждават тази теза. От дванадесетте вида самобитен капитализъм през двасти век три са либерален капитализъм – Първи западно европейски клъстер, клъстера САЩ и Първи латиноамерикански клъстер.<sup>1</sup>

Това впечатление е, обаче върно само на пръв поглед. При по задълбочено „вглеждане“ се оказва, че нашето изследване не определя еднозначно американския капитализъм като либерален. Защото нашата методика определя един или друг клъстер като либерален или държавен капитализъм **съотносително**. Спрямо други видове капитализъм американският капитализъм е „либерален“. Това е така, доколкото в другите видове капитализъм участието на държавата в икономическите процеси е по голямо, отколкото в САЩ. Но сам по себе си този вид капитализъм, особено след 70-те години не е „либерален“.

Тезата на официалната наука за „либералния“ характер на капитализма в САЩ и другите развити страни няма нищо общо с действителността. Капитализмът на развитите страни нито е „либерален“, нито е „пазарен“. Напротив, той е антилиберален и антипазарен. Както във вътрешната си икономическа политика, така и във външната си икономическа политика американският англосаксонски и американският еврейски елити се придържат към древните си традиции на използване на държавната мощ за концентрация и централизация на капитала. Американският капитализъм най добре е определен от Нейоми Клайн. Тя го определя като „капитализъм на бедствията“.

Н. Клайн посочва, че през 70-те години на ХХ век в САЩ възниква една нова индустрия – **комплекс на капитализма на бедствията**. Тази индустрия е свързана с военно-промишления комплекс. Но, „тя има пипала, достигачи много по далеч от тези на военноиндустриалния комплекс“. Тази индустрия води „глобална война на всички равнища, при това от частни компании, чието участие се заплаща с обществени (подч. от нас) средства и чиято неограничена във времето мисия е да защитават родината от външното „зло“.“<sup>2</sup>

Подчертаваме – индустрията на капитализма на бедствията се състои от частни компании. Но техните приходи са от **обществените** ресурси, тоест от **данъкоплатците** по цялото земно кълбо. Този момент – едрият капитал да „протяга ръце“ към парите на данъкоплатците, не е нов. Напро-

---

<sup>1</sup> Найденов, Г., К. Харалампиев и др. Клъстерите капитализъм (типология и динамика на капиталистическите икономики), Издателски комплекс – УНСС, С., 2012 г., с. 104-112

<sup>2</sup> Клайн, Н., Шоковата доктрина Възходът на капитализма на бедствията, изд. „Изток/Запад“, С., 2011, с. 20, 21.

тив! Този рефлекс съществува още от епохата на генезиса на капитализма. Всъщност присвояването на обществени ресурси е една от най-важните страни на генезиса на капитализма. Но този момент – присвояване на обществени ресурси е бил само страна, елемент на генезиса и развитието на капитализма. **Засилвал се е по време на войни.** Възникването на една нова индустрия, чиято основна цел е присвояването на обществени ресурси започва през 70-те години. И се засилва по времето на Рейгън и Тачер.

Нейоми Клайн посочва разликата между заявената идеологическа цел – „освобождаване на пазара от държавата“ и реалните резултати от прилагането на идеологическата доктрина – „...**реалните** свидетелства за случилото се, когато неговата визия (на идеологическия „гуру“ – Милтън Фридман) се реализира в чист вид, са напълно **различни** (подч. от нас). Във всички държави, в които е приложена политиката на Чикагската школа през последните три десетилетия, резултатът е мощен господстващ съюз между няколко огромни корпорации и група богати политици със смътни и изменчиви граници помежду си... **Далеч от целта за освобождаване на пазара от държавата** (подч. от нас), тези политически и корпоративни елити чисто и просто се смесват, разменяйки си услуги, за да си осигурят правото да присвояват ценни ресурси, доскоро разположени в публичната сфера: от петролните полета на Русия през колективните земи в Китай до подарените договори за възстановяване в Ирак.“<sup>3</sup>

Искаме да подчертаем, че едрият корпоративен капитал на американския англосаксонски и американския еврейски елити водят война както срещу собствения си народ, така и срещу народите по цялата планета. И тя няма нищо общо с „либерализма“ и с „пазара“. Американските петролни компании можеха да се опитат чрез конкуренция да изместят от иракските петролни полета френските и руските петролни компании. Но те предпочетоха да ги изместят чрез военно насилие, разходите за което се заплаща от американските данъкоплатци. Има ли нещо общо тази политика с „либерализма“ и „пазара“. Не, няма!

Ще отбележим, макар и само с няколко изречения, още четири аспекта, характерни за съвременния капитализъм на бедствията, които или не са застъпени, или са слабо застъпени в изследването на Н. Клайн.

Първото е, че капитализмът на бедствията освен приватизиране на публичните ресурси от корпорациите се характеризира още и с **одържавяване** на рисковете на финансовия капитал и **одържавяване** на разходите на корпорациите за научно-технически изследвания. Повечето от големите научно-технически открития и технологии, внедрени в съвременната икономика не са направени в частния сектор, а са направени в публичния сек-

---

<sup>3</sup> Пак там, с. 24, 25.

тор. По точно, направени са по поръчка на американското министерство на отбраната.

Вместо частните корпорации да вложат финансови средства за научно-техническия прогрес, да поемат рисковете на иновациите, понастоящем това се прави със средствата на данъкоплатците.

Второ – американският англосаксонски и американският еврейски елити през 80-те години поставят във васална зависимост елитите на развитите европейски страни. Основна роля за „успеха“ в тази война против европейските държави изиграва местната европейска еврейска диаспора.

Трето, американският англосаксонски и американският еврейски елити отказват да се придържат към нормите на международното право и решенията на ООН. А понастоящем неравномерното развитие на капитализма довежда до това, че развиващите се пазари вече произвеждат близо половината от световния брутен продукт.<sup>4</sup> Бруталната агресивност на американският англосаксонски и американският еврейски елити прекомерно засягат техните икономически и политически интереси.

Четвърто, това заедно с процеса на преместване на центъра на световната търговия от САЩ в Китай, създава **огромни рискове** от разпадане на световна ядрена война. Тоест, сегашното преместване на центъра на световната търговия може да доведе до нов етап в развитието на капитализма. Но може да доведе и до унищожаване на човечеството в пожара на ядрена война.

## **2. Как влияе на отношенията между Европа и САЩ агресивната политика на американския англосаксонски и американския еврейски елити?**

а) Стратегията на американския англосаксонски и американския еврейски елити спрямо Европа е пределно ясно формулирана от Джордж Фридман – *директор на мозъчния тръст Geopolitical Futures и до 2015 год. на аналитичната компания „Стратфор“*, наричана „второ ЦРУ“.

---

<sup>4</sup> Интересно сравнение прави Валентин Катасонов между размера на БВП на „Голямата седморка“ най-развити капиталистически страни (САЩ, Канада, Япония, Великобритания, Германия, Франция, Италия) и страните от БРИКС (КНР, Русия, Индия, Бразилия, Южна Африка). Той показва, че тяхното място в световния брутен продукт през 2014 г. е равностойно – 31,95% за седморката и 30,94%. Това сравнение не е съвсем прецизно, защото е по паритет на покупателната способност на валутата. Но все пак дава приблизителна представа, как се променя в положителна посока ролята на развиващите се пазари в световната икономика. Виж: Катасонов, В., Смерть денег Куда ведут мир „хозяева денег“ Метаморфозы долгового капитализма, изд. „Книжный мир“, Москва, 2016 г., стр. 206-207.

Според него САЩ не бива в никакъв случай да допусне свързването на германските технологии с руските природни богатства. „Разбира се, че Америка иска Русия и Германия да бъдат във вражда, заявява той. Вече е станало банално схващането, че САЩ щяха да имат проблем, ако германските технологии и руските природни ресурси се кооперират.“<sup>5</sup>

Агресивната политика на американския англосаксонски и американски еврейски елити създава **напрежение** между него и европейските елити. Европейските елити безрезервно подкрепят интересите на американския военнопromишлен комплекс, на американския петролен и наркoбизнес, включително и **източвайки** в тяхна полза от данъците на своите граждани. Световната икономическа криза обаче **променя** нещата. Парите на европейските данъкоплатци не стигат, за да се „кърпят“ всички дупки. Ето защо Ангела Меркел отказва на американската корпорация „Дженерал моторс“ да налее в нейните „джобове“ от парите на германските данъкоплатци. Някои европейски страни изтеглят военните си контингенти в Ирак и отказват да харчат парите на своите данъкоплатци в Афганистан. Нещо повече! А. Меркел си позволява да повдигне въпрос пред американския елит, че покровителството на американските служби над косовските големи наркотрафиканти и пречките, които американските военни създават на германските служби да се занимават с косовската мрежа на наркoканали към Германия, вече е **неприемлива** за германското правителство, защото то преценява двойното увеличение на потребление на наркотиците в Германия за **рисково** за страната.

Сблъсъкът на интересите на американския англосаксонски и американския еврейски елити, от една страна, и европейския елит, от друга страна, се задълбочава във връзка с войната в Украйна. На първо време европейските елити, най-вече германският елит съдействат безрезервно на американския англосаксонски и американския еврейски елити в разпалването на гражданска война в Украйна. През 2015 год., обаче, когато плановете на американския елит да разпали война между НАТО и Русия на европейска територия, чрез ескалация на гражданската война в Украйна, стават съвсем очевидни, европейските елити започват да се противопоставят на тези американски намерения. Канцлерът на Германия – Ангела Меркел и президентът на Франция – Франсуа Оланд правят спешно посещение в Москва при Путин. В Минск се провеждат две съвещания между Украйна, двете нови украински републики – Донецката народна република и Луганската народна република с посредничеството на Русия, от една страна и Германия и Франция, като представители на

---

<sup>5</sup> Фридман, Д., „Бих обърнал гръб на Европа“, сп. А-спекто, 16, 09, 2016

Европейския Съюз. На тях се сключват споразумения за прекратяване на огъня и изтегляне на тежкото въоръжение на определено разстояние от фронтите действия. Тези споразумения дават кратък отдиш на изстрадалото население от двете нови украински републики и населението на прифронтната полоса. Този отдиш не продължава дълго. Но все пак е някаква стъпка за „контролиране“ на военните сблъсъци. Проблемът е, че Германия и Франция нямат силно влияние върху украинския елит. За него решаващи са заповедите от Вашингтон.<sup>6</sup> Освен това през февруари и началото на март 2015 год. елитите на водещите европейски страни се опитват да убедят американския англосаксонски и еврейски елити да не вземат решение за официално въоръжаване на киевската хунта. Тези опити са безуспешни. Но показват известно дистанциране на европейските елити от политиката на разпалване на световна война от американския елит.

През лятото на 2017 год. възниква ново остро противоречие. Американският конгрес с убедително мнозинство от 419 срещу 3 гласува „Закон за противодействие на противниците на Америка, чрез санкции“. Целта на този закон е да се наложат нови санкции върху Русия. И най-вече да се блокира изграждането на новия газопровод към Западна Европа „Северен поток 2“. Тъй като законът силно засяга интересите на Западна Европа и в частност интересите на Германия, която ще бъде принудена вместо евтиния руски газ да закупува на много по висока цена втечен американски газ, незабавно последва реакция. Германският министър на икономиката Бригите Ципрас заявява, че новите санкции против Русия са в разрез с международното право. Този закон неправомерно засяга европейските компании, които си сътрудничат с руски компании в енергийната сфера. „САЩ не може да глобява и притиска немски компании, защото те искат да извършват икономическа дейност в друга държава. Смятаме, че това просто нарушава международното право“.<sup>7</sup> Законът засяга интересите на германските и други европейски компании, тъй като предвижда да се блокират активи на американска територия на компании, които разработват енергийни проекти в сътрудничество с руски компании. Това, обаче не се отнася за американски компании, работещи с руски в енергийния сектор, стига руското участие е под 33%, и руската компания да не е в черния списък на САЩ. „Двойният аршин“ на американския

---

<sup>6</sup> Украинският елит, в пълно противоречие с Минските съглашение, продължава тежките бомбандировки над мирното население на двете нови републики.

<sup>7</sup> „Извънредно от Германия: Новите антируски санкции нарушават международното право, обяви Берлин“, Епицентър, <http://epicenter.bg/article/Germaniya-Novite-antiruski-sanktsii-narushavat-mezhdunarodnoto-pravo/133164/7/50>, 31 юли 2017

англосаксонски и американския еврейски елити към собствените им компании, от една страна, и към европейските компании, от друга страна, очевидно дразни европейските елити. И ето, германският елит призовава американския елит да спазва нормите на международното право.<sup>8</sup>

Нов етап в развитието на противоречията между европейските елити и американския англосаксонски и американски еврейски елити започва, когато американският президент от републиканската партия – Доналд Тръмп, обявява търговска война на Европейския съюз през 2018 год. На 1 юни САЩ налага мита върху европейския внос в САЩ на стомана и алуминий. На 26 юни Европейският съюз отговаря, като също въвежда мита върху американски стоки. Започналата търговска война е много подобна на войната, която започва САЩ срещу Европа преди Великата депресия 1929-1933 год. Тя не вещае нищо добро за света и световната икономика.<sup>9</sup> Натискът на Д. Тръмп европейските страни, членки на НАТО да увеличат финансовото си участие в издържането на военния блок, също създава нови проблеми в отношенията на САЩ и Европа.

б) Агресивността на англосаксонския и в частност на американския англосаксонски елит, създава сериозни напрежения в отношенията на САЩ и **Русия**, чиято ядрена мощ е съизмерима с американската. Капиталът не търпи национални граници. Гигантските невъзобновяеми и особено **възобновяеми** природни ресурси на Русия – дървесина и сладководна вода, са **неустойимо привлекателни** за най-могъщите световни капитали. Ето защо, с цел да заграби тези ресурси, американският англосаксонски и американският еврейски елити се стреми за подчини руския славянски и руския еврейски елити. Стъпка към това е поставянето във васална зависимост **обкръжаващите** Русия страни – например бившите „социалистически“ страни от Централна и Източна Европа, Средноазиатските страни, Украйна, Грузия и пр. Чрез враждебната към Русия политика на местните елити и чрез американските военни бази, се оказва натиск за отстъпки върху руския елит. Провежда се целенасочена политика за отстраняване от властта на патриотичните фракции на руския елит. Една от най-важните стъпки в засилване на натиска е дислоциране на „противо“ **ракетна система** в европейските страни, граничещи с Русия. През 2014 и

---

<sup>8</sup> Самият германски елит, обаче постъпва също като американския, когато се чувства в по-силна позиция. Защо оказаха натиск върху българския елит за блокиране на „Южен поток“? Постъпиха спрямо нас по същия начин, както американците към тях – с двоен аршин.

<sup>9</sup> Още повече, че търговската война не е само срещу ЕС, но и срещу Китай и много други търговски партньори на САЩ.



началото на 2015 година американският англосаксонски и еврейски елити формират концепцията за шестте „прифронтови“ държави. Това са трите прибалтийски държави, България, Румъния и Полша. Именно в тези държави се предвижда дислоциране на елементите на американската „противо“ ракетна система. Това създава **нови – значителни рискове** за сигурността както на нашата държава, така и на човечеството като цяло. Защо?

в) Защото България става **непосредствена цел** на руските стратегически ядрени сили. През март 2015 год. българският парламент взема решение и започва изграждане в София, Горна Малина и Варна на военни структури на НАТО. А това не е „шега работа“. Сегашният български елит за съжаление продължава една вековна традиция на българските политици. Те с „лека ръка“, „**на майтап**“ започват агресивни войни, считайки, че нашите „врагове“ също ще възприемат „на майтап“ нашата агресия. Например след Балканската война българският политически елит има нагласа, че ние сме „много страшни“, и ако нападнем бившите си съюзници, те ще се „осъзнаят“, ще се „стреснат“ и ще ни отстъпят спорните територии. Нашите политици нападат бившите ни съюзници „**на майтап**“, колкото те да се „осъзнаят“. Но се оказва, че бившите ни съюзници съвсем не „на майтап“ възприемат нашата агресия. Всеки знае какви са трагичните резултати и националната катастрофа от „майтапчийството“ на българския политически елит в разпалването на Междусъюзническата война. Същото се повтаря през Първата световна война. Същото се повтаря и през Втората световна война.<sup>10</sup> Резултатите от „майтапчийството“ на българския политически елит са безкрайни мъки, глад, мизерия, човешки жертви и национални катастрофи. А сега наследниците на бившия „майтапчийски“ политически елит се възмущават защо е имало „Народен съд“! Имало е Народен съд, защото след 9.09.1944 год. новият политически елит, ядро на който е комунистическият елит, за да укрепи властта си, се е „отзовал“ на широкото обществено мнение, отказващо да приеме „на майтап“ преживените многогодишни мъки, глад, мизерия, жертви и т. н.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> По време на Втората световна война нашият политически елит „на майтап“ обявява война на САЩ и Англия. На „майтап“ предоставя българската територия и ресурси на Германия за войната ѝ срещу СССР. Впоследствие с „изненада“ установява, че обектите на нашата агресия – САЩ, Англия и СССР, не разбират нашия „майтап“.

<sup>11</sup> Друг е въпросът – имало ли е по-добър вариант за додеветосептемврийския елит, освен присъединяването към Германия и нейните съюзници. Трудно е да се отговори. По-добър ли е например сръбският вариант, или гръцкият? Цената на доблестта и жертвоготовността на сръбския и гръцкия народ и елит им струва милиони жертви. Това ли е по-добрият вариант?

Нещата се повтарят и сега. Сегашните политици „на майтап“ ни вкараха в агресивния блок НАТО, на „майтап“ нашите войски участват вече в няколко ужасни войни, на „майтап“ участваме в прикритата война срещу Русия. Дали обектите на нашата агресия този път ще разберат нашето „майтапчийство“ не знаем. Но не изключваме участието ни в агресивни войни пак да доведе до национална катастрофа. Дано да бъркаме!

## Литература

1. Найденов, Г., К. Харалампиев и др., Клъстерите капитализъм (типология и динамика на капиталистическите икономики), Издателски комплекс – УНСС, С., 2012
2. Клайн, Н., Шоковата доктрина Възходът на капитализма на бедствията, изд. „Изток/Запад“, С., 2011
3. Катасонов, В., Смърть денег Куда ведут мир „хозяева денег“ Метаморфозы долгового капитализма, изд. „Книжный мир“, Москва, 2016
4. Фридман, Д., „Бих обърнал гръб на Европа“, сп. А-спекто, 16.09.2016
5. „Извънредно от Германия: Новите антируски санкции нарушават международното право, обяви Берлин“, Епицентър, <http://epicenter.bg/article/Germaniya-Novite-antiruski-sanktsii-narushavat-mezhdunarodnoto-pravo/133164/7/50>, 31 юли 2017

# ПРИНОСЪТ НА „НОВИТЕ“ ДЪРЖАВИ-ЧЛЕНКИ НА ЕС ЗА НЕГОВИЯ СЪВРЕМЕНЕН ОБЛИК

доц. д-р Емилия Георгиева, УНСС

## THE CONTRIBUTION OF „NEW“ EU MEMBER STATES TO ITS MODERN OUTLOOK

Assoc. Prof. Dr. Emilia Georgieva

*В доклада е конкретизиран принос на т.нар. „нови“ държави-членки на ЕС за неговия съвременен облик. Обект на анализ са преди всичко основните макроикономически проблеми и предизвикателства пред техните икономики в периода 2008 – 2017 г. Специално място е отделено и на други важни моменти от европейската им интеграция, чрез които ЕС успява да се превърне в по-многопластова, динамична и интригуваща общност.*

*The report specifies the contribution of the so-called „new“ EU Member States to its modern outlook. The subject of analysis is above all the main macroeconomic problems and challenges in their economies in 2008-2017 period. A special place is also devoted to other important moments of their European integration, throughout which the EU manages to become a more multifaceted, dynamic and intriguing community.*

**Ключови думи:** принос, ЕС, „нови“ държави-членки, икономика, съвременен облик

**Key words:** contribution, EU, „new“ Member States, economy, modern outlook

Разширяването на Европейския съюз протича на два големи етапа, в резултат на което се формират и термините „стари“ и „нови“ държави членки. Тези, които се присъединиха в периода до 01.01.1995 г. включително, са известни като „стари“, а тези след 01.05.2004 г. – като негови „нови“ членки. Към първите спадат 6-те основателки на Европейските общности (Франция, Германия, Италия, Белгия, Нидерландия и Люксембург), присъединилите се на 01.01.1973 г. Дания, Ирландия и Обединеното кралство; присъединилата се на 01.01.1981 г. Гърция и на 01.01.1986 г. още две южни държави – Испания и Португалия; присъединилите се на 01.01.1995 г. Австрия, Финландия и Швеция. Всички те са известни още като ЕС-15.

Всички присъединили се към ЕС от 01.05.2004 г. нататък държави са известни като „нови“ или като ЕС-13. Макар че от присъединяването на първата вълна от тях минаха вече 14 години, както те, така всички останали след тях продължават да бъдат наричани „нови“. В тях се включват 10-те държави

от Централна и Източна Европа: (ЦИЕ) Естония, Латвия, Литва (известни още като прибалтийските републики); Унгария, Полша, Чехия, Словакия (придобили известност като „Вишеградската четворка“); Словения (като част от бивша Югославия); България и Румъния (като представителки на Балканския полуостров). Освен тях като „нови“ се титуловат двете държави от Средиземноморския регион – Кипър и Малта, както накрая и Хърватия (отново като Словения част от бившата СФРЮ). Всички те стават членове на Евросъюза в един период от около 10 години, като датите и годините на тяхното присъединяване са както следва: 01.05.2004 г.; 01.01.2007 г. и 01.07.2013 г. Оттук нататък всички държави, които ще се присъединяват към ЕС, ще се разглеждат като още „по-нови“, респ. ще има повод анализите в тази посока да се разширяват и задълбочават.

„Новите“ държави-членки на ЕС могат да бъдат представени в различен ракурс. Това което, обаче, може да се сложи пред скоба, респ. да се види от Таблица 1., е, че:

**Първо**, всички те като правило са свободни и демократични, с плуралистично обществено устройство и институции, осигуряващи върховенството на закона, спазването на човешките права и закрилата на малцинствата. Доказателство за това е тяхното членство в най-голямата политическа организация в рамките на Европа – Съветът на Европа (със седалище в Страсбург – Франция), както и в такива авторитетни международни формати като ООН (в т.ч. неговите организации, конференции, програми и пр.). Почти всички (9) участват в Съвета за регионално сътрудничество (СРС), подпомагайки по този начин интегрирането на региона на Югоизточна Европа (ЮИЕ) към европейските структури.

**Второ**, всички те имат функционираща пазарна икономика, съпроводена от способност за справяне с конкурентния натиск и пазарните сили в ЕС. Още преди да се присъединят към Евросъюза те стават членове на Световната търговска организация (СТО), 8 от тях (с изключение на България, Румъния, Хърватия, Кипър и Малта) вече участват в авторитетната Организация за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР).

**Трето**, всички те членуват в най-голямата организация за сигурност в света – Организацията за сигурност и сътрудничество в Европа (ОССЕ), а 11 от всички общо 13 (с изключение на Кипър и Малта) и в Организацията на северноатлантическия договор (НАТО).

Извън посоченото, и като изключим Кипър и Малта, всички останали 11 „нови“ държави-членки на ЕС са бивши социалистически страни, респ. са участвали повече или по-малко активно в дейността на Съвета за икономическа взаимопомощ (СИВ) и на Организацията на Варшавския договор

(ОВД). България, Полша и Румъния; трите прибалтийски републики Естония, Латвия и Литва чрез бившия СССР; Унгария, Чехия и Словакия (последните две чрез Чехословакия преди да се разпадне) са основателки и членки на СИВ от създаването му през 1949 г. до преустановяването на неговата дейност през 1991 г., а Словения и Хърватия – съответно чрез бившата СФРЮ (Социалистическа федеративна република Югославия) – само държави със статут на наблюдатели в тази организация. Отново с изключение на СФРЮ всички останали посочени държави участват в основаването и дейността на ОВД, но този път в периода между 1955 и 1991 г.

**Таблица 1**

Участия на „новите“ държави-членки на ЕС в европейски и евроатлантически структури\*

Държави членки по реда на присъединяване	СТРУКТУРИ									
	ЕЗ	ЕВРАТОМ	ЕИП	ОИСР	ЦИЕ	ОЧИС	СЕ	СРС	НАТО	ОССЕ
<b>Приети в ЕС на 01.05.2004 г.</b>										
1. Естония (ЦИЕ)	X	X	X	X	-	-	X	-	X	X
2. Латвия (ЦИЕ)	X	X	X	X	-	-	X	X	X	X
3. Литва (ЦИЕ)	X	X	X	X	-	-	X	-	X	X
4. Полша (ЦИЕ)	-	X	X	X	X	-	X	X	X	X
5. Словакия (ЦИЕ)	X	X	X	X	X	-	X	X	X	X
6. Словения (ЦИЕ)	X	X	X	X	X	-	X	X	X	X
7. Унгария (ЦИЕ)	-	X	X	X	X	-	X	X	X	X
8. Чехия (ЦИЕ)	-	X	X	X	X	-	X	X	X	X
9. Кипър (Средиземноморски регион)	X	X	X	-	-	-	X	-	-	X
10. Малта (Средиземноморски регион)	X	X	X	-	-	-	X	-	-	X
<b>Приети в ЕС на 01.01.2007 г.</b>										
11. България (ЦИЕ)	-	X	X	-	X	X	X	X	X	X
12. Румъния (ЦИЕ)	-	X	X	-	X	X	X	X	X	X
<b>Приета в ЕС на 01.07.2013 г.</b>										
13. Хърватия (ЮИЕ / ЗБ)	-	X	X	-	X	-	X	X	X	X

\***Забележка:** Всички „нови“ държави-членки на ЕС са членки на ООН, МВФ, СБ, СТО.

Освен в изброените, 8 от „новите“ държави членки от ЦИЕ и ЮИЕ участват и в такава структура за икономическо сътрудничество в Европа

като Централноевропейската инициатива (ЦЕИ), а само 2 от тях в Организацията за черноморско икономическо сътрудничество (ОЧИС). От особено значение за общеевропейските процеси на сътрудничество и интеграция е приносът на 8 от тях (в т.ч. държавите от „Вишеградската четворка“, Словения, България, Румъния и Хърватия) за създаването и последващото функциониране на т.нар. Централноевропейско споразумение за свободна търговия (ЦЕССТ/ЦЕФТА), чрез което те не само се подготвиха за членство в ЕС,<sup>1</sup> но и спомогнаха по-конкретно за либерализиране на търговията между участващите държави и хармонизиране на икономическите отношения между тях.

С присъединяването им към Европейския съюз „новите“ държави несъмнено внесоха както количествени, така и качествени промени в неговия състав, територия, население и всички други съпътстващи ги особености. Най-напред Евросъюзът нарасна неимоверно много като брой на участващите в него държави, както и станахме свидетели на най-голямото му разширяване за сметка на 10 нови държави. За периода между 01.05.2004 и 01.07.2013 г. ЕС се превърна в още по-голяма икономическа общност в Европа, наброяваща и до днес 28 държави членки. С езика на цифрите това означава увеличаване на неговите държави от 15 на 28, или увеличение с почти 50% (46,4%). В случай, че процеса по напускане на Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия на ЕС завърши според предварителните очаквания, то и след март 2019 г., между „старите“ и „новите“ държави членки почти ще има паритет (14 срещу 13), респ. относителният дял на „новите“ в Съюза ще се увеличи от 46,4% на 48,1%.

Изчисленията по отношение приноса на „новите“ държави за територията и населението на Съюза показват, че сравнението не в тяхна полза.<sup>2</sup> Общата им територия възлиза на 1,144,5 кв. км., или на 26,1% от територията на ЕС, докато тази на „старите“ – съответно на 3,239,0 кв. км., или на 73,9%.<sup>3</sup> По подобен начин стоят нещата и при населението. Това на „старите“ държави членки е в размер на 408,2 млн. души, а това на „новите“ – на само 104,4 млн. души, т.е. то е почти 4 пъти по-малко. Изразени в процент цифрите са също достатъчно красноречиви – 20,4% за ЕС-13

---

<sup>1</sup> Според изискванията на Общата търговска политика на ЕС държави-членки на ЕС не могат да участват в структури от типа „зони за свободна търговия“, каквато е ЦЕФТА, респ. това обуслови и напускането ѝ от тези държави.

<sup>2</sup> Информация по тези и други показатели е представена в Таблица 2.

<sup>3</sup> Територията на ЕС-28 възлиза на общо 4,383,5 кв. км.

срещу 79,6% за ЕС-15.<sup>4</sup> Сред държавите от ЕС-13 най-голяма и по територия, и по население, е Полша, а най-малка и по двата показателя – Малта. Сред 13-те „нови“ държави-членки на ЕС България заема 3-то място по територия и 5-то по население.

**Таблица 2**

Класация на държавите от ЕС-13 по територия, население, БВП като относителен дял от този на света, на ЕС и на човек от населението в ППС\*

Държавите от ЕС-13 по азбучен ред		Място в класацията по територия	Място в класацията по население	Място в класацията на СБ по % от световния БВП	Място в класацията (по данни на Евростат) по БВП в текущи цени	Място в класацията (по данни на Евростат) по БВП/ч в ППС
1.	България	3	5	79	6	13
2.	Естония	10	11	103	11	5
3.	Кипър	12	12	112	12	3
4.	Латвия	7	10	101	10	10
5.	Литва	6	8	90	9	6
6.	Малта	13	13	130	13	1
7.	Полша	1	1	27	1	8
8.	Румъния	2	2	52	3	11
9.	Словакия	9	6	67	5	7
10.	Словения	11	9	87	8	4
11.	Унгария	4	4	60	4	9
12.	Хърватия	8	7	81	7	12
13.	Чехия	5	3	51	2	2

\*Забележка: Данните са за 2017 г.

В допълнение към посоченото следва да се отбележи, че всички „новоприети“ държави-членки на ЕС са републики, а преобладаващата религия в тях е християнството. Те обогатяват с 12 нови официалните езици на Евросъюза (общо 24 на брой), като това става най-вече за сметка на групата славянски езици (български, полски, словашки, словенски, хърватски, чешки), един представител на романските – румънския, както и други по-рядко срещани, между които естонския, латвийския, литовския, малтийския,<sup>5</sup> унгарския. Единствено Кипър остава непредставен в тази група поради обстоятелството, че там официален език е гръцкия (и турския), такъв какъвто е записан като „принос“ на присъединилата се още на 01.01.1981 г. към ЕО/ЕС Гърция.

<sup>4</sup> Населението на ЕС-28 възлиза на общо 512,6 млн. души.

<sup>5</sup> Благодарение на Малта след излизането от ЕС на Обединеното кралство английският ще продължи да бъде официален език на Съюза.

Преходът към частта в доклада, в която се показва конкретният принос на „новите“ държави членки за съвременния облик на Евросъюза най-вече в икономически (по-точно макроикономическия) аспект изисква да се направят няколко предварителни констатации и уточнения:

**На първо място**, освен че с изключение, може би на Полша, става въпрос за малки по територии и население държави, в голямото си болшинство (тук с изключение на Кипър и Малта) те имат до 1989 г. командно-административна, планова икономика, която в доста голяма степен предопределя и сложно протичащите в тях процеси по нейното трансформиране във функционираща пазарна икономика.

**На второ място**, особено в началото на прехода към коренно различен тип стопанство, тези държави (отново с изключение на Кипър и Малта) бяха доста отдалечени от „старите“ по параметрите на някои от основните показатели за макроикономическата активност. А като към това прибавим и попадането им в т.нар. „криза на прехода“, шокото начало на икономическите промени, страхът и последствията от пазарните трансформации за обикновените граждани и т.н., то не би трябвало да се учудваме, че и понастоящем те продължават да се движат на различни „скорости“.

**На трето място**, използваните подходи, практики и политическа воля за осъществяване на необходимите реформи, включително и след присъединяването на тези държави към ЕС, позволиха на една немалка част от тях да се „откъснат“ доста напред, респ. да успеят на станат пълноценни членове на Икономическия и паричен съюз на ЕС (ИПС на ЕС), или, казано по друг начин, да преминат успешно през изпитанието „ЕВМП/ЕРМII“ и да „финишират“ сравнително бързо в Еврозоната (ЕЗ). От 01.01.2007 г., когато първа от тях към Еврозоната се присъединява Словения, еврото като своя официална валута приемат последователно Кипър и Малта (01.01.2008 г.), Словакия (01.01.2009 г.), Естония (01.01.2011 г.), Латвия (01.01.2014 г.) и Литва (01.01.2015 г.). Представено в цифри това участие на „новите“ държави в ЕЗ изглежда така: 7 от общо всички 13 държави членуват в ЕЗ, т.е. 54%, а спрямо всички държави от ЕЗ (19) този дял е 37%.

Икономическият принос на „новите“ държави-членки на Евросъюза за неговия съвременен облик като глобален играч за съжаление е символичен. Не може да се очаква от преобладаващо малки държави значително да допринесат в количествено отношение и да бъдат сериозен контрапункт на „гигантите“ като Германия, Обединеното кралство, Франция, Италия. Но не може в същото време на тези държави да се гледа като на аутсайде-ри, особено когато по някои показатели те се представят много по-добре от „старите“. С езика на цифрите, отново по данни на СБ и най-вече на Евростат, техните постижения изглеждат така:



- **БВП в текущи цени** – по данни на Евростат в края на периода 2008-2017 г. параметрите на този показател надвишават 1 трлн.евро (1 320 057,7), като най-голям е БВП на Полша (465 604,9 млн.евро), а най-малък – този на Малта – само 11 139,7 млн.евро. България, със своя БВП в размер на 50 430,1 млн.евро, заема 6-то място сред всички разглеждани 13 държави. В рамките на света (по данни на Световната банка/СБ за 2017 г.) отново в най-предна позиция е Полша (27-мо място), а най-отдалечена от челото на класацията е Малта (130-то място). България се намира сред първите 100 държави в света, заемайки 79-то място, респ. оставайки зад 5 от държавите от разглеждания формат и изпреварвайки 7 от тях.
- **Темп на растеж на реалния БВП** – информацията на Евростат по този индикатор показва, че разглежданият период, началото на който съвпада с пика на световната финансова и икономическа криза, е многопластов както за ЕС-13, така и за отделните държави, участващи в този формат. Единствената държава, която не е регистрирала отрицателен растеж за целия 10-годишен период (вкл. и в рамките на ЕС-28) е Полша, а всички останали (без изключение) имат в своя „актив“ поне една година с такъв (2009 г.). Има държави, като прибалтийските (Естония, Латвия и Литва), които през 2009 г. са регистрирали рязък и рекорден (вкл. и за целия Съюз) спад (-14,6% при Естония, -13,0% при Латвия, -13,9% при Литва), но през следващите години от разглеждания период са успели да се отдалечат от прекъснатият L-образно положителен тренд така, че през 2017 г. да доближат, и дори да надминат, 5%-вата граница, респ. да се подредят след безспорния водач не само за ЕС-13, но и за ЕС-28 Румъния с нейните 7,3% икономически растеж.
- **БВП на човек от населението в евро и в паритет на покупателната способност (ППС)** – от публикуваните от Евростат данни се констатира, че и в номинално изражение, и представен като индекс (индексно число), този показател допълва картината за макроикономическата активност и дава възможност за коректно сравнение между отделните държави от ЕС-13. Разгледани дори само в рамките на последната година от анализирания период (2017 г.), тези данни илюстрират няколко важни факта, а именно: БВП на човек в евро за ЕС-13 е в диапазона (при средно за ЕС-28 равнище – 30 000 евро) 7 100 евро (за България) и 23 800 евро (за Малта); по ППС България отново е на последното както за ЕС-13, така и за ЕС-28, място с индекс от 49,2, респ. челното място се заема, но този път само в

рамките на ЕС-13, от Малта с индекс от 95,5 (в рамките на ЕС-28 първото място се заема от Люксембург с индекс от 252,8); по ППС няма държава от „новите“, която да е преминала средното са ЕС-28 равнище, прието за 100.

- **Коефициент на заетост и коефициент на безработица** – данните от Евростат дават основание да се направи извода, че по показателя „заетост“ (20-64 годишни) в най-изгодна позиция през 2017 г. е Естония (със 78,7% при 75% таргетна цел за ЕС-28 и нейна собствена – 76%), а в най-неизгодна – Хърватия – със само 63,6%, при това доста далече от таргетната цел на ЕС-28 (75% до 2020 г.) и доста ниска (макар и изпълнена) собствена – 63%. С изключение на Хърватия всички останали 12 държави са надминали границата от 70%, но само 5 от тях са надскочили и своята таргетна цел. Със своите 71,3% (през 2017 г.) България сериозно е подобрила постиженията си от предходните години (67,7% през 2016 г., 67,1% през 2015 г., 65,1% през 2014 г. и т.н.), но и не се е доближила твърде много до поставения си таргет от 76%.

По подобие на заетостта, и при безработицата „новите“ държави-членки на ЕС не са сред най-лошо представящите се. Именно сред тях е държавата с най-ниски параметри по този показател за 2017 г. – Чехия (с 2,9%), а амплитудата между нейната и тази на двете държави с най-високи стойности в рамките на формата – Кипър и Хърватия (съответно с по 11,1%) е почти 2 пъти по-малка от тази при заетостта (там съответно между Естония и Хърватия). България със своите 6,2% се намира точно в „златната среда“ – с 6 държави преди и 6 държави след нея.

- **Темп на инфлацията (средногодишен темп на изменение в %)** – и тук отново чрез предоставената от Евростат информация стигаме до извода, че „новите“ държави-членки на ЕС се намират в зоната на стойности, които като правило не могат да създадат напрежение. С изключение на Естония, Литва и Латвия, които в края на разглеждания период (2017 г.) имат не само по-високи от останалите държави от формата стойности (3,7% за Естония и Литва; 2,9% за Латвия), но и такива, които надвишават референтната стойност от 2% на ЕЦБ за държавите-членки на Еврозоната. България (както Кипър, Словакия и др.) се е „измъкнала“ от примката на дефлацията и през 2017 г. е излязла на равнище от 1,2% инфлация.
- **Бюджетен дефицит (–) или излишък (+) в млн.евро и като % от БВП** – от публикуваната от Евростат информация се констатира, че в края на периода 2008-2017 г. от всички 13 „нови“ държави 7 имат

бюджетен излишък (между които е и България) и 6 имат бюджетен дефицит. Най-малък е този дефицит при Естония, а най-голям – при Полша. В случай, че бъде съпоставен с БВП на съответната държава, то този дефицит показва следната картина – отново през 2017 г. е най-малък при Естония (-0,3%), а най-голям (но в рамките на референтната стойност до 3%) – в Румъния (- 2,9%).

- **Консолидиран правителствен дълг в евро и като % от БВП** – подадената от Евростат информация показва, че най-обременената с такъв дълг държава е Полша (с 240 220,0 млн.евро), а най-малко обременената – Естония (със само 2065,5 млн.евро). Всички останали имат държавен дълг в диапазона между 5 и 100 000 млрд.евро. Със своите 12 815,1 млн.евро България е 4-та подред най-малко обременена държава в номинално изражение, съответно след Естония, Малта и Латвия.

Що се отнася до представянето на този показател като % от БВП, то класирането по държави претърпява известни промени. В челото (вкл.и при ЕС-28) отново е Естония (със само 9%), а в края – Кипър – с почти 100% дълг от БВП (97,5% за 2017 г.). От всички 13 държави във формата 9 са под референтната стойност от 60%, а 4 – над нея. България се изкачва с още едно място напред и вече е на второ място по този показател в ЕС-13, а на трето – в ЕС-28.

Едно кратко обобщение на тази част от анализа показва, че като цяло 13-те „нови“ държави-членки на ЕС се вписват нормално в икономиката на ЕС (а 7 и на тази на Еврозоната), като сред тях са безспорните отличници по 3 от всички 7 разгледани макропоказатели, включително и за целия Съюз, а именно – Румъния при постигнатия през 2017 г. икономическия растеж, Чехия – при безработицата през 2017 г., Естония – при консолидирания правителствен дълг в номинално изражение и като % от БВП през изминалия 10-годишен период от 2008 до 2017 г. включително. Освен това държавите от групата BELL/БЕЛЛ (България, Естония, Латвия и Литва) успешно се утвърдиха като пример за фискално дисциплинирани държави в противовес на 4 „стари“ от PIGS (Португалия, Италия, Гърция, Испания), превърнали се в „емблема“ на дълговата криза в ЕС и ЕЗ.

Извън посочените постижения на „новите“ държави-членки на ЕС не бива да се забравя, че тези държави имат принос за съвременния облик на Евросъюза и в много други отношения. Една немалка част от населението в тях (по-специално в Гърция, Кипър, България и Румъния) е стожер на източното православие. България дава на славянството, Европа и света „кирилицата“, като на четири от банкнотите евро (5, 10, 20 и 50) наред с

изписването му на латиница и с гръцки букви, това (както и ЕЦБ) е направено и на „кирилица“.

Съвременният Европейския съюз не би бил същия, ако не беше „получил“: от Полша – Николай Коперник, Мария Склодовска-Кюри, Хенрик Сенкевич, Фредерик Шопен, първият папа славянин – Йоан-Павел II; от Унгария – Ференц Лист, Бела Барток, Имре Калман, Ференц Лехар; от Чехия – Антонин Дворжак, Бедржих Сметана, Франц Кафка, Ярослав Хашек; цяла плеяда известни българи в комплект с българската роза, нивалинът, киселото мляко, компютърът, мартеницата и много други.

Приносителите на „новите“ държави-членки на ЕС за неговия съвременен облик несъмнено са съпътстват и от редица негативи от обективно и субективно естество. Свързани са като правило със сблъсъка на интереси между тях и „старите“ държави членки; с обстоятелството, че на тяхна територия се намират най-слабо развитите региони на Евросъюза, респ. една голяма част от европейския бюджет отива за целите на политиката на сближаване; с трудностите по достигането на средните нива на цялостно развитие, характерни за „старите“ държави членки;<sup>6</sup> с неспазването от страна на не малко от тях на фундаменталните ценности на Съюза, изкристализирало в последните няколко години най-вече в такива области като правовия ред, върховенството на закона, демократичните свободи,<sup>7</sup> миграционния натиск и др.

В заключение следва да се отбележи, че присъединяването на нови държави към ЕС от ЦИЕ, ЮИЕ и Средиземноморския регион, несъмнено прави Евросъюза по-значим, по-разнообразен и привлекателен. Колкото и да се смята, че в основата на тяхното желание за членство стоят преди

---

<sup>6</sup> Институт „Отворено общество“ проследява от 2012 г. насам как „новите“ държави-членки на Съюза (плюс кандидатките за членство) настигат „старите“ и публикува т.нар. Индекс на настигането. Постиженията се класират по 47 индикатора, обособени в 4 категории: икономика, демокрация, качество на живот и управление. Най-новото (седмо) издание на „индекса на настигането“ показва, че настигането в областта на икономиката е сравнително най-успешно, а това в категорията „Качество на живот“ – най-малко успешно. От „новите“ членки на ЕС (от всички 35 изследвани държави) най-добре се справя Естония (13-то място), а най-незадоволително – България (29-то място). На последното 35-то място в класацията е Босна и Херцеговина Вж.по-подробно: <http://www.thecatchupindex.eu/TheCatchUpIndex/>

<sup>7</sup> От последния доклад по повод резултатите на „индекса на настигането“ (озаглавен „Иска се повече“) се констатира, че е налице една нова тенденция при няколко от „новите“ държави членки и особено при тези от „Вишеградската четворка“. Те се сближават със „старите“ в областта на икономиката, но се отдалечават от тях в областта на демокрацията. Вж.по-подробно: <http://www.thecatchupindex.eu/TheCatchUpIndex>

всичко причини, свързани с очакваната икономическа изгода, не може да не се признае, че само чрез обединението на държавите от всички части на Европа ЕС ще оправдае решимостта на своите членки да постигнат укрепване и конвергенция на своите икономики, да изградят единен пазар и създадат ИПС, включващ единна и стабилна валута.

### **Използвана литература**

1. Емилия Георгиева. Тематичен справочник по европеистика. Икономически аспекти. Второ преработено и допълнено издание. София: Издателски комплекс – УНСС, 2016.
2. Консолидирани текстове на Договора за Европейския съюз и на Договора за функционирането на Европейския съюз. Официален вестник на Европейския съюз. 26.10.2012г.: <http://old.eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:326:FULL:BG:PDF>
3. <http://countrymeters.info/bg/World>
4. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
5. <http://databank.worldbank.org/data/home>
6. <http://www.thecatchupindex.eu/TheCatchUpIndex>

# МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА СТРУКТУРНОТО СБЛИЖАВАНЕ ПРИ РАЗХОДНИТЕ КОМПОНЕНТИ НА БВП

гл. ас. д-р Николай Величков

## MACROECONOMIC DIMENSIONS OF THE STRUCTURAL CONVERGENCE OF THE GDP EXPENDITURE COMPONENTS

Chief Asst. Prof. Nikolay Velichkov, PhD

*Разходната структура на БВП има множество макроикономически проекции. Ето защо постигането на сближаване в разходните компоненти на БВП за държави, които участват в икономически и парични обединения, е необходимо условие за постигане на повече сходство при основните характеристики на техните икономики. Това сближаване се отнася преди всичко до факторната предпоставеност на растежа и протичането на бизнес цикъла, което е важно условие за ефективното функциониране на силно интегрирани общности или съюзи.*

*The GDP expenditure structure has numerous macroeconomic dimensions. Therefore, achieving convergence of the GDP expenditure components for countries participating in economic and monetary unions is a necessary prerequisite for convergence of the fundamental features of their economies. This convergence concerns first and foremost the factors determining the economic growth and the flow of the business cycle and is an important condition for the effective functioning of highly integrated communities or unions.*

**Ключови думи:** сближаване, разходна структура на БВП.

**Key words:** convergence, GDP expenditure structure.

Интересът към проблематиката на структурното сближаване нараства значително през последните години. Основното обяснение за това се свързва с интензивния публичен дебат относно функционирането на Икономическия и паричен съюз на ЕС. Във връзка с това се посочва, че наличието на сближаване между отделните държави членки на силно интегрирани икономически и парични обединения е водеща предпоставка за тяхното ефективно функциониране. Следва да се отбележи обаче, че концепцията за „сближаване“ все още не е еднозначно дефинирана, въпреки нейното широко използване в икономическите анализи. Тази нееднозначност е налице дори в чисто терминологичен аспект. В българската научна литература се срещат различни термини като „сближаване“, „кохезия“ и

„конвергенция“, които често се използват като синоними, но в някои случаи се прави известно разграничаване между тях.<sup>1</sup>

В най-общ план икономическото сближаване се определя като процес на достигане на повече сходство в нивата или в динамиките на определени икономически показатели на една страна с друга страна или с група от страни. Като се има предвид тази обща дефиниция, може да се подчертае, че икономическата конвергенция има множество измерения и следва да се разглежда като комплексен феномен. Ето защо за разлика от преобладаващите публикации, където конвергенцията се свежда преди всичко до номиналното сближаване по линия главно на инфлацията, лихвените проценти, публичните финанси и валутните курсове, реалното сближаване в доходите и сближаването в секторната структура на БВП, в настоящата разработка фокусът се поставя върху значимостта на сближаването в разходната структура на БВП и нейните икономически проекции.

Следвайки логиката на дадената по-горе обща дефиниция сближаването в разходната структура на БВП се отнася до процеса на достигане на повече сходство в равнищата и динамиките на нейните отделни компоненти, конструирани на различно ниво на агрегация, в една страна с друга страна или с група от страни.

Анализът на динамиките и относителната значимост на разходните компоненти от структурата на БВП може да даде значителна информация за фундаменталните характеристики на различните национални икономики и присъщите им особености. Това от своя страна може да допринесе за осветляването на съществуващите прилики и различия в текущото и бъдещото икономическо развитие на отделни страни и групи от страни. Посоченото е от особено значение за страни, които са част от обща икономическа и валутна зона. Колкото повече сходства са налице между икономиките на страните, толкова по-малка е вероятността те да бъдат изложени на асиметрични шокове и провежданите наднационални политики да претърпят неуспех.

По отношение на самостоятелните изследвания на сближаването в разходната структура на БВП, емпиричната литература е силно ограничена, което е показателно за значително подценяване на този вид структурна

---

<sup>1</sup> В настоящата разработка термините „сближаване“ и „конвергенция“ се използват като синоними. По подробно за съществуващите терминологични сходства и различия вж. Симеонов, К., (2018), Икономически и парични съюзи – теории и практика, изд. Минерва, с. 189-190.

конвергенция.<sup>2</sup> Обикновено анализите се отнасят до отделни разходни елементи от структурата на БВП, като те имат по-скоро съпътстваща роля с цел разкриване на определени характеристики по отношение на конвергенцията в производствената структура на БВП, номиналната конвергенция и конвергенцията в доходите.

Изследването на конвенционалната разходна структура на БВП, в която се обособяват личното потребление на домакинствата, брутните инвестиции, правителствените покупки и нетния износ, дава възможност да се разкрие факторната обусловеност на динамиката на макроикономическата активност.<sup>3</sup> Във връзка с това е необходимо да се направи своеобразна трансформация при елементите на разходите за крайно потребление с цел получаване на тези традиционни разходни компоненти на БВП.

Относно личното потребление, то се получава като сума от крайните потребителски разходи на домакинствата и крайните потребителски разходи на нетърговските организации, обслужващи домакинствата. Според теоретичните постановки, базирани основно на възгледите на ортодоксалното кейнсианство, динамиката на личното потребление проектира влиянието си върху икономическия растеж чрез промените в съвкупното търсене. При това посоченото въздействие се реализира в краткосрочен времеви хоризонт. Ето защо наличието на сближаване в динамиката на потребителските разходи в група от страни може да обуслови и синхронизация на цикличното развитие в групата, особено ако потреблението е с водещо значение за постигнатите темпове на прираст на БВП.

За получаване на правителствените покупки се сумират крайните потребителски разходи на правителството за предоставени индивидуални услуги на домакинствата и крайните разходи на правителството за колективни услуги. Аналогично на личното потребление и правителствените покупки обуславят динамиката на съвкупното производство по линия на поведението предимно на съвкупното търсене. В същото време обаче, теоретичните възгледи, свързани с някои ендеогенни модели на растежа, предполагат отражение на структурата на правителствените покупки и върху

---

<sup>2</sup> За емпирични изследвания на конвергенцията в разходните компоненти на БВП вж. Статев, Ст., Ралева, Ст., (2006), Конвергенция на разходната структура на БВП на България и Чехия към Евророната, Народно стопански архив, 3, с. 11-16; Stattev, S., Raleva, S., (2006), Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU, South-Eastern Europe Journal of Economics, 2, pp. 193-207; Darvas, Z., Szapary, G., (2004), Business Cycle Synchronization in the Enlarged EU: Comovements in the New and Old Members, Magyar Nemzeti Bank Working Paper, 1.

<sup>3</sup> За различните структури на БВП като аналитичен инструментариум вж. Ралева, Ст., (2013), Инфлация и икономически растеж, ИК-УНСС.



свкупното предлагане. По този начин влиянието на правителствените покупки върху макроикономическата активност не се ограничава само в краткосрочен период. Определени техни компоненти могат да предпоставят растежа на свкупното производство и в дългосрочен времеви хоризонт.

Динамиката на правителствените покупки дава значителна представа за разходната фискална политика, тъй като те са един от традиционно възприеманите инструменти на правителствената политика. Ето защо промените в този разходен елемент на БВП са показателни за конкретната роля на правителството за ръста на свкупното производство и за изглаждане на цикличните колебания. Посоченото е от съществено значение за силно интегрирани икономически и парични обединения, като например Икономическия и паричен съюз на ЕС. С оглед на неговата институционалната рамка на фискалната политика се отрежда водеща роля за ограничаване въздействието и преодоляване проявлението на икономическата нестабилност поради наднационалния характер на паричната политика и невъзможността за нейното използване за противодействие на проявлението на евентуални асиметрични шокове, които засягат отделни страни. Във връзка с посоченото някои изследвания фокусират вниманието върху значимостта на постигането на сближаване във функционалната структура на публичните разходи в страните от ЕС.<sup>4</sup>

Брутните инвестиции от традиционната разходна структура на БВП се отъждествяват с бруто капиталообразуването. То се представя като сума от бруто образуването на основен капитал, включващо разходите за придобиване на дълготрайни нефинансови материални и нематериални активи, и изменението на запасите от суровини и материали, незавършено производство, готова продукция и стоки за препродажба в предприятията, и други. Брутните инвестиции въздействат върху динамиката на БВП посредством промените както в свкупното търсене, така и в свкупното предлагане. Традиционно при разкриване на връзката между ръста на свкупното производство и промените в инвестиционната активност фокусът се поставя

---

<sup>4</sup> Вж. Петрова, Кр., Конвергентни и дивергентни тенденции в публичните разходи на държавите-членки на Европейския съюз, Сб. „Икономика и общество: глобални и регионални предизвикателства пред България“, ИК-УНСС, 2014; Петрова, Кр., Основания за развитието на наднационалните регулации в сферата на разходната политика в Европейския съюз и ефекта от тях, Сб. „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Изд. „Наука и икономика“, 2015, с. 209-216; Петрова, Кр., Новото икономическо управление в ЕС и отражението му върху сближаването между държавите-членки по отношение на разпределението на публичните ресурси, Сб. „Мениджмънт и инженеринг`16“, ТУ-София, 2016, с. 897-906.

върху бруто образуването на основен капитал. Причината за това е, че разходите за придобиване на дълготрайни активи оказват значително влияние не само върху краткосрочната динамика на съвкупното производство, но и върху възможностите за увеличаване на икономическия потенциал в дълъг времеви хоризонт. При изследване на конвергентни процеси обаче, анализът на изменението на запасите също има сериозна познавателна стойност. Тя произтича от обстоятелството, че промените в запасите имат голям принос за осветляването на наличието или отсъствието на синхронизация на националните бизнес-цикли.<sup>5</sup> Това се дължи на факта, че промените в стоково-материалните запаси показват определени своеобразия при икономически подем и при икономически спад.

Външнотърговското салдо проектира краткосрочното си влияние върху темповете на прираст на БВП по линия на измененията в съвкупното търсене, като по-високата положителна разлика или по-ниската отрицателна разлика между износа и вноса индуцират положителна динамика на реалния БВП. В същото време структурните характеристики на износа и вноса оказват въздействие и върху съвкупното предлагане и по този начин техният ефект върху макроикономическата динамика се разпростира и в дълъг времеви план. Този ефект се обяснява преди всичко с влиянието на външната търговия върху натрупването на капитал, качеството на производствените фактори и технологичния прогрес. Във връзка с това наличието на процеси на сближаване по отношение на динамиката и структурата на външнотърговското салдо в различните страни може да се възприеме като предпоставка за синхронизиране на икономическия цикъл в тези страни по линия на конкретните колебания в обема на съвкупното производство, индуцирани от промени в износа и вноса, така и като условие за сближаване на страните по отношение на предпоставеността на икономическия растеж в дългосрочна перспектива.

Освен традиционното групиране на разходните компоненти на БВП са възможни и други подходи при тяхното структуриране. От аналитична гледна точка те имат принос за разкриване на допълнителни характеристики на динамиката на макроикономическата активност. Във връзка с това чрез използването на обобщени данни за крайното потребление, включващо индивидуалното и колективното потребление, се проследява съвместното отражението върху реалния БВП на поведението на домакинствата и правителството главно по линия на измененията в съвкупното търсене.

---

<sup>5</sup> Вж. Buitert, W., Grafe, C., (2002), Anchor, Float, or Abandon Ship: Exchange Rate Regimes for Accession Countries, EBRD Working Paper.

Наред с това е възможно да се изолира влиянието на външното търсене и динамика на БВП да се изследва по линия на зависимостта му от промените само във вътрешното търсене.<sup>6</sup> Това предполага групиране на потреблението на домакинствата и нетърговските организации, обслужващи домакинствата, бруто капиталобразуването и потреблението на правителството. Измененията в посочената групировка отразяват поведението на вътрешното търсене. При проследяване на неговата динамика и обвързаността ѝ с промените в БВП следва да се има предвид, че обикновено вътрешното търсене е обвързано с промени във вноса. По този начин външнотърговското салдо може да се прояви като опосредствано влияние на вътрешното търсене. В краткосрочен период ако нарастването на вътрешното търсене е обусловено от увеличаване потреблението на вносни потребителски стоки и нарастване на разходите за придобиване на дълготрайни активи с вносен произход, стимулиращият ефект от по-високото вътрешно търсене в определена степен се изтласква от намаляването на външнотърговското салдо. В дългосрочен период обаче, нарастването на вътрешното търсене вследствие на увеличаване на инвестиционните стоки с вносен произход може да предпостави достигането на по-високи темпове на прираст на БВП при положение, че тези стоки са високотехнологични.

От своя страна вътрешното търсене може да бъде разграничено на публично и частно търсене.<sup>7</sup> При този способ на групиране публичното търсене се разглежда като проекция на поведението на правителственото потребление, което включва колективното потребление и разходите на правителството за индивидуално потребление, а частното търсене като отразяващо динамиките на личното потребление, към което се отнася потреблението на домакинствата и на НТООД, и бруто капиталобразуването. Тук следва да се подчертае, че промените в публичното търсене могат да индуцират изменения в частното търсене по линия на проявлението на ефекти на изтласкване на частните разходи. Ето защо при структурирането на вътрешното търсене на публично и частно трябва да се държи сметка

---

<sup>6</sup> За емпиричен анализ на динамиката и структурата на вътрешното търсене в България вж. Ралева, Ст., (2015), Динамика на вътрешното търсене и икономически растеж на България, Сб. „Развитието на българската икономика – 25 години между очакванията и реалностите“, Юбилейна международна научна конференция, Академично издателство „Ценов“ – Свищов, с. 217-223.

<sup>7</sup> За емпиричен анализ на динамиката и структурата на публичното и частното вътрешно търсене в България вж. Величков, Н., (2017), Публично и частно вътрешно търсене и икономически растеж в България, Сб. „Икономика и икономическа теория: проблеми и взаимодействия“, Юбилейна научна конференция, Издателство „Наука и икономика“, ИУ-Варна, с. 236-244.

за тяхното своеобразно въздействие върху динамиката на съвкупното производство в краткосрочен период и влиянието им върху макроикономическата активност в дълъг времеви хоризонт.

С оглед на представените множество макроикономически проекции на разходната структура на БВП може да се отбележи, че постигането на конвергенция в отделните разходни компоненти на БВП за дадена група от страни е необходимо условие за сближаване на основните характеристики на икономиките на тези страни. Това сближаване се отнася преди всичко до факторната предпоставеност на растежа и протичането на бизнес цикъла, което обуславя и синхронизиране на текущото и бъдещото икономическо развитие на отделните страни в групата.

Като се имат предвид силно интегрираните общности или съюзи, при които е налице координация на икономическите политики или провеждането на общи такива, се предполага използването на наднационални дискреции за справяне с големи макроикономически шокове. Посоченото индуцира значими трудности за преодоляване на асиметрични шокове, засягащи отделни страни. Постигането на сходства при факторната обусловеност на съвкупното производство и неговата циклична динамика в страните от обединението е важна предпоставка за ограничаване на проявлението на подобни шокови въздействия.

### **Използвана литература**

1. Величков, Н., (2017), Публично и частно вътрешно търсене и икономически растеж в България, Сб. „Икономика и икономическа теория: проблеми и взаимодействия“, Юбилейна научна конференция, Издателство „Наука и икономика“, ИУ-Варна, с. 236-244.
2. Петрова, Кр., Конвергентни и дивергентни тенденции в публичните разходи на държавите-членки на Европейския съюз, Сб. „Икономика и общество: глобални и регионални предизвикателства пред България“, ИК-УНСС, 2014, с. 106-113.
3. Петрова, Кр., Основания за развитието на наднационалните регулации в сферата на разходната политика в Европейския съюз и ефекта от тях, Сб. „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Изд. „Наука и икономика“, 2015, с. 209-216.
4. Петрова, Кр., Новото икономическо управление в ЕС и отражението му върху сближаването между държавите-членки по отношение на разпределението на публичните ресурси, Сб. „Мениджмънт и инженеринг 16“, ТУ-София, 2016, с. 897–906.
5. Ралева, Ст., (2015), Динамика на вътрешното търсене и икономически растеж на България, Сб. „Развитието на българската икономика – 25 години между очаква-

- нията и реалностите“, Юбилейна международна научна конференция, Академично издателство „Ценов“ – Свищов, с. 217-223.
6. Ралева, Ст., (2013), Инфлация и икономически растеж, ИК-УНСС.
  7. Симеонов, К., (2018), Икономически и парични съюзи – теории и практика, изд. Минерва.
  8. Статев, Ст., Ралева, Ст., (2006), Конвергенция на разходната структура на БВП на България и Чехия към Еврозоната, Народно стопански архив, 3, с. 11-16.
  9. Buitier, W., Grafe, C., (2002), Anchor, Float, or Abandon Ship: Exchange Rate Regimes for Accession Countries, EBRD Working Paper.
  10. Darvas, Z., Szapary, G., (2004), Business Cycle Synchronization in the Enlarged EU: Comovements in the New and Old Members, Magyar Nemzeti Bank Working Paper, 1.
  11. Stattev, S., Raleva, S., (2006), Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU, South-Eastern Europe Journal of Economics, 2, pp. 193-207.

# ИЗГРАЖДАНЕТО НА СОЦИАЛЕН СЪЮЗ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КАТО УСЛОВИЕ ЗА НЕГОВОТО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

гл. ас. д-р Моника Моралийска,  
Катедра „МНО и бизнес“, УНСС

## THE BUILDING OF A SOCIAL UNION IN THE EUROPEAN UNION AS A PRECONDITION FOR ITS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Chief Assist. Prof. Monika Moraliyska,  
„International Economics Relations & Business“ Department,  
University of National and World Economy

**Резюме:** Социалната програма на ЕС се променя и развива, макар и бавно, но различията между държавите членки по отношение на бедността, социалното изключване, безработицата и др. остават сред основните дестабилизиращи фактори в Съюза, а Европейския стълб на социалните права е само първата стъпка за преодоляването им. Социалната програма на ЕС за 21-ви век трябва да включи и нови въпроси, например въздействието на дигитализацията върху труда. Това води до концепцията за Социален съюз, чието изграждане се превръща в ключов фактор за запазване и задълбочаване на европейската интеграция.

**Summary:** The EU Social Agenda is changing and developing, albeit slowly, but the differences between Member States in terms of poverty, social exclusion, unemployment and so on. remain among the main destabilizing factors in the Union, and the European Pillar of Social Rights is only the first step in overcoming them. The EU social agenda for the 21st century should also include new issues, such as the impact of digitalisation on work. This leads to the concept of the Social Union, whose building has become a key factor in preserving and deepening of the European integration.

**Ключови думи:** социална политика, социален стълб, социални права, бедност, устойчиво развитие, ЕС

**Key words:** social policy, social pillar, social rights, poverty, sustainable development, EU

### Постижения на социалната политика на ЕС към настоящия момент

В широкия смисъл ЕС не е изградил обща социална политика, а само прилага общи стандарти и извършва дейности в отделни аспекти от нея. Правомощията за определяне и изпълнение на политиката в областта на

заетостта и социалната политика носят преди всичко националните правителства, а тяхната работа се подкрепя с финансиране от ЕС.

Политиката на ЕС в областта на заетостта и социалната дейност има многобройни цели сред които са: преодоляване на ефектите от застаряване на населението, увеличаване на заетостта, намаляване на бедността, улесняване на трудовата мобилност в ЕС, модернизирани системи за социална сигурност, защита на хората с увреждания и др.

ЕС координира и наблюдава националните социални политики и насърчава обмена на добри практики в областта на социалното приобщаване, бедността и пенсиите, както и насърчава националните правителства в ЕС да създават работни места, намаляват неравенствата на пазара на труда и да подкрепят икономическата конкурентоспособност. ЕС е изработил и приел и общо законодателство в защита на работниците, което ограничава работното време, подобрява условията на труд и гарантира компенсации за вреди, получени на работното място. Той подкрепя финансово държавите членки в области като грижи за децата, здравеопазване, обучение, достъпна инфраструктура, помощ за намиране на работа, реформиране на системите за социално осигуряване и др. ЕС и националните правителства си сътрудничат в координацията на системите за социална сигурност, за да е възможно получаването на пенсии и социалноосигурителни обезщетения в други страни членки.

Все по-важна става ролята на ЕС да подкрепя действията за развитие на необходимите умения и квалификации, които технологичният напредък налага пред европейците на пазара на труда. Това включва както инициативи за развитие на необходимите умения и за постигане на баланс обучение – пазар на труда, така и улесняване на официалното признаване на квалификации в рамките на единния вътрешен пазар.

Програмите за финансова подкрепа на държавите членки са Европейски социален фонд, Европейски фонд за приспособяване към глобализацията, Фонд за европейско подпомагане на най-нуждаещите се лица, Европейска програма за заетост и социални иновации.

### **Еволюция на законодателната рамка на социалната политика на ЕС**

Основата е поставена с Договора от Рим, за да могат работниците и техните семейства да се възползват от правото на свободно движение и работа на общия пазар, и предвижда координиране на системите за социално осигуряване на държавите членки. В него е заложен принципът на равно

заплащане за мъжете и жените, признат от Съда на ЕС като пряко приложим, и се предвижда създаването на Европейски социален фонд.

Законодателната рамка включва чл. 3 от Договора за Европейския съюз и чл. 9, 10, 19, 45-48, 145-150 и 151-161 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС).

Съгласно чл. 151 от ДФЕС, целите на ЕС в областта на социалната политика включват: насърчаване на заетостта, подобряване на условията на живот и труд, подходяща социална закрила, социален диалог, развитие на човешките ресурси с оглед високо и устойчиво равнище на заетост и борба с изключването от социалния живот.

Единният европейски акт (1987 г.) въведе разпоредби за хармонизиране на здравословните и безопасни условия на труд<sup>1</sup>, даде възможност социалните партньори на европейско равнище да договарят колективни трудови договори и установи общностна политика за икономическо и социално сближаване.

В отговор на нуждата да се обърне повече внимание на социалните аспекти на доизграждането на вътрешния пазар, в Страсбург през декември 1989 г. е приета Хартата на Общността за основните социални права на работниците (Социална харта), подписана от 11 държави членки (без Великобритания). В Договора от Маастрихт насърчаването на високо равнище на заетостта и социалната защита е една от задачите на Европейската общност, а същите 11 държави сключват Споразумение за социална политика. С Договора от Амстердам всички държави членки се споразумят да включат Споразумението за социална политика в текста на Договора за ЕО с някои малки изменения (чл. 151-161 от ДФЕС). В чл. 153 процедурата на съвместно вземане на решение заменя процедурата на сътрудничество и също е разширена с разпоредби, свързани с Европейския социален фонд, свободното движение на работници и социалното осигуряване за работници мигранти в Общността. На ЕС се дава възможност „да приема необходимите мерки за борба с дискриминацията, основана на различията в пола, расата или етническия произход, религията или убежденията, наличието на физическо или умствено увреждане, възрастта или сексуалната ориентация“ (чл. 19 от ДФЕС), приети са Директива 2000/43/ЕО относно равното третиране на лица без разлика на расата или етническия произход и Директива 2000/78/ЕО за създаването на основна рамка за равно третиране в заетостта и професиите.

---

<sup>1</sup> Действайки с квалифицирано мнозинство, в сътрудничество с Парламента, Съветът прие определен брой директиви, които залагат минимални изисквания в тази област.



Договорът от Амстердам включва към целите на ЕС и насърчаването на високо равнище на заетостта и възлага на ЕО отговорността за допълване на дейностите на държавите членки в тази област, насърчаване на сътрудничеството между тях и развитие на „съгласувана стратегия“, по-конкретно Европейската стратегия по заетостта (чл. 145-150 от ДФЕС).

Лисабонската стратегия (2000 г.) е насочена към превръщането на ЕС в най-конкурентната икономика в света, но признава, че икономическият растеж не е достатъчен за преодоляване на бедността или риска от социално изключване. През същата година е приета Хартата на основните права на ЕС и е създаден Комитет за социална закрила, който да насърчава сътрудничеството между държавите и Комисията (чл. 160 от ДФЕС).

През 2005 г. е приета нова социална програма 2006-2010 г., създадена е Програма на ЕС за заетост и социална солидарност „ПРОГРЕС“ 2007-2013 г. и е основан Европейският фонд за приспособяване към глобализацията и подкрепа за работници, съкратени поради промяна на тенденциите в световната търговия (Европейски парламент, 2017).

Договорът от Лисабон (2007 г.) предвижда по-нататъшен напредък на консолидирането на социалното измерение на европейската интеграция. Договорът за ЕС вече изтъква социалните цели на Съюза, в това число пълната заетост и солидарността между поколенията (чл. 3) и дава на Хартата на основните права същата обвързваща сила като на договорите (чл. 6). В самата харта се признават т.нар. „права на солидарност“ като правото на работниците на информиране и консултиране, както и правото на колективно договаряне и на справедливии равни условия на труд, на социална сигурност и социално подпомагане. В ДФЕС е включена хоризонтална социална клауза, гласяща че „при определянето и осъществяването на своите политики и дейности Съюзът взема предвид изискванията, свързани с насърчаването на висока степен на заетост, с осигуряването на адекватна социална закрила, с борбата срещу социалното изключване, както и с постигане на високо равнище на образование, обучение и опазване на човешкото здраве“ (чл. 9).

Приетата през 2010 г. стратегия „Европа 2020“ определя като приоритет приобщаващия растеж и стимулирането на икономика с високи равнища на заетост, която води до социално и териториално сближаване. Стратегията има пет цели, сред които социалната цел до 2020 г. да се намали с 20 млн. броят на хората в риск от бедност и да се достигне 75% заетост за възрастовата група 20-64 г. За тяхното постигане са предприети различни инициативи, наблюдавани от европейския семестър, а в отговор

на нарастващата бедност през 2014 г. е създаден Фонд за европейско подпомагане на най-нуждаещите се лица.

Като се позовава на стремежа си за по-справедлива и социална Европа, през април 2017 г. Комисията представи съобщение относно Европейския стълб на социалните права (ЕССП), който цели да поднови процеса на сближаване към по-добри условия на живот и труд в ЕС. Правата са 20 и са групирани в три категории: а) равни възможности и достъп до пазара на труда; б) справедливи условия на труд и в) социална закрила и приобщаване.

На социалната среща на високо равнище в Гьотеборг през ноември 2017 г. Европейският парламент, Европейският съвет и Комисията приеха съвместна прокламация относно европейския стълб на социалните права. Изпълнението му включва редица законодателни и незаконодателни инициативи в области, като правото на информиране и консултиране на работниците, достъпа до социална закрила и баланса между професионалния и личния живот и др. В допълнение се планира и създаването на Европейски орган по заетостта, за да подобри трудова мобилност. Социалният стълб се придружава от „социални показатели“ (Social scoreboard) за проследяване на напредъка в областта.

### **Засилваща се роля на ЕС в социалната област**

Могат да бъдат определени няколко групи фактори, които предпоставят нарастващата значимост на социалната политика и обосновават необходимостта от засилване на общите усилия за инициативи в социалната сфера на съюзно равнище. Сред тях са: устойчивата тенденция на застаряване на европейското население; все още непреодоляната висока безработица и социални последици от икономическата и финансова криза в периода 2007-2009 г.; високият дял европейски граждани, попадащи в групата „в риск от бедност“; запазващото се значително социално разделение, наблюдавано както между държавите членки, така и между регионите в тях, както и бързонастъпващата дигитална революция, налагаща нуждата от реструктуриране на икономиките (Moraliyska, 2018).

На първо място, ЕС трябва да поднови ангажимента си за приобщаващ растеж и борба с бедността и социалното изключване, тъй като до момента не е постигнал голям напредък в достигането на своята цел от стратегия „Европа 2020“ да намали броя на хората в бедност и социално изключване с най-малко 20 милиона души до 2020 г. Трябва да се отбележи, че целта на Европа за социално включване за 2020 г. съответства на намаление

от около 17% за 10 години (2010-2020 г.), докато сходните цели на ООН от Целите за устойчиво развитие (Sustainable Development Goals – SDG), които всички страни от ЕС са подписали, са много по-амбициозни. Целта на ООН е да намали поне наполовина дела на мъжете, жените и децата от всички възрасти, живеещи в бедност между 2015 г. и 2030 г. ЕС трябва да засили своя ангажимент за борба с бедността и социалното изключване и като подробно разясни начините, по които държавите от ЕС трябва да допринесат за постигането на тази цел.

Основно предизвикателство пред ЕС остава и значителното социално разделение. От една страна, това е дисбалансът Изток-Запад по отношение на производителността и равнищата на заплащане, който, въпреки отчетеното икономическо сближаване, се запазва. ЕС трябва да гарантира, че икономическият растеж е съчетан с конвергенция по отношение на стандартите на социалната политика, което в дългосрочен план е решението на социалния дъмпинг и изтичането на човешки капитал към центъра на ЕС. От друга страна, отчитат се големи социални различия между Севера и Юга, в резултат от кризата в еврозоната.

Вариации между държавите се наблюдават както по отношение на дела на населението в риск от бедност и социално изключване, работещите бедни и децата в риск, така и при заетостта, младежката безработица и възнагражденията (Моралийска, 2017). Следва да се отбележи, че липсата на социална кохезия заплашва стабилното и устойчиво развитие на ЕС, защото липсата на сближаване в него може да доведе до увеличаване на икономическите и социалните неравенства между регионите и по-голямо напрежение между държавите членки, както и до разпадане на единния пазар и по-неефективно икономическо управление на ЕС (Европейски комитет на регионите, 2018).

Напоследък се наблюдава прогресивна социализация на макроикономическото управление на ЕС (Zeitlin и Vanhercke 2017), но все още се отдава по-голямо значение на икономическите и фискалните цели, отколкото на социалните проблеми. Европейската комисия продължава да е концентрирана върху икономическите ограничения върху държавите членки (въпреки предприетите мерки за насърчаване на инвестициите и позволената по-голяма гъвкавост на фискалната дисциплина), структурните реформи и дерегулацията на пазара на труда, за сметка на промотирането на социалните инвестиции.

## Очаквания от Европейския стълб на социалните права

Дали Европейският стълб на социалните права ще допринесе за ребалансирането на икономическите и социалните приоритети на ЕС? Стълбът представлява рамка на социалната политика с потенциал за насочване на действията на ЕС в социалната област през следващото десетилетие, така че да насърчи социалната конвергенция между държавите членки. Той може да бъде от полза за възобновяване на инициативите на ЕС в социалната област, но от друга страна незадължителният му характер не дава големи възможности за действие. Най-вероятно стълбът ще се реализира както с твърди мерки (промяна в законодателството), така и с меки мерки за управление, които отразяват различните правни компетенции на ЕС в социалната област.

Очакваните ефекти на ЕССП зависят и от това доколко той ще може да влияе върху политиките на държавите членки. Въпреки, че това ще бъде постигнато чрез включването му в процедурите на европейския семестър, конкретните мерки за интегрирането му в цялостната социално-икономическа среда на ЕС са неясни и ограничени, поради високия риск, свързан и принципа на субсидиарност в областта на социалната закрила.

В този контекст, балансът между професионалния и личния живот и предложението за директива в тази област се нарежда приоритетно в дневния ред на Европейската комисия. Въпросът е обаче е сложен, и поради различията в положението с равновесието между професионалния и личния живот в отделните държави членки и инициативите им в тази област, и заради силната опозиция на работодателите. Друга област, в която се отчита известен напредък, засяга мерките, насочени към по-възрастните работници. Тук основното постижение на европейско равнище е Рамковото споразумение за активния живот на възрастните хора и междупоколенченски подход<sup>2</sup>, сключено от социалните партньори (работателите и синдикатите в ЕС) през декември 2016 г. Неговата цел е да се насърчава обмена на добри практики за поддържане на добри условия на труд през целия живот и създаването на възможности хората да работят до и след пенсионна възраст в добро здраве.

ЕССП има потенциал да предизвика развитие на социалната политика в ЕС, но за да стане ефективен, са необходими практически действия за това правата, предвидени на хартия, да се превърнат в ефективни и изпълними

---

<sup>2</sup> Framework Agreement on Active Ageing and an Inter-Generational Approach [https://www.etuc.org/sites/default/files/press-release/files/framework\\_agreement\\_on\\_active\\_ageing\\_003.pdf](https://www.etuc.org/sites/default/files/press-release/files/framework_agreement_on_active_ageing_003.pdf)

права, на съюзно и на национални равнище, както и гарантиране, че всеки европейски гражданин има достъп до тях.

## **Европейският социален съюз – какво би представлявал?**

Разсъжденията дотук показват, че е необходимо да се съчетаят икономическите със социалните цели на ЕС, както и да се наблюдава социалното измерение на всички политически области. Финансовото и икономическото управление се задълбочи през последните години, но то трябва да бъде съпътствано и от стабилно социално управление. Социалната програма на ЕС за 21-ви век трябва да включи и нови въпроси като въздействието на всеобщата дигитализацията върху труда, например.

Тук идва редът на концепцията за „Европейски социален съюз“ (ЕСС), чието изграждане изглежда ключов фактор за запазване и задълбочаване на европейската интеграция. Икономическият и паричен съюз (ИПС) трябва да бъде допълнен от „Европейски социален съюз“, т.е. съюз на държавите членки, със собствените си социални системи, но подкрепяни и ориентирани от ЕС (Vandenbroucke et al. 2014). Той би могъл да обхваща Обща схема за обезщетения при безработица в Евроната (Fichtner 2014) и/или Рамкова директива за минималния доход, като и двете ще действат като автоматични стабилизатори и инструменти за солидарност (Peña-Casas и Bouget 2014). Тъй като особено последното предложение не е много популярно сред държавите членки, бъдещите председателства на ЕС биха могли най-малкото да направят първата важна стъпка напред към създаване на „Европейски съюз на социални стандарти“, който да приеме насоки за такива стандарти, например относно критериите за оценка на адекватния минимален доход.

Сред основните цели на евентуален ЕСС би била борбата с детската бедност и социалното изключване, която също е от съществено значение за бъдещата устойчивост на Европа, защото бедността засяга не само текущото благосъстояние на децата, а и способността им да се развиват и изграждат необходимите им за в бъдеще способности. Определянето на европейски минимален доход за дете би бил една социална инвестиция, допринасяща към целите на ЕС в областта на образованието и заетостта и би било изцяло в съответствие с препоръката на ЕС от 2013 г. за инвестиране в децата (European Commission, 2013).

Новите председателства на ЕС могат да предложат преразглеждането на идеята за европейска гаранция за децата, финансирана от бюджета на ЕС, която да осигури на всяко дете, живеещо в риск от бедност, достъп

до безплатни здравни грижи, образование, детски грижи (детска градина), достойно жилище и правилно хранене (European Parliament, 2015; Eurochild, 2016). Предложението да се гарантира жизнения стандарт чрез „базисен доход на ЕС за децата“ би било не само стъпка напред в борбата с бедността сред децата, а и би допринесло положително и към други водещи цели на стратегията „Европа 2020“.

Друго предложение е включването на Гаранция за уменията (Skills Guarantee), подобно на съществуващата Младежка гаранция<sup>3</sup> (Youth Guarantee), спомената от Европейския парламент в неговия доклад относно ЕССП: „ново право на всеки човек и на всеки етап от живота да придобива основни умения за 21-ви век, включително грамотност и математическа, цифрова и медийна грамотност, критично мислене, социални умения и подходящи умения, необходими за зелената и кръговата икономика“ (Европейски парламент, 2016).

### **Мястото на „Социалния съюз“ в дебата за бъдещето на ЕС**

До този момент, въпреки приемането на Европейския стълб за социалните права и нарастващите очаквания в социалната област, не се наблюдават осезаеми резултати в развитието на европейската социална политика. Вземането на решения на ЕС продължава да е проблемно и заради останалите нерешени въпроси, свързани с бежанската криза, Брекзит, както и с небалансираното социално-икономическо развитие на Съюза.

Тези предизвикателства, обаче (по-специално „Брекзит“), както и шестдесетата годишнина от Римските договори, предизвикаха началото на реален дебат за бъдещето на Съюза, придружен от представянето на няколко стратегически документа. На първо място, в резултат от Срещата на върха в Рим (Европейски съвет 2017 г.)<sup>4</sup> беше изготвена Римската декларация, а в последствие беше представена и Бялата книга за бъдещето на Европа (Европейска комисия, 2017а), която излага пет възможни сценария за бъдещето развитие на ЕС до 2025 г.<sup>5</sup> Тези различни гледни точки бяха

---

<sup>3</sup> Приета от ЕК през 2013 г. Изисква от държавите да гарантират, че всички до 25-годишна възраст ще получат работа, образование, чиракуване или стаж, до 4 месеца след напускане на училище или загуба на работа.

<sup>4</sup> Беше представян дневен ред за бъдещето, основаващ се на четири основни аспекта: а) сигурна Европа; б) а просперираща и устойчива Европа; в) социална Европа; и г) по-силна Европа на световната сцена.

<sup>5</sup> От минималистичен сценарий („нищо друго освен единния пазар“) до амбициозен какъв, където ЕС ще направи много заедно със своите 27 държави-членки в повече области на политиката.

разработени в конкретни анализи за: социалното измерение на ЕС, извлечането на ползи от глобализацията, задълбочаването на ИПС, бъдещето на европейската отбрана и бъдещето на финансите на ЕС<sup>6</sup>.

Каква е тежестта на социалната политика в този дебат? Изграждането на „Социална Европа“ е сред ключовите моменти от Римската декларация, а Бялата книга на Комисията се отнася до по-нататъшното сътрудничество между групите държави по „социални въпроси“. Възможните сценарии за бъдещото развитие на една социална Европа са определени в Документа за размисъл относно социалното измерение, публикуван от Европейската комисия през април 2017 г. (Европейска комисия, 2017б). Позовавайки се на вариантите в Бялата книга, Комисията предлага три варианта, вариращи от положението ЕС да се оттегли от социалната политика (с изключение на аспектите, свързани с единния пазар), през по-нататъшен напредък, ограничен до държавите членки на Евророната, до постигне на напредък в избрани области на социалната политика общо от 27-те. В речта си за състоянието на Съюза, председателят на Комисията Жан-Клод Юнкер изрази намерението си да работи за „Европейски съюз със социални стандарти, в който имаме общо разбиране за това какво е социално справедливо“ (Европейска комисия, 2017в).

Интересното е, че социалната политика е взета предвид и в Документа за размисъл за задълбочаване на Икономическия и паричен съюз (Европейска комисия, 2017 г.), който обсъжда възможността за създаване на „Европейска схема за осигуряване срещу безработицата“<sup>7</sup>, както и процес на сближаване към „минимални социални стандарти“ както е посочено в Европейския стълб на социалните права.

ЕС днес се намира на кръстопът между дезинтеграция, диференцираната интеграция и задълбочаване на интеграцията. Докато диференцираната интеграция би означавала ЕС, съставен от различни комбинации от участващи държави членки в различни области и в различни степени на интеграция (без модифициране на съществуващата правна и институционална рамка), то задълбочаването на интеграцията би представлявала стъпка към политически съюз, включващ по-ясно изразена диференциация между

---

<sup>6</sup> [https://ec.europa.eu/commission/future-europe/white-paper-future-europe-and-way-forward\\_bg](https://ec.europa.eu/commission/future-europe/white-paper-future-europe-and-way-forward_bg)

<sup>7</sup> Подобна схема би действала като „презастрахователен фонд“ за националните схеми за безработица и би осигурила подкрепа за националните публични финанси и по-бързо излизане от икономическа криза, но вероятно ще изисква предварително сближаване на политиките и характеристиките на пазара на труда.

държавите от еврозоната и страните извън еврозоната и свързването им чрез единния пазар (тази стратегия би изисквала промени в Договорите).

Тези два варианта обаче са крайни и средният вариант „Европа на няколко/ много скорости“ се очертава като единственото решение за напредък към един по-ефективен ЕС, който да може да се справи и с вътрешните, и с глобалните предизвикателства. Следователно, шансът за по-нататъшна интеграция ЕС-27 ще означава повече диференциация, с ядро и различни комбинации от държави членки в отделните области. Що се отнася до социалната политика на ЕС, място тук ще намери ЕССП, който е ключовата инициатива на ЕС в социалната област от последните няколко години.

### Използвана литература

- Европейска комисия, 2017а. Бяла книга за бъдещето на Европа и пътят напред. Размисли и сценарии за ЕС-27 до 2025 г., COM (2017) 2025 of 1 March 2017.
- Европейска комисия, 2017б. Документ за размисъл относно социалното измерение на Европа, COM (2017) 206 of 26 April 2017.
- Европейска комисия, 2017в. Реч за състоянието на Съюза на Председателя на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер, Brussels, 13 September 2017.
- Европейска комисия, 2017г. Документ за размисъл относно задълбочаването на икономическия и паричен съюз, COM (2017) 291 of 31 May 2017.
- Европейски комитет на регионите (2018). Цената и рискът от липсата на сближаване: стратегическата стойност на политиката на сближаване за изпълнението на целите на Договора и справянето с новите предизвикателства пред европейските региони. COTER-VI/040, 128-а пленарна сесия, 22 и 23 март 2018 г.
- Европейски парламент, 2017. Социална политика и политика по заетостта: общи принципи [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/fiches\\_techniques/2013/051001/04A\\_FT\(2013\)051001\\_BG.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/fiches_techniques/2013/051001/04A_FT(2013)051001_BG.pdf)
- Европейски парламент, 2016. Доклад от 20 декември 2016 г. относно Европейски стълб на социалните права (2016/2095(INI))
- Eurochild, 2016. Working Paper on a 'Child Guarantee' [https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/working\\_paper\\_on\\_a\\_child\\_guarantee\\_june\\_2016.pdf](https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/working_paper_on_a_child_guarantee_june_2016.pdf)
- European Commission, 2013. COMMISSION RECOMMENDATION of 20 February 2013 Investing in children: breaking the cycle of disadvantage (2013/112/EU) <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:059:0005:0016:EN:PDF>
- European Parliament, 2015. European Parliament resolution of 24 November 2015 on reducing inequalities with a special focus on child poverty (2014/2237(INI)) <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0401+0+DOC+XML+V0//EN>
- Fichtner F. (2014) Euro area-wide unemployment insurance: useless, desirable, or indispensable?, in Natali D. (ed.) Social developments in the European Union 2013, Brussels, ETUI and OSE, 115-130.



- Moralisyska M., 2018. 5th International Scientific Conference on Economic and Social Impacts of Globalization and Future of European Union, Proceedings book, p. 134-145 [http://scfconferences.com/documentation/2018\\_PROCEEDINGS\\_BOOK\\_MONTENEGRO.pdf](http://scfconferences.com/documentation/2018_PROCEEDINGS_BOOK_MONTENEGRO.pdf)
- Peña-Casas R. and Bouget D. (2014) Towards a European minimum income? Discussions, issues and prospects, in Natali D. (ed.) Social developments in the European Union 2013, Brussels, ETUI and OSE, 131-190.
- Vandenbroucke F., Vanhercke B. and Morley J. (2014) A European Social Union: key questions to answer, in Natali D. (2014) Social developments in the European Union 2013, Brussels, ETUI and OSE, 85-113.
- Zeitlin J. and Vanhercke B. (2017) Socializing the European Semester: EU social and economic policy co-ordination in crisis and beyond, *Journal of European Public Policy*, 30 August 2017, 1-26.

## ВЪЗМОЖНАТА (НЕОБХОДИМАТА) ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА

д-р Енцислав Харманджиев,  
катедра „Икономикс“, УНСС  
Encislav Harmandjiev, PhD

**Резюме:** В доклада се анализират противоречия и дилеми в икономическата политика. Отстоява се тезата за необходимост на преход от преразпределителните процеси на национално богатство и собственост, формиращи неравновесно общество, към разрешаване и недопускане на антагонизъм в противоречията. Предлага се пренасочване на фокусирането на политиката в България върху социалните аспекти на равновесието на човешките отношения. Търси се икономическата база за този нов фокус. В поиск е опционалното съчетаване между икономическата свобода и детерминизма на политиката. Предлагат се форми за стабилизиране и развитие на триадата: личност – корпорация – общество (държава). Корпорацията (фирмата) е изведена като фундаментално „поле“ за съчетаване на интересите и чрез триединство на дохода: работна заплата за длъжност; дивидент за принос; рента за квалификация. Предложени са десет идеи за промяна на икономическата политика. Сред тях е идеята без аналог в теорията и практиката за дуална (опционална) работна седмица – четири и три дневна, както и идеята за два субсидиарни фонда, условно наречени „Фонд инвестиции и иновации“ и „Фонд доходи“ и съсредоточени на корпоративно равнище.

**Abstract:** The report analyzes contradictions and dilemmas in the economic policy. It supports the thesis of the necessity of transition from the redistributive processes of national wealth and property, forming an unbalanced society, to resolving and avoiding antagonism in the contradictions. It is proposed to shift the focus of the policy in Bulgaria on the social aspects of the equilibrium of human relations. It is being searched for the economic basis for this new focus. The demand is an optional combination of economic freedom and the determinism of politics. There are forms of stabilization and development of the triad: personality – corporation – society (state). The corporation (firm) is seen as a fundamental „field“ for the reconciliation of interests and through the trinity of income: salary for a position; dividend to be contributed; economic rent for qualification. Ten ideas for changing economic policy have been proposed. Among them is the without analog concept in the theory and practice of a dual work week – four and three days, and the idea of two subsidiary funds centered on the corporate level.

**Ключови думи:** икономическа политика; фискална политика; монетарна политика; индустриална политика; фокус на политика; човешки отношения; икономическа триада; дуална работна седмица; субсидиарни фондове.

**Key words:** economic policy; fiscal policy; monetary policy; industrial policy; policy focus; human relationships; economic triad; dual work week; subsidiary funds.

Икономическата политика следва да разрешава противоречието: саморегулация на структурите в икономическата система и регулация на системата. Тук триадата е:

1. В индустриалния ракурс на политиката това е регулация на пазарния механизъм с фокусиране върху мащаба и влиянието в производството и реализацията на монополите. Параметризиране на олигополите в икономическата система за постигане на рационален пазар със социална отговорност във функционирането му. Дилемата в противоречието е, че свободата на конкуренцията и централизацията на капитала са синоними на мобилността и временния характер на пазарното равновесие, от една страна, а централизмът в стопанската практика е олицетворение само на частично равновесие, обезпечавано с ресурсите на цялото общество, от друга страна.

2. Държавен и муниципален (общински) фокус върху политиката в сферата на културата, образованието и здравеопазването. Приоритетен характер на тези политики, в т.ч. приоритетно финансиране. Остатъчен принцип за политиките в останалите сфери на икономическа, особено на политическа и идеологическа дейности при реализация на държавните функции. Без да споделям идеите на по-радикалното либертарианство в теорията за анархо – капитализма, считам, че само така, като приоритетен акцент в политиката, може да се изведе резултативността на икономическата политика – като проекция в сферата на културата и социалното равновесие на нацията.

3. Фокусиране на фискално – монетарната комбинация в икономическата политика върху съотношението: (потребление на вътрешния пазар + реализация на външни пазари) – производство. Целевата пропорция 1:1 следва да се обезпечават чрез данъчна, митническа, трансферна (преразпределителна по отношение на националния доход) функция на държавата, без да се допуска правителствена централизация в капиталовложението. Адекватна (в настоящия период, умерено експанзивна) парично – кредитна политика под контрола на Българска народна банка.

Икономическата политика се изправя пред противоречието: икономическа свобода – рационално управление на икономическата система. Ако то се разглежда като дилема: „или – или“, то икономическата ефективност е обречена. Отнемането на перспектива за ефективност от дееспособността на всяко от трите фундаментални системни равнища: личност – корпорация – общество (държава) може да сведе „свободата“ до избора между посредственото съществуване и корупцията. Решението е политиката да отстоява индивидуалността на субектите на първите две равни-

ща и да обуславя ефективността на третото (агрегираното) равнище чрез вече предпоставена и реализирана ефективност в личностната и фирмената стопанска дейност. В аспекта на индустриалната политика (пазарното структуриране) това означава политически граници на централизацията и императивността на властта, както и буферен механизъм за негативните последици на свободната конкуренция за участниците в нея, създаван на базата на преразпределение на част от националния доход. В ерата на информационната взаимозависимост свършената конкуренция не е свършен механизъм. Към нея следва да се развива социална защита за ирационалните очаквания и решения на предприемчивостта, за да я има и се стимулира самата предприемчивост.

Политиката в стопанската практика следва да отрече собствения си преход от идеологията на нормативната теория към практиката на хаотичното лобиране и да премине от неограничеността на границите на достатъчността за едни към необходимостта за всички.

За конкретните условия на България, през първата четвърт на 21-ви век, това са доказаните в стопанската история на Европа (макар и не безспорни) ценности на социалното пазарно стопанство. Така икономическата система ще минимизира „шума“ в себе си и ще се базира върху апробирани в стопанската практика ефективни форми с периметър, подвластен на контрол и с прогнозируемост на развитието.

Критерий за смислеността на икономическата политика следва да бъде действието на реалните механизми в стопанската практика, а не субективността на политическите платформи. В този аспект следва моето признание, че няма „лява“ или „дясна“ икономическа политика. Има повече или по-малко леви и десни партии с различия в идеологиите, но най-вече има и определена икономическа необходимост в конкретен исторически период, чиято обективност обуславя конкретно решение над и независимо от схоластиката на партийно – политическите идеологеми. Днес (2019 г.) в политическото позициониране, в преиграването в политиката, България губи кадрови и стопански потенциал. Формализирането на политиката не трябва да я превръща във формалност. Икономическата политика следва да надраства битието си на субективно пожелание, на еманация на идеология. Тя трябва да отговаря на обективната социално – икономическа потребност без претенции за достатъчност, защото достатъчността е винаги относителна – средата за приложение на икономическата политика е променлива.

Самото технологично развитие, в частност изкуственият интелект и дигиталната революция, вече извежда политиката от количествените крите-

рии на възпроизводствения процес (производство – разпределение – размяна – потребление) към качествените параметри на живота на отделния човек и обществото като цяло в логиката на императивите на пряката и обратната връзка: личност – общество. Как всеки от нас отговаря на въпроса дали е готова българската (икономическа) политика за новата критериална функция? Реторичен въпрос...

Ефективността в социално-икономическата система предполага обуславяне на политическите функции на държавата, в това число и правителствената икономическа идеология, от базата на икономическите императиви на развитието, фундаменталните от които са: общото макроикономическо равновесие (съвпадане в по-голяма степен на равновесието на пазара на стоки и услуги с равновесието на пазарите на активи); съчетаването на интересите в триадата на личността (семеино стопанство), корпорацията и обществото; приложение на интеграционния потенциал за реализиране на националните приоритети.

Икономическото развитие на България през последния четвърт век обаче е олицетворение на обратната „логика“: властовата политическа позиция в държавата и муниципалитета предопределя икономическия „императив“ като най-често той се свежда до разпределителни и преразпределителни процеси на национално богатство и собственост. Тази определяща стопанската практика реалност обуславя минимална социална ефективност и нагнетяване на антагонизъм в човешките отношения, изчерпвайки потенциала на системата за неговото подтискане. В отношенията между труда и капитала на микроикономическо равнище антагонизмът се проявява чрез прикриване на потенциала на труда, а на национално равнище негово проявление е икономическата емиграция, която днес е специфичен израз на вписване на родната макроикономика в мегаикономиката на Европейския съюз.

Откъсването на икономическата политика от основата на триадата интереси – личността като носител на потенциала на труда и в контекста на семейните потребности – от една страна обезпечава на естаблишмънта неконтролирана власт за реализация на стратификационния му интерес, но от друга страна парадоксално изправя именно него пред принудата на дефицитния вече труд. Това е ефектът на българския бумеранг в стопанската практика. Логичен ефект на стратификационно – егоистична и недолговидна икономическа политика е формирането на предпоставки за развитие на моносонен характер на пазара на труда.

В този аспект е схоластична дилемата: повече или по-малко държавна намеса в стопанската практика. Пазарният механизъм и саморегулацията

му не са достатъчни, защото техникo – икономическите елементи не са самоцел в развитието на икономическата система. Макроикономическото равновесие е фундамент, но системната устойчивост и перспектива е равновесието в човешките отношения. Те са предметът на системния подход, а системата е СОЦИАЛНО – икономическа. Така се обуславя активната икономическа роля на гаранта на обществения интерес – държавата. В социално – икономическия процес изпълнението на тази роля може да бъде реално или номинално. Последното е развитие на противоречието между обществото и държавата, което се превръща в отрицание на формата на управление, търсейки нов характер на самото управление и политики. Това е едната страна на „медала“.

Другата страна на взаимната обусловеност е невъзможността за централизирано обхващане на детайлите на микроикономическо равнище. Агрегиращият обществен мащаб на системата „губи“ детайла на елемента в нея и много често неговия потенциал. Информационната революция интензивно вече налага императива на свободния избор на дееспособната личност. Тази дееспособност не се изчерпва с тясното определение на работната сила. Нейни характеристики не са толкова и количествените, колкото качествените измерения на човешкия капитал в по-широкото определение на личностните и семейните условия за развитие на човека. Ето го, все още неосъзнатият в България, но определящ аспект в предмета на дейност на модерната държавата. Няма как обаче за тази дейност през последната една трета век българската държавност да получи медал.

Теорията на игрите има приложение в икономическата политика, но политическото преиграване на икономическата сцена не е научна теория, а всяка вулгаризация е неефективна. Вулгаризация е подмяната: 1) вулгарно е обективната централизация на капитала да се превръща в субективно обсебване; 2) вулгарно е съчетаването на интересите да се свежда до абсолютизацията на господството на определени страти с отнемане или ограничаване правото на собственост на широк социален слой, който всъщност е основа на социалната пирамида; 3) вулгарно е преразпределението на националния доход да изтласква извън границите на страната една четвърт от нацията.

Тази вулгаризация се проектира като категорична загуба на икономически потенциал в българската икономика. Днес с осезаеми вече последици е загубата на труд и работно време. Ограничените инвестиционни възможности за извеждане на българския капитал до приложението на иновативни технологии за висока производителност и икономия на работно време, съчетани със задълбочаваща се демографска криза, налагат,

според мен, нестандартни решения в структурирането на работната седмица. Предлагам дуална (опционална) работна седмица – четиридневна и тридневна. Четиридневната следва да регламентира труда от понеделник до четвъртък, включително, а тридневната – от петък до неделя, включително. Основание за това мое предложение е ниското почасово заплащане на труда в България, сравнено с това в Европейския съюз, което е основна причина, обуславяща икономическата емиграция. Възможните ефекти от въвеждането на дуална работна седмица резюмирам като:

1) „Автоматично“ увеличаване на почасовото заплащане без допълнителни почасови фирмени разходи и „раздвижване“ на доходите в България в посока към приближаване с доходите в европейските икономики. Най-важният ефект обаче е увеличението на масата на доходите при увеличена новосъздадена добавена стойност, превръщащо реалното увеличение на покупателната способност във фактор на икономически растеж.

2) Включване на допълнителна маса труд със значимост в три аспекта. Първият би бил доброволното самоувеличаване на работното време за личности, стимулирани от възможността за второ (възможно и частично) възнаграждение при втора (възможна и частична) месторабота. Вторият аспект е увеличаване на отработените часове в макромасщаб чрез включване в стопанската дейност на граждани, предпочитащи регламентацията на по-малка седмична заетост като учащи се, например. Третият аспект е намаляване на фирмените разходи за заетост в извънработно време (допълнително възнаграждение в почивни дни).

3) Двупосочна конкуренция (по линията на пряката и обратната връзка) и между капитала, и между труда като производствени фактори за ефективно приложение. С необходимост предприемачите ще се конкурират в привличането на допълнителен високо квалифициран или просто необходим труд, но и ще разполагат с него. Закономерно личностите ще бъдат стимулирани за повишаване на квалификацията си и придобиване на допълнителни знания и умения. Сумарно в икономическата система ще се реализира увеличаваща се ефективност – синергия на ефективност.

Нестандартната опционална работна седмица е и възможна форма на разрешаване на задълбочаващо се противоречие в българското общество. Загубата на български граждани и като производствен фактор (труд в производството), и като човешки капитал (потенциал за развитие на нацията и държавата) обуславя настоящото фокусиране на политиката върху преразпределението и на бизнес – сферите, и на националното богатство. Преразпределение не чрез конкурентни предимства, стремежът към които гарантира просперитет, а чрез политическата проекция на икономическия

и властови механизъм. Следствието е задълбочаване на антагонизма в човешките отношения, а световната и българската история са доказали верността на философската постановка, че антагонистичните противоречия имат радикално разрешаване – с пълно отрицание на една от страните в противоречието. Трябва ли?!

Все още има решение – потреблението (реалният доход) на българските граждани. Четиридесет и девет процента (49%) на brutния вътрешен продукт в стандарт на покупателна способност в България от средния за Европейския съюз (ЕС 28 ) следва да означава само едно – и 49% на доходите в България от средните в Европейския съюз. Принципът на ефективното търсене следва да се превърне в „алфата и омегата“ на правителствената икономическа политика. Подчертавам, компонент на принципа на ефективното търсене е и инвестиционният процес (и не само) като корпоративни инвестиционни условия и възможности.

В тази логическа последователност акцентирам върху необходимостта от формиране и активно използване във фискалната политика на два субсидиарни фонда, които условно наричам „Фонд инвестиции и иновации“ и „Фонд доходи“. Сферата на тяхното приложение следва да бъде корпорацията (фирмата) в България – това „средно“ икономическо „поле“, където се срещат интересите на личността и обществото; поле, в което интересите следва да се съчетават дори и в единството на противоположностите.

Условно нареченият „Фонд инвестиции и иновации“ може да се превърне в основен вътрешен източник на инвестиционно финансиране, който заедно с възможностите за такова финансиране в Европейския съюз чрез ЕИБ и ЕБВР ще бъде необходима и реална фискална гаранция за корпоративно развитие. Фондът трябва да обхваща с по-широк фокус не само производството и технологичното обновление. В неговия обхват следва да бъдат мобилността на труда и капитала; достъпът до пазари; институционалното утвърждаване на търговското дружество; корпоративният принос в устойчивото развитие. Такъв фонд ще изпълни ролята на катализатор в икономическата политика. Той би бил реална възможност за реално отрицание на ефекта на „инертната маса“: предприемане на стопанска дейност без ясна перспектива за финансиране. Държавното инвестиционно субсидиране може да бъде и стимул, и база за развитие на корпоративни инвестиционни фондове – особено за фирми от малкия и среден бизнес, които разчитат на непостоянни печалби. Субсидиарният фонд за инвестиции и иновации ще открие възможност (но далеч не и задължителност) пред държавата за „споделено управление“ – партниране с търговските дружества в управлението на инвестиционния бюджет на всяко едно от



тях. Обратната връзка в това партньорство би обусловила реализъм на правителствената икономическа политика.

Условно нареченият „Фонд доходи“ следва да субсидира търговските дружества за увеличаване на трудовото възнаграждение. Субсидирането на работната заплата е антитеза на осъществяваната (най-вече през 60-те и 70-те години на 20-ти век) политика на доходите в търсене на позитивно следствие в антиинфлационната политика с цената на негативни последици в социалната политика. Догмата, определяща доходите като основен проинфлационен фактор, е анахронизъм във времето на вече налагащия се безусловен базов доход. Своеобразна теоретична „схизма“ е противопоставянето на нарастването на разполагаемия доход и съдържането на ценовия ръст. За българската реалност, при масово ограничена потребителска кошница с комунални услуги и семейна прехрана, доходът е най-значимият фактор за трудова и социална мотивация. И той, поне днес, се нуждае от държавната субсидиарна гаранция като минимална социална отговорност на политиката. Обратното е продължение на проявяващата се през последните 30 години и превръщаща се в историческа обществена безотговорност към реалното потребление на българските граждани. Такава субсидия е една от формите на пряката връзка между държавата и личността. Тя предполага и обратна връзка, която далеч няма да се изразява чрез емиграция.

Идеята за двата субсидиарни фонда поставя открития въпрос за източниците на средства. Без да влизам в подробности, посочвам два от тях: 1) резервите на контрола върху „икономиката в сянка“; 2) паричната маса в обръщение. И ако първият източник е изцяло национален прерогатив и отговорност, то вторият е правителствена отговорност за преговори за по-нататъшно либерализиране на функциите на Паричния съвет до приемането на страната в Еврозоната. Независимо от политическото си определение, българското правителство може да инициира вътрешно – политически и външно – политически преговори за консенсус за умерено и контролирано увеличение на паричната маса в обръщение. Дългият дефлационен период е достатъчно основание за тях. И двата фонда предполагат (както и самото определение на субсидията) съчетаване на публични и частни средства. Предполагат преразпределение на националния доход в корпоративен и личностен интерес, чрез чиято реализация следва да се търси проекцията в ефект за обществения интерес.

Сега субсидирането е подценена функция на фискалната политика в България. То е сведено до усвояване на евросубсидии, които заедно с трансферите на родните емигранти от чужбина към семействата са воде-

щите „инвестиционни“ фактори в националната икономика. Дилемата е за ефекта на субсидията – тя да рефлектира окончателно в потреблението (на практика, като дотация) или в производството: там, където завършва „кръгоборота“ на добавената стойност или там, където започва.

Често пъти субсидията във фискалната политика се превръща в дотация и преминава в индустриалната политика – регулация на пазара чрез определяне на пределна цена. Това е фактическо дотиране на богатите социални страти. Като рамкиране с горна граница на пределно допустима цена „в името на социалната справедливост“ се повишава още повече и без това високата покупателна способност на имуществено силните. Следователно, трябва да се дотира не абстрактния потребител, а да се субсидира конкретния производител. Със субсидия „под условие“ могат да се обуславят следствия като:

1. Задържане динамиката на цената, по която се предлага продукцията, под определено равнище.

2. Реализация на принципа на ефективното търсене – стимулиране на количествено нарастване на производството чрез увеличено потребление при ненамалена реална покупателна способност на потребителите и чрез увеличени инвестиционни възможности на корпорациите.

3. Увеличаване на заетостта или технико-технологичното обновление при нарастване на търсенето на продукцията (във всеки случай, гарантиране на вече постигната заетост). На тази база увеличаване на доходите в обществен мащаб – национален и разполагаем доход.

4. Предпазване от риска за криза на свръхпроизводство и незадържане на „излишна; свръхпроизведена“ продукция. Така се създават условия за въвеждане на нови, съответстващи на устойчивото развитие, стандарти за продукт и услуга. Това е и ефектът на гарантиране на равнище на производствена рентабилност при гарантирана реализация.

5. Практическа реализация на социална справедливост чрез широка достъпност на стоките или услугите при оптимални и за производството, и за потреблението цени.

Фактът субсидиране на потребителските цени, но при производителя постига троен ефект – триада на ефекта: за потребителя – достъпност и увеличение на потреблението; за производителя – стимулиране на реализация на продукцията с нормална печалба при достъпни цени; за обществото чрез държавата – заетост и приходи. Така се обуславя и икономическа ефективност на самата субсидия.

Настоящото свеждане на субсидиите във фискалната политика до увояване на евросубсидии без субсидиарно възпроизводство на национал-

но равнище и забавянето на активирането на субсидии, обезпечени чрез бюджетни приходи в българската икономика, е по-скоро номинално измерение на икономическа политика, а не практическа нейна ефективност. Такъв израз на фискална политика ще изправя инвестиционния процес пред срив след края на всеки съответен програмен период. Подчертавам още веднъж, че реализацията на ресурсите на двата фонда трябва да се съсредоточи в корпорацията (фирмата) като поле, в което се срещат личностния и обществения интерес. Водещ принцип следва да бъде субсидиране при производителя – там, където технологията обединява труда и капитала. Там следва да се търси „полето“ на съчетаване на икономическите интереси и да се направи реалната крачка от идеология и демагогия към равновесен за обществото прагматизъм.

Едно от измеренията на демагогията в икономическата политика е прикриването на групов, стратификационен интерес зад паравана на обществената потребност и интереси. Има определящ критерий за проявление на обществен интерес и той е всеки конкретен аспект на потреблението – достъп до материални и духовни ценности от възможно най-широки социални слоеве на нацията. „Законодателят“ на обществената необходимост е равновесната цена, но и възможността за нейното заплащане. В този смисъл не партийните централи, а пазарът следва да доказва, легитимира и узаконява интереса на обществото. Пазарът като обем на оборота, като качество на производство и потребление с определящо смисъла му следствие и цел – триединството на здравния статус, материалната обезпеченост и образователното и културно развитие на национално равнище.

Няма демократична система (още по-малко недемократична), която да не обуславя развитие на указаното вече противоречие между държавата (упражняващия властта временен политически „елит“) и обществото. Въпросът тук е: „Задълбочава ли се това противоречие или се разрешава?“ Частната собственост е база на многопартийната политическа демокрация, но и на обособяването на интересите. Ето и поредната функция на икономическата политика – разрешаване на икономическите противоречия и недопускане на ескалацията им до социално – политически. Чрез това разрешаване на противоречия следва да се отстоява фундамента на социалното равновесие.

В България назрява гореуказаното противоречие между държавата и обществото, все още „незабелязано“ от икономическата политика. А неразрешаването на това иначе обективно противоречие, развиващо се в условията на всяка държавност, превръща политиката в спекулативна. Най-яркото проявление на противоречието е прилагането на държавното регулиране

за реализиране на частни интереси. Българският естаблишмънт трябва да се предпази от опростителството да възприема частната собственост като приватизиране на държавността, защото световният исторически опит сочи, че в дългосрочен период няма управляваща страта, която може да си позволи да заплати цената на точно тази приватизация. Например, родният патент в преразпределението на активи от успешен бизнес. Необходима е политика на управление, която да предпази самите управляващи като превенция, когато те самите често днес хвърлят бумеранга на собственото си отрицание утре? Но база на такава превенция може да бъде само икономическата култура и социалната отговорност. Във всяко общество отсъствието и дори подценяването на социалната отговорност на държавното управление поражда амбиции, катастрофиращи във възможностите.

„Приватизирането“ на държавността е задълбочаване, а не разрешаване на социалните противоречия поради системната социална нееднородност на обществото. Това, първо. И второ, централизацията на капитала е обективен, социално обусловен процес, който без социално равновесие може да се превърне и се превръща в натрупване, концентриращо странични (често пъти чужди) интереси. А натрупване без възможности за кръгооборот на капитала и увеличаване на числото на неговите обороти в контролирана икономическа (национална) среда е винаги обект на преразпределение в глобалната икономика. Така сочи действителността. Да повтаряме ли станалата вече досадна теза за функцията на средната класа в общественото възпроизводство и за неговото прекъсване без нея?! Очевидно у нас повторението не е майка на знанието. Затова и българските капитали ще създават потенциал на преразпределение там, където уроците са научени.

Икономическата политика през последния четвърт век в България е с изместен фокус. Тя не фокусира икономическия механизъм на функциониране на системата и чрез неговата ефективност да обезпечава общото макроикономическо равновесие, проектирано в равновесието на човешките отношения. Вместо да приложи методика на ситематизация с йерархично структурирани ценности на икономически и социален ред, съответстващ на интересите на най-широка социална база, чрез който да обезпечи рационалност в регулирането на икономическата система, политиката се концентрира върху съподчинение в обществото чрез механизмите на разпределение и преразпределение на собствеността. А ние сме съвременници на естествено – исторически процес на социализация на собствеността чрез развитието на акционерната форма на собственост и определящата роля на корпорацията в икономическата система. Именно този аспект на социализация на собствеността „убягва“ на стопанската практика в

България и на обуславящата я хаотична и непоследователна икономическа политика. Отсъства и държавната отговорност за корпорацията.

Това опростителство на политиката стимулира антагонизма в отношенията по целия хоризонтал на възпроизводствения процес – от производството до потреблението. Обосноваването и използването на обективната необходимост за смяна на системата като параван на негативите на първоначалното натруване на капитала е с изчерпан вече времеви хоризонт. Време е политиката да излезе от фокуса на фундаменталните, но и тесни от зрителния ъгъл на икономическата система, рамки на собствеността и натрупването; време е освен цената, максимизираща печалбата, да отчете и социалната цена на централизацията на капитала. Основен предмет на икономическата политика следва да стане икономическият механизъм за възникване, функциониране и управление на човешките отношения без антагонистични предпоставки за революционизиране на общественото съзнание.

Актуалният български предмет на икономическата политика сега е триединството: 1) обезпечаване на икономическа свобода за мотивирана, а не принудителна дееспособност; 2) конкуренция върху фундамента на технологичното предимство и потенциала на човешкия капитал; 3) прекратяване на абсолютното обедняване и формиране на широкодостъпно национално богатство.

Предлагам моите десет идеи за възможна и необходима икономическа политика.

1. Дифузия на собствеността на корпоративно равнище в целесъобразни параметри за реализиране на необходимостта доходите на заетите в производствената дейност и услугите да се формират и чрез компонента дивидент. Това е жалон за преодоляване на отчуждението на работното място, което в контекста на особеностите на националния характер се превръща в мълчалива съпротива; жалон за разкриване на резервите на труда в условията на нарастващата му дефицитност. В съчетание с опционалната работна седмица триединният принцип за формиране на личностния доход (работна заплата за щат; доход/дивидент за принос; рента за квалификация – виж т.7) ще се превърне в мощен фактор за разкриване на трудови резерви.

2. Споделени доходи – по принцип нормална, а не по принцип априорна свръхпечалба за капитала и разпределяне на съществена част от печалбата за труда над параметрите на „щатната“ работната заплата. Свръхпечалбата си остава целева функция, но държавният (общественият) регламент следва да я допуска най-вече като следствие на иновативно и технологично корпора-

тивно развитие, а не като търговска спекула. Нейната възможност следва да се обуславя от достатъчността на доходите на средната класа. Въвеждане на принципа „Високи доходи за висока квалификация и интелект“.

3. Държавна отговорност за семейни доходи за развитието на човешкия капитал в съответствие със съвременни, средностатистически за Европейския съюз критерии за квалификация, потребление, културно развитие и социална сигурност с цел постигане и на естествен прираст на населението. Извеждане не просто на основните макроикономически показатели, а на качеството на живота като водещ критерий и показател за ефективността на икономическата политика.

4. Приоритетно финансиране на сферите на културата, образованието и здравето на нацията. Извеждане на държавните културни институти, държавните университети, гимназии, училища и държавното здравеопазване извън обхвата на пазарния механизъм. С други думи, освобождаване на културата, образованието и здравеопазването от паричния фетишизъм.

5. Инвестиционна закрила за капитала с държавни гаранции: 1) за корпоративна равнопоставеност при разпределение на евросубсидии и държавни инвестиции; 2) за обективност в реализацията на обществените поръчки; 3) за недопускане на корупционен рекет и силово преразпределение на активи. Гаранции за контролирана среда за разширено капиталово възпроизводство във фискален, монетарен, юридически и социален аспект на икономическа и национална сигурност.

6. Развитие на Паричния съвет чрез по-голяма договорена гъвкавост на функциите му за превръщане на паричната маса в реален инструмент на монетарната политика – парична маса, непоставяща под съмнение фиксирания валутен курс на макар и надценения български лев, но и с достатъчност за инвестиционно и потребителско стимулиране. Лихвени равнища по инвестиционните и потребителските кредити, стимулиращи растежа и реализацията в съответствие с принципа на ефективното търсене. Отстояване на инвестициите и потреблението като взаимнообвързани, взаимозависими и взаимообулавящи се величини.

7. Икономически, политически и социални преференции за привличане и въвеждане в българското икономическо пространство на иновативни технологии с акцент в контекста на дигиталната революция и изкуствения интелект. В този аспект и прилагане на нови равновесни икономически и социални форми на взаимно зачитане на интересите на различните социални страти и на форми на взаимодействие между тях, недопускащи развитие на антагонизъм в обществените отношения. Формиране на доходите в производството и услугите по принципа: работна заплата за дълж-

ност (щат) плюс доход/дивидент за принос, плюс рента за квалификация. Въвеждане на базов доход под условие за преквалификация и създаване на условия за обучение през целия живот.

8. Нова регионална политика, основана върху строги и непреодолими граници на отклонения в рамките до 10 процента на бюджетното финансиране на човек от населението при определяне на бюджетите на общините и регионите в зависимост от числеността на населението в тях. Такъв подход е основа на изравняване на условията за производство, разпределение и живот в различните региони на страната и контрапункт на негативните миграционни и емиграционни тенденции, превръщащи се все повече в неравновесна социална реалност.

9. Активна интеграционна политика и дипломатическа дейност за присъединяване на България към еврозоната и Шенгенската европейска реалност. Отстояване на монизма в Европейския съюз и противопоставяне на дуализма на евентуалната „общност на различни скорости“.

10. Отстояване на традиционните исторически и логически връзки с икономиките на великите сили извън границите на Европейския съюз като Русия, САЩ и Китай. Реализация на минимум две цели: 1) възстановяване на външноикономически позиции на пазари с традиционно българско присъствие от недалечното минало, най-вече в Русия и в Близкия Изток; 2) превръщане на България в незаобиколим фактор за икономическата (и интеграционната) политика в Балканския регион.

# ЩАСТИЕ НА РАБОТНОТО МЯСТО И КОРПОРАТИВНИ СТРАТЕГИИ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ

докторант Деница Андонова,  
СУ, Стопански факултет

## HAPPINESS AT WORK AND CORPORATE WELLNESS STRATEGIES

Doctoral student Denitsa Andonova,  
SU "St. Kliment Ohridski"

**Резюме:** В текста се проследяват нагласите към щастието на работното място, различни подходи при разглеждане и измерване на щастието в работна среда, вкл. ползите за организацията от промотиране на щастието като част от корпоративни стратегии за благополучие. Въз основа на проучвания в организации в България се очертават тенденции и практики, свързани с корпоративните стратегии за благополучие като възможност за повишаване благосъстоянието на служителите и ефективността на организациите.

**Abstract:** In the text below are defined the perceptions of happiness at work, different approaches to consider and measure workplace happiness, incl. the benefits for the organizations of promoting happiness as a part of corporate wellness strategies. Based on studies in organizations in Bulgaria, tendencies and practices related to corporate wellness are explored as an opportunity for enhancing the employees' well-being and organizational efficiency.

**Ключови думи:** щастие на работа, корпоративни стратегии за благополучие, корпоративен уелнес

**Key words:** happiness at work, corporate wellness strategies, corporate wellness

Темата за щастието от дълбока древност вълнува философи, в последствие психолози, а в днешно време става все по-актуална за модерната психология в лицето на позитивната психология, както и за изследователи и консултанти, занимаващи се със стратегии за корпоративно благополучие. Щастието става все по-интересна област в организационен аспект в качеството му на интересен инструмент за повишаване на ефективност, продуктивност, мотивация, представяне, удовлетвореност от работата, ангажираност, задържане и т.н. Доказателство за тази тенденция са нарастващият брой изследвания по темата, както и предоставянето на услуги в сферата от различни организации. Допълнителен показател е и появата на нови длъжности в организациите като Happiness Chief officer, Happiness



executive, wellness advisors, wellness specialist, well-being consultant. Това е световна тенденция, но тя има потенциала да се засилва и в България.

Интересни са резултатите от проучване на Willis Towers Watson за 2018 г. General Industry Compensation Survey – Bulgaria, Benefits Design Practices Report, които показват, че:

- 54% от анкетираните компании заявяват, че под някаква форма предлагат уелнес програма (програма за благополучие) на своите служители.
- 9% от компаниите предлагат допълнително пенсионно осигуряване над стационарния минимум.
- 64% от компаниите предлагат допълнително здравно осигуряване, като най-често докладваните покрития са при хирургична намеса и хоспитализация, извънболнична помощ и грижа за очите.
- 51% от анкетираните компании докладват, че техните служители под една или друга форма придобивки, касаещи риска като животозастраховането е най-често, а покритие при критични заболявания е най-рядко срещаната форма.

Друга засилваща се тенденция е приложението на карти за спортни активности. Примерът за това е предоставяната от Benefit Systems Multi-sport карта за активности в над 700 обекта в страната. По данни на Benefit Systems Bulgaria:

- 99% от работодателите са съгласни, че придобивките за служителите могат да привличат нови служители.
- 62% от служителите продължават да работят за компания, докато им се предоставят социални придобивки от работодателя
- 15% от служителите, които тренират активно, са с 15% по-добро представяне на работа

Друга актуална тенденция е разглеждането на ЧР като първостепенен фактор за развитието на една организация, което провокира специално внимание от страна на мениджъри, експерти, консултанти, изследователи към въпросите, касаещи ЧР. В проучване са взели участие 1355 мениджъри от 27 държави в Европа. Въпросите в проучването са свързани със 17 теми, засягащи мениджмънта на човешки ресурси. Някои от изводите гласят: „5 основни предизвикателства... са свързани с **мениджмънт на таланти, менажиране на баланса между работата и живота на хората, менажиране на промяната и културната трансформация и създаването на „учещи организации“**“<sup>1</sup>. Villanova University изброява ТОП 10 предизвикателства пред управлението на човешките ресурси, според

---

<sup>1</sup> <https://www.investor.bg/obrazovanie/466/a/5-te-predizvikatelstva-pred-koito-shte-se-izpraviat-hr-menidjyrite-prez-2015-g-185256/>

Survey of Global HR Challenges: Yesterday, Today and Tomorrow, проведено от PricewaterhouseCoopers от името на World Federation of Personnel Management Associations (WFPMA)<sup>2</sup>:

**Таблица 1**

Предизвикателства пред УЧР

Предизвикателство:	% Компании
1. Управление на промяната	48%
2. Развитие на лидерство	35%
3. HR ефективно измерване	27%
4. Организационна ефективност	25%
5. Възнаграждения	24%
6. Подбор и достъп до обучена работна ръка на локално ниво	24%
7. Планиране на последователността	20%
8. Обучение и развитие	19%
9. Задържане на персонала	16%
10. Разходи за придобивки: Здраве и благосъстояние	13%

Друг показател за засилен интерес пред предизвикателствата при управление на човешките ресурси са провежданите специализирани конференции в България във връзка с HR: конференциите на Капитал/Кариери (2016 г. HR Innovation Forum 2016<sup>3</sup>, 2017 г. HR and the Future of Work: Мениджърски предизвикателства<sup>4</sup>, 2018 г. HR and the Leadership Forum: Management 4.0.<sup>5</sup>, конференциите на БАУХ („Иновации в управлението на хора“<sup>6</sup>, „Стратегии и практики по управление на хора от Централна и Източна Европа“<sup>7</sup>, „Maximizing Human and Organizational Capabilities“<sup>8</sup>, „Гук и сега: HR практиките, които работят“<sup>9</sup>, „Новият HR: Нова среда, нови възможности“<sup>10</sup>).

Изследване на над 160 компании в България, проведено в период от две години на база на качествени методи като индивидуални интервюта, фо-

<sup>2</sup> <https://www.villanovau.com/resources/hr/human-resource-management-challenges/#.W-TAjpMzY2y>

<sup>3</sup> <https://events.economedia.bg/events/category/10>

<sup>4</sup> <https://events.economedia.bg/event/23>

<sup>5</sup> <https://events.economedia.bg/event/88>

<sup>6</sup> <http://pmconference2014.bapm.bg/>

<sup>7</sup> <http://pmconference2015.bapm.bg/>

<sup>8</sup> <http://pmconference2016.bapm.bg/>

<sup>9</sup> <http://pmconference2017.bapm.bg/>

<sup>10</sup> <http://pmconference2018.bapm.bg/>

кус групи, дискусии с водещи специалисти, разговори с HR специалисти, очертават следните тенденции:

1. 100% от запитаните отговарят, че нямат разписана корпоративна стратегия за благополучие, която да следват наред с другите организационни цели
2. Преобладават международните компании, български компании от IT сферата, както и единични консултантски компании, които поставят акцент върху благополучието на служителите си и разполагат с бюджет за wellness инициативи и програми
3. Често наблюдавано явление е да се следва тенденцията/модата на пазара и да се организират обучения, инициативи, да се предоставят социални придобивки, които са актуални на пазара в момента и/ли се предоставят от конкурентите

Според Европейската агенция за безопасност и здраве при работа „Психосоциалните рискове и стресът на работното място са сред най-големите предизвикателства за безопасността и здравето при работа. Те оказват значително въздействие върху здравето на отделните лица, организациите и националните икономики.“<sup>11</sup> Стресът заема водещо място сред факторите, влияещи на здравето на служителите. Стресът и проблемите с психическото здраве са най-сериозният здравословен проблем на работното място за около 20% от работещите в ЕС, по данни на EU-OSHA. Като препоръка пак там се посочва: „Ако психо-социалните рискове и стресът се разгледат като организационен проблем, а не като личен недостатък, те могат да бъдат управлявани като всеки друг риск на безопасността и здравето при работа.“ Във връзка на промотирането на здравето на всички нива на работното място, „Освен това в Европейския пакт за психично здраве и благоденствие се признават променящите се изисквания и повишаващото се напрежение на работното място и работодателите се насърчават да прилагат допълнителни, доброволни мерки в подкрепа на психичното благоденствие.“<sup>12</sup>, което отново може да бъде разглеждано като препратка към допълнителни инициативи, предприемани от организациите във връзка с увеличаване на щастието и благополучието на своите служители.

Промоцията на здравето, превенцията и профилактиката, увеличаването на информираността относно т.нар. болести, свързани със стила и начина на живот (lifestyle diseases), възпитаване на здравословни навици като балансиран на хранене, активно движение, дихателни практики, релаксация, медитация, майндфулнес техники, стратегии за справяне със стреса, управление на времето, подобряване на взаимоотношенията на работното

---

<sup>11</sup> <https://osha.europa.eu/bg/themes/psychosocial-risks-and-stress>

<sup>12</sup> <https://osha.europa.eu/bg/themes/psychosocial-risks-and-stress>

място и на усещането за щастие (субективно благополучие) са само част от аспектите, с които може да се работи при изграждане на стратегия за корпоративно благополучие. Щастието или субективното благополучие на служителите може да послужи както за крайна цел на корпоративната стратегия за благополучие, така и да се разглежда като косвени резултати, в следствие от участието в програмата и инициативите, заложи в стратегията. В изданието на *SnackNation 121 Employee Wellness Program Ideas*<sup>13</sup> авторският колектив изразява позиция, че „програмите за благополучие на служителите са се превърнали в главен елемент в много компании като начин да привлекат топ таланти, да ги правят щастливи и продуктивни и да се намали текучеството.“ В същия документ се обръща внимание и на още един много важен аспект, който свързва щастието на работното място и корпоративните уелнес стратегии: „Ключът към това да имате успешна стратегия за корпоративно благополучие е да насърчавате цялостното благосъстояние и същевременно да е забавно“. Корпоративните стратегии за благополучие могат да се фокусират върху различни аспекти, в зависимост от състоянието и нагласите на служителите, както и организационните цели, организационната култура, желание за изграждане на работодателска марка на базата на тази стратегия, както и множество други фактори (вътрешни и външни за компанията). Благосъстоянието има различни елементи, всеки от които може да бъде фокус на подобна стратегия за корпоративен уелнес.



Фиг. 2. Елементи на благосъстоянието<sup>14</sup>

<sup>13</sup> [www.snacknation.com](http://www.snacknation.com)

<sup>14</sup> Putnam, L., *Workplace wellness that works*, Wiley, 2015, p. xxx

Според Corporate Health and Wellness Association<sup>15</sup> стълбовете са шест: Физически, Финансов, Обществен, Социален, Емоционален и Кариерен аспект на благополучието.

Тези два подхода до голяма степен корелират деветте области на щастието (според същия източник), показани на фиг. 3. Изследвания на Асоциацията за корпоративно здраве и благополучие показват, че щастливите служители са:

- 31% по-продуктивни
- Три пъти по-креативни
- 37% по-успешни при продажби
- С 16% по-добро представяне според техните мениджъри
- 125% по-малко изтощени според лични наблюдения
- 32% по-лоялни
- 46% по-удовлетворени от работата си



Фиг. 3. 9-те области на щастието<sup>14</sup>

Тези тенденции се потвърждават и от изследвания, направени от специалисти и изследователи в областта на позитивната психология<sup>16</sup>. Резултатите са следните:

<sup>15</sup> <https://wellnessassociation.com>

<sup>16</sup> SIMON-THOMAS, EMILIANAR., The Four Keys to Happiness at Work, 29.08.2018, [https://greatergood.berkeley.edu/article/item/the\\_four\\_keys\\_to\\_happiness\\_at\\_work](https://greatergood.berkeley.edu/article/item/the_four_keys_to_happiness_at_work)

- Да се чувстваш щастлив на работа е свързано с по-добро здраве и благосъстояние („Субективното благосъстояние на служителите, включващо удовлетвореност от живота, удовлетвореност от работата, позитивен афект корелира положително с представянето на служителите и организациите<sup>17</sup>)
- Повече креативност<sup>18</sup>
- Повече ефективност<sup>19</sup>
- Повече продуктивност и иновации
- По-бързо израстване в кариерата
- Повече автентичност
- Повече отдадени, ангажирани и погълнати от работата
- Желаящи да допринесат повече от описаното в длъжностната им характеристика
- Намират повече смисъл и попадат по-често в състояние на поток (описано от професора по психология Михай Чиксентмихай)
- Виждат по-голямата картина в ситуации на трудности и предизвикателства
- Справят се по-успешно със стреса, по-малко стресирани<sup>20</sup>
- По-добре се справят с разрешаването на конфликти
- По-харесвани са от другите от общността
- По-надеждни са и предизвикват повече доверие
- Привличат повече внимание и уважение
- По-ефективни лидери
- По-помагачи и подкрепящи

„Щастливите работни пространства се докладват по-малко текучество, по-ниски разходи за здравни грижи, по-малко грешки и инциденти, повече

---

<sup>17</sup> Tenney, E. R., Poole, J. M., & Diener, E. (2016). Does positivity enhance work performance?: Why, when, and what we don't know. *Research in Organizational Behavior*, 36, 27-46. <https://eddiener.com/articles/1110>

<sup>18</sup> Isen, Alice M., Daubman, Kimberly A., Nowicki, Gary P., Positive Affect Facilitates Creative Problem Solving, *Journal of Personality and Social Psychology* 1987. Vol. 52. No. 6, 1122-1131

<sup>19</sup> Oswald, Andrew J., Proto, E., Sgroi, D., Happiness and Productivity, SUBMITTED: Mar 23, 2013, ACCEPTED: Mar 03, 2014, ONLINE: Aug 07, 2015 <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/681096>

<sup>20</sup> Cohn, Michael A., Fredrickson, Barbara L., Brown, Joseph A. Mikels, Stephanie L., Conway, Anne M. Happiness Unpacked: Positive Emotions Increase Life Satisfaction by Building Resilience, *Emotion*. Author manuscript; available in PMC 2011 Jun 29. Published in final edited form as: *Emotion*. 2009 Jun; 9(3): 361–368. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3126102/>

ефективност и добавяне на стойност за различните заинтересовани лица. Радват се на по-голяма лоялност от страна на потребителите, ангажираност, бизнес растеж.“ Тези наблюдения и резултати се потвърждават и от Дийнър: „Служители с висока степен на субективно благосъстояние са с:

1. По-добро здраве
2. По-редки отсъствия от работа
3. По-добро саморегулиране
4. По-силна мотивация
5. По-висока креативност
6. Позитивни взаимоотношения
7. По-рядко напускат

Всяка от тези променливи може да предсказва индивидуалното и организационното представяне“<sup>21</sup>.

Представените доводи дотук подчертават ползите за компаниите и за отделните служители от щастието на работното място. Корпоративните стратегии за благополучие са един от начините да бъде достигната тази цел и да се получат ефективно и устойчиво предимствата, които щастливите служители могат да донесат на организациите и на обществото от една по-глобална перспектива. Корпоративните уелнес стратегии са начин организацията да приоритизира и даде фокус върху някой или някои от тези аспекти и съставяйки план за програмата и отделните инициативи, както и планирайки методи за измерване на показателите, където се цели промяна и подобрене на състоянието. Специалистите по корпоративно благополучие имат богат инструментариум за анализ текущото състояние и избор на подходящи интервенции, както и организационните похвати да се промотира уелнес програмата, да се започне изграждането на новата парадигма за здравето и благоденствието в компаниите.

Тенденцията за подобряване на благополучието на служителите първа ще се осмисля, осъзнава и засилва сред компаниите в България. Прилагайки работещи практики от различни компании по света, съблюдавайки националната култура и специфичните организационни култури, използвайки принципи от близки области като образование, учене, развитие, организационно развитие, организационно поведение, управление на промяната, (стратегическо) управление на човешките ресурси, методи като design thinking и пр., организациите могат да подобрят здравето и

---

<sup>21</sup> Tenney, E. R., Poole, J. M., & Diener, E. (2016). Does positivity enhance work performance?: Why, when, and what we don't know. *Research in Organizational Behavior*, 36, 27-46. <https://eddiener.com/articles/1110>

щастие на работното място, както и цялостното разбиране и преживяване, свързано с благополучието на работа.

„Преследването на щастие“ започва да се поставя все повече в рамките на бизнес конструкт, организационна стратегия, конкурентно предимство за организациите, които желаят да се отличат с по-осъзната грижа за своите служители, по-висока организационна ефективност, по-добра социална отговорност, както и да изградят по-интригуваща работодателска марка и да дообогатят организационната си култура. Корпоративните стратегии за благополучие и тяхното влияние върху различни показатели в организацията и на индивидуално ниво имат голям потенциал за преодоляването на множеството предизвикателства пред бизнеса в днешния глобален свят, който предстои да се осъзнава и използва ефективно и от българския работодател.



# ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ НА СЛИВАНИЯТА И ПОГЛЪЩАНИЯТА В БАНКОВИЯ СЕКТОР: ОБЩИ ПОДХОДИ И МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ НА ПРИМЕРА НА СИНЕРГИЧНАТА ТЕОРИЯ

докторант Румен Ангелов,  
кат. Финансов Контрол<sup>1</sup>

## THEORETICAL ASPECTS OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE BANKING SECTOR: COMMON APPROACHES AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE EXAMPLE OF SYNERGY THEORY

Ph.D. student Rumen Angelov,  
Dept. Financial Control

**Резюме:** През последните десетилетия процесите на концентрация и централизация на капитала в банковия сектор рязко се засилиха и станаха значим феномен в обществено-стопанския живот на развитите в икономическо отношение страни. Сливанията и придобиванията като основна форма на проявление на този процес, от една страна са отражение на засилената конкуренция на пазара на банкови продукти и услуги за контрол, а от друга – важен фактор за формирането на новата структура на банковия сектор. В този доклад е направен преглед на теоретичните аспекти на сливанията и поглъщанията в банковия сектор, вкл. ефектите възникващи при този процес, изложени в теорията за синергията (*Theory of Synergy*).

**Abstract:** In recent decades, the processes of concentration and centralization of capital in the banking sector have sharply increased and have become a significant phenomenon in the socio-economic life of economically developed countries. Mergers and acquisitions as a major form of this process are, on the one hand, a reflection of increased competition in the banking and control market and, on the other, an important factor in shaping the new banking sector. This report reviews the theoretical aspects of mergers and acquisitions in the banking sector; the effects arising from this process, as outlined in the *Theory of Synergy*

**Ключови думи:** сливания, поглъщания, банков сектор, концентрация и централизация на банковия капитал, теория за синергията

**Key words:** mergers, acquisitions, banking sector, concentration and centralization of bank capital, Theory of Synergy

**JEL класификация:** G34 Mergers • Acquisitions • Restructuring • Corporate Governance

---

<sup>1</sup> rumbeitor@gmail.com.

Съществуват три основни теории, обясняващи сливанията и придобиванията. Това е теорията за синергията, теорията за агентските разходи на свободните парични потоци и „теорията за гордостта“.

### **Теория за синергичните сливания**

Теорията за повишаване на добавената икономическа стойност на банките/компаниите или т.нар. теорията за синергията (Theory of Synergy) е една от най-широко разпространените теоретични конструкции обясняваща сливанията и поглъщанията в икономиката. Често тази теория се нарича „правило:  $2 + 2 = 5$ “.

Синергичната теория е най-често цитирана от анализатори и учени, изучаващи причините за сливания и придобивания. Основните моменти от тази теория са формулирани от Бредли, Десай и Ким през 1983 г.<sup>2</sup> Същността на тази теория се състои в това, че една нова компания, възникнала поради сливане на две дружества, може да използва широк спектър от предимства (синергии), които възникват в резултат на този процес. Същността на теорията по отношение на банковия сектор е, че две банки ще се слоят само ако банката формирана в резултат на сливането им, увеличи нетното благосъстояние на акционерите, т.е. се увеличи пазарната цена на акциите.

Според синергичната теория, банката, формирана в резултат на сливане или поглъщане/придобиване, може да използва широк спектър от предимства, които произтичат от обединяването на ресурсите на консолидиращите се банки, а именно чрез постигане на икономии от мащаба, намаляване на административните, маркетинговите и други разходи чрез централизиране на функциите, разширяване на продуктовата гама на предлаганите услуги, увеличаване на пазарния дял, географска диверсификация на бизнеса, подобряване на ефективността на управлението и други ползи (Таблица 1).

Счита се, че синергичният ефект се постига чрез различни начини за спестяване на ресурси, но най-вече чрез:

---

<sup>2</sup> Bradley M. „The Economic Consequences of Mergers and Tender Offers“, Midland Corporate Financial Journal (Winter), 17-28, 1983; Bradley M. „The Economic Effects of Acquisitions by Tender Offers“, Chase Financial Quarterly (Summer), 44-61, 1982; Bradley M., Desai A., Kim E.H. „Synergistic Gains from Corporate Acquisitions and Their Division Between the Stockholders of Target and Acquiring Firms“, Journal of Financial Economics, Vol 21, № 1, p. 3-40, 1988; Bradley M., Desai A., Kim E.H. „The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy?“, Journal of Financial Economics Vol. 1, № 2, p. 183-206 (1983);.

- икономии от мащаба (economies of scale and scope)
- икономии от внедряването на нови технологии

Трябва да имаме предвид, че функционално синергичните ефекти, според авторите на тази теоретична парадигма, могат да бъдат разделени на:

- оперативни синергии и
- финансови синергии.

### Таблица 1

Източници на потенциални ползи/изгоди от сливанията

Изгоди от сливанията:	Пътища за постигане на евентуални ползи/изгоди:
1	2
1. Икономия от мащаба, намаляване на разходите	<ul style="list-style-type: none"> <li>• консолидация на информационните данни и счетоводните операции;</li> <li>• консолидация, диверсификация и модернизация на инвестиционните подразделения на банките и техните инвестиционни портфейли;</li> <li>• консолидация на кредитните отдели, оптимизация на процеса на подготовка на документацията по кредитните сделки и анализ на кредитоспособността на заемополучателите;</li> <li>• консолидация на вътрешнобанковия одит и контрол за състоянието на кредитния портфейл;</li> <li>• консолидация на системите за доставки и реализация на банковите продукти и услуги посредством мрежата от филиали чрез използването на нови технологии (Интернет-банкиране, телефонно-банкиране и др.);</li> <li>• други икономии от мащаба.</li> </ul>

## Продължение

1	2
2. Нарастване на пазарния дял	<ul style="list-style-type: none"> <li>• познаваемост (идентификация) банковия бранд;</li> <li>• засилване влиянието на банковата институция на финансовия пазар;</li> <li>• отстраняване на конкурентите.</li> </ul>
3. Разширяване на продуктовата гама от банкови услуги	<ul style="list-style-type: none"> <li>• укрепване и разнообразяване на продуктовата гама от банкови услуги;</li> <li>• подобряване на маркетинговата стратегия и по-ефективно придвижване на банковите продукти и услуги.</li> </ul>
4. Излизане/експанзия на нови привлекателни пазари	<ul style="list-style-type: none"> <li>• излизане/експанзия на нови растящи пазари;</li> <li>• улесняване достъпа до бързорастящи пазари.</li> </ul>
5. Повишаване ефективността на управлението	<ul style="list-style-type: none"> <li>• увеличаване на доходността за сметка на активните операции и подобряване качеството на кредитния портфейл;</li> <li>• стимулиране ръста на капиталовата база, когато алтернатива на изплащането на дивиденди е премията за допълнително привлечен капитал.</li> </ul>
6. Нарастване на финансовия и оперативния ливъридж <sup>3</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• активно завладяване на нови пазарни ниши и проникване в нови бизнес сфери с цел увеличаване на оперативния ливъридж;</li> <li>• разпределение на разходите за производство/ предлагане на банкови продукти и услуги върху по-голям брой клиенти.</li> </ul>

3

Оперативните синергии включват:

- икономия на оперативни/транзакционни разходи (наричан от авторите на синергичната теория още и агломерационен ефект),

<sup>3</sup> **Ливъридж** (на английски: *leverage* – „лостов ефект“), също на разговорен език **лост**, е финансов термин, който се използва, за да илюстрира усилването на ефекта (печалбата или загубата) от дадена финансова операция, дължащо се на „мултиплициране“ на инвестирания ресурс (най-често с помощта на заемни средства). В икономическата теория се говори за 2 вида ливъридж:

- финансов ливъридж (на английски: *financial leverage*) – най-често се проявява под формата на т.нар. маржин сделки, къси продажби, изкупувания със заемни средства и др.
- оперативен ливъридж (на английски: *operating leverage*) – най-общо представлява съотношението между постоянните и фиксираните разходи в един бизнес; показва какъв е финансовият праг за влизане в даден бизнес, т.е. какви са задължителните разходи, които трябва да бъдат извършени, преди още да стартира самият бизнес.

- икономия на разходи за НИРД
- комбиниран ефект от взаимодопълващите се ресурси,
- увеличаване на пазарния дял (пазарни ниши).

В резултат на сливането новата компания/банка започва да функционира като един цялостен организъм, която поради това може да използва определени предимства породени от увеличаването на мащаба на нейните дейности. Едно от основните предимства е спестяването на оперативни разходи чрез намаляване на административните, маркетинговите, транзакционните и другите оперативни разходи.

В допълнение към намаляването на оперативните разходи новата компания/банка поради извършеното сливане/поглъщане може да увеличи нивото на стратегическо и финансово управление на едно дружество чрез централизиране на управлението и счетоводството, оптимизиране на финансовото управление, организиране и рационализиране на информационните системи и управление на информационните потоци.

По отношение на банковия сектор икономииите от мащаба се изразяват в това, че големината на банката, диверсификацията на продуктите и услугите, познаваемостта на банковия бранд, позволяват да се получат допълнителни ползи от продажбата на по-голям брой банкови продукти на по-голям брой потребители.

Ефектът от агломерацията е представен и предложен, като иконометричен модел/формула от Бостън Кънсълтинг Груп (Boston Consulting Group) в средата на 60-те години<sup>4</sup>. Графиката, базирана на този иконометричен модел, се нарича крива на опита/обучението. Закономерностите изведени на базата на този иконометричен модел за кривата на опита/обучението показват, че „разходите на единица продукция, за получаването на добавена стойност, приложени към стандартен продукт (бел. на автора, стока или услуга), измерени в постоянни парични единици, се намаляват с фиксиран процент за всяко удвояване на производствения обем“<sup>5</sup>

Тук следва също да се отбележи, че ефектът от мащаба може да не се осъществи, ако корпорацията (банка или предприятие) превиши определен размер (дори и ако това не се отнася до антитръстовите ограничения). Колкото по-голям е размерът на корпорацията, толкова по-трудно е да се управлява тази корпорация, поради което икономииите от мащаба могат да бъдат „изядени“ в резултат на усложняването на управленските процеси и

<sup>4</sup> **Caplen B.**, „Central bank softens merger terms“ – Euromoney, November 1999;.

<sup>5</sup> Пак там, **Caplen B.**, „Central bank softens merger terms“ – Euromoney, November 1999.

поради това, увеличаването на броя на грешките в резултат на сложността на системата.

Икономията на разходи по отношение въвеждането на нови технологии се изразява в използването от страна на банката-купувач на най-новите разработки и съвременни банкови технологии, както и притежаването на висококвалифицирани специалисти, с което банката може успешно и ефективно да внедри нови банкови услуги на пазара. Спестяването на разходи за научноизследователска и развойна дейност може да бъде постигнато чрез използване на изследователските центрове на погълнатата компания/банка и нейните специалисти за разработване и въвеждане на нови продукти и услуги. Разбира се, разходите се намаляват както чрез използването на създадената организационна база за разработване на продукти и услуги, така и чрез спестяване на време за внедряване и рационализиране на банковите продукти и процеси, включително оптимизиране на работата на персонала.

Пример за проявление на ефекта от комбинирането на допълнителни ресурси е усвояването от страна на голямата корпорация/банка на малка или средна компания, специализирана в производството на продукти/услуги, които допълват продуктовата линия на голяма корпорация/банка или се вписват в нейната технологична верига. Решението за сделката се взема в случаите, когато се окаже, че е по-евтино да се купуват готовите финансови продукти и услуги, отколкото да се развие нейната собствена иновационна база за създаване на нови банкови продукти и услуги. За банковия бизнес реализацията на тази тенденция започва през 80-90-те години. С покупката на средни по размер инвестиционни банки от големи универсални финансови институции (например сделките SBC-Wartburg, ING-Barings, Deutsche Bank-Morgan Grenfell и Dresdner Bank-Kleinwort Benson).

Увеличаването на пазарния дял чрез хоризонтално или вертикално сливане винаги е в интерес на корпоративното развитие, но може да доведе до използването на антитръстови/антимонополни санкции от страна на държавните регулаторни органи (КЗК В България). Ефектът от сливането при подобни сделки е постижим само в случай на задълбочен анализ и предварително проучване като част от подготовката на сделката, включително анализ на възможните последици от гледна точка на антимонополното регулиране. Целесъобразно е да се отбележи, че нормите определящи контрола върху сливанията и поглъщанията залегнали в характеристиките на антимонополното регулиране се използват също и в регулативните методи за контрол и защита срещу „недобросъвестно поглъщане“, което ще бъде

частично разгледано по-късно в това проучване, доколкото има отношение към контрола и регулирането на банковите сливания и поглъщания.

Финансовите синергии включват:

- подобрени възможности за данъчно планиране (данъчни икономии);
- възможността за закупуване на дружество на цена, по-ниска от балансовата,
- диверсификация.

Постигането на финансови синергии е свързано с факта, че разходите за финансиране на проекти в рамките на една банка (вътрешнобанкови проекти) са по-малки от инвестирането във външни проекти.

Подобрени възможности за данъчно планиране могат да възникнат, когато компания, която генерира значителни парични потоци, се слива с компания, която има данъчни облекчения, но не ги използва напълно<sup>6</sup>. В този случай (като се вземат предвид разходите, свързани със сливания или придобивания), са възможни преки ползи за акционерите чрез оптимизиране на данъчната база. В тази връзка постигането на финансова синергия от страна на банката е възможно поради създаването на данъчни щитове (taxshield) или „укриване“ на данъци. Например две банки могат да решат да се слят, ако една от тях има значителни данъчни облекчения, а операциите на другата се облагат с нормални ставки. След това, ако след сливането на тези банки данъчните „привилегии“ се прилагат към новата банка, това е от полза както за първата, така и за втората страна по сделката. Също така е възможно, когато една банка се слива с друга, печалбата от баланса им да намалее, което прави възможно намаляването на данъчната тежест.

Що се отнася до възможността за закупуване на банково дружество на цена, по-ниска от счетоводната му стойност, следва да се отбележи, че такава възможност възниква, когато пазарната капитализация на дружеството по една или друга причина е по-ниска от стойността на неговите активи. Покупката на подценена компания/банка може да бъде интересна както от гледна точка на закупуване на бизнес за последваща продажба (целия бизнес или на части), така и от гледна точка на икономия при разширяване на бизнеса (по-евтино е да се купува готов бизнес, отколкото да се създаде нов). Подобна финансова синергия свързана с банковите институции, т.е. възможността за закупуване на банка на цена, по-ниска от счетоводната ѝ стойност става факт, когато банката-кандидат за поглъщане анализирайки фактите достигне до извода, че реалната стойност на активите на пог-

---

<sup>6</sup> Caplen, B., „Most Improved Bank“ – Euromoney, July 2000.

лъщаната банка далеч надхвърлят стойността, която пазарът в момента е оценил. Ако е налице такава пазарна ситуация, експертите по придобивания/поглъщания като правило препоръчват придобиването на такава банка по пазарната ѝ цена, за да се продаде впоследствие цялата или част от нея, печелейки от ценовата разлика.

Друг източник на синергия, когато става въпрос за финансова синергия, е информацията. Тази хипотеза е свързана с факта, че по време на сливане/поглъщане може да се появи позитивна или негативна информация за успеха на процеса, което може да доведе до надценяване или подценяване на акциите на новосъздадената банка<sup>7</sup>. Една от разновидностите на информационната хипотеза твърди, че акциите на поглъщаната банка до процеса на поглъщане са били оценени справедливо от пазара, но появата на пазара на информация за възможното поглъщане предизвиква покачване на цените на акциите, така както се увеличава цената на самата банка, във връзка с това, че заплахата от поглъщане кара мениджърите на банката да предприемат реални стъпки, за повишаване на нейната стойност.

Според друга концепция<sup>8</sup>, ако акциите на поглъщаната банка до нейното поглъщане са били подценени и самия процес на поглъщане е сигнал за тази недооценка, тогава трябва самия пазар да ги оцени отново след самото поглъщане.

Теорията за синергията се основава на редица ефекти:

- ефекта от увеличаването на доходността, който се състои в това, че понякога по-ефективно действащата банка поглъща по-малко ефективната банка, а новата – след поглъщането банка, трябва да има по-висока ефективност, отколкото дори банката-купувач преди сделката;
- ефекта на диверсификация или комбинацията от взаимодопълващи се ресурси се състои в това, че банката-купувач поглъща по-малка банка, която предлага такива банкови продукти и услуги, за сметка на които банката-купувач иска да разшири своята продуктова гама, но създаването на подобни банкови продукти би било икономически неизгодно като проект. В същото време, по-малката банка се нуждае от допълнителни ресурси за финансиране на своето развитие. В този случай банката-купувач може значително да разшири своя

---

<sup>7</sup> **Bradly M.** (1980), *Interfirm Tender Offers and the Market for Corporate Control*. // *Journal of Business*. №53; **Dodd, P., R. Ruback** (1977), *Tender Offers and Stockholder Returns: An Empirical Analysis*. // *Journal of Financial Economics*. №5;

<sup>8</sup> **Bradley M., Desai A., Kim E. H.** „The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy?“, *Journal of Financial Economics* Vol. 1, № 2, p. 183-206 (1983).



продуктов обхват и така да сведе до минимум риска от инвестиране в разработването на само един вид продукт или услуга. Много мениджъри посочват диверсификацията като една от основните причини за сливания и поглъщания/придобивания. Диверсификацията е начин за намаляване на риска и стабилизиране на паричния поток. За акционерите обаче такъв мотив може да се окаже съмнителен, защото в страни с развит капиталов пазар самите акционери могат лесно да разнообразят своите инвестиции, т.е. да диверсифицират инвестиционния си портфейл. Ако има сливане на компании, които не са свързани помежду си, тогава е трудно да се говори за такива класически синергии, като например ефекта от агломерацията и използването на допълнителни ресурси. Това обаче е частично приложимо към банковия сектор, тъй като спецификата на банковия сектор не позволява крайна разнородност на дейностите извън финансовите такива. В известна степен тази ограниченост се преодолява от тенденцията на универсиализация на банките – процесът на конвергенция на банките и застрахователните компании.

Списъкът със синергични ефекти, мотиви и концепции може да бъде продължен, но изброените по-горе представляват основните параметри за евентуални икономии от процесите на сливания и поглъщания, макар и да не са изчерпателно изредени, но които имат отношение към контрола и регулирането на сливанията и поглъщанията в банковия сектор.

---

## **ПЕТА ЧАСТ**

---



# ТЪРСЕНЕ НА КОЛЕКТИВНО ИКОНОМИЧЕСКО ПОВЕДЕНИЕ В БОРСОВИ ДАННИ

*Илиян Ненов, SAP Labs Bulgaria  
проф. д-р Георги Менгов,  
Софийски университет „Св. Климент Охридски“*

## SEARCHING FOR COLLECTIVE ECONOMIC BEHAVIOUR IN STOCK PRICE DATA

*Iliyan Nenov, SAP Labs Bulgaria  
Prof. Dr. George Mengov, Sofia University St. Kliment Ohridski*

**Резюме:** Въпреки изобилието от борсови данни, разбирането им е затруднено поради неясноти от теоретичен характер. Ето защо механизмите на финансовите пазари се изследват с подходи, понякога заимствани от физиката, биологията и иконометрията. Нашето изследване анализира един борсово търгуем актив посредством невронномрежов модел. Първоначалните резултати за цената прогностична грешка са обнадеждаващи в сравнение със статистическите модели.

**Abstract:** In our time, there is abundance of stock price data, yet they are not well understood due to uncertainty about which particular analytical theory to use. A variety of approaches with roots in physics, biology, and econometrics have sought to explain the financial market mechanisms. In this study, we tackle the dynamics of a stock-traded asset by analyzing it with a neural circuit model. Our initial results in terms of price prediction error are encouraging as compared with statistical models.

**Ключови думи:** Данни за борсови цени, статистическо моделиране, невроизчислително моделиране.

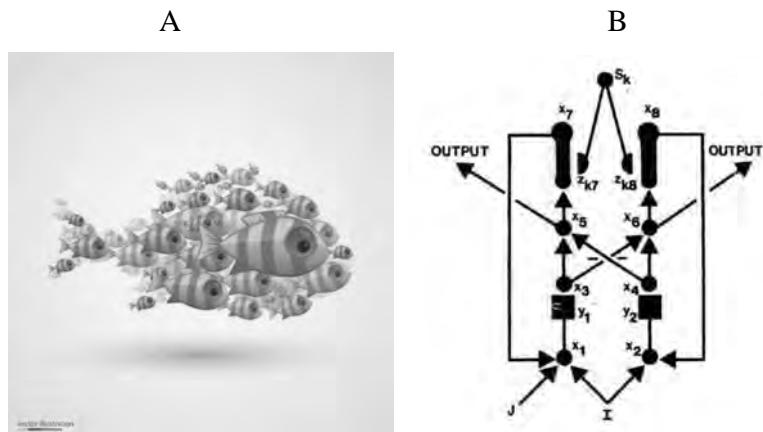
**Key words:** Stock price data, statistical modelling, neurocomputational modelling.

The scientific analysis of financial markets is a good example of the truism, perhaps best formulated by Einstein, that an abundance of data cannot substitute a good theory, and cannot even get us close to understanding a phenomenon. On the other hand, the importance of the markets has led to a myriad of approaches to analyze them. The current wave of Artificial Intelligence in stock analysis and trading seems to be based mostly on deep neural networks, essentially a black box w.r.t. the driving forces behind market behaviour. Yet the idea to take the brain as a source of insight for understanding social mechanisms is a fruitful one. For part of the AI community it is an accepted truth that, “The social network is a fractal extension of our brain networks”<sup>1</sup>. That school of thought is

---

<sup>1</sup> Apolloni, B. (2013) Toward a cooperative brain: Continuing the work with John Taylor, DOI: 10.1109/IJCNN.2013.6706715.

much older though. One can find its roots in ancient Indian philosophy while its scientific origins lie in Leibniz' book *Monadology*, which suggested that each living creature, plant or animal, contains in itself a multitude of its own micro replicas<sup>2</sup>. From another perspective, the same intuition came out in market analysis, where people like Benjamin Graham and Warren Buffet admitted to having „a business partner called Mr. Market, a manic-depressive whose estimate of the business' value goes from very pessimistic to wildly optimistic“<sup>3</sup>. Figure 1A offers a provocative illustration of the collective agent idea.



**Figure 1. Cognitive mechanisms in the individual mind scale up to collective behaviour.** A. A popular metaphorical illustration of the group agent idea (Source: The Internet, painter unknown). B. A neural circuit model<sup>4</sup>, composed of neurons (black circles), synapses (black squares), long-term memories (black half-circles), and connections (all arrows) is used in this paper as an instrument to tackle sock price data.

In this paper we use a neurocomputational theory for emotion and emotional memory in a single organism, and implement it to capture essential dynamics in stock price data. In so doing, effectively we treat the stock exchange as a ‘Mr. Market’, a kind of collective mind. While the individual has positive and negative emotions, the market has high and low prices. Exactly that analogy guides our model implementation. As a measure of success we take the extent to which the neural model predicts daily stock prices. The theory we use is the Grossberg–Schmajuk dipole (Figure 1B), which is composed of a dozen of

<sup>2</sup> Leibniz, G. (1714) *The Monadology*. <https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/leibniz1714b.pdf>.

<sup>3</sup> Wikipedia. (2018) Mr. Market. [https://en.wikipedia.org/wiki/Mr.\\_Market](https://en.wikipedia.org/wiki/Mr._Market).

<sup>4</sup> Grossberg, S. and Schmajuk, N. (1987) Neural dynamics of attentionally-modulated Pavlovian conditioning: Conditioned reinforcement, inhibition, and opponent processing. *Psychobiology*, 15 (3), 195-240.

ordinary nonlinear differential equations and a number of algebraic equations. Its implementation for economic analysis is explained in detail in other publications<sup>5,6</sup>.

With that model we analyze the stock-traded shares of a popular movie-theater subscription service over a two-month period earlier in 2018. That particular stock attracted attention because its investors saw the value of their stakes drop by over 99% in a short time<sup>7</sup>, including the interval we deal with. Our analysis begins by seeking to predict the highest price achieved in a day, **HighP**, by traditional statistical methods. A simple model would predict today's price as the average over the previous five days:

$$\widehat{\text{HighP}}^{t+1} = \frac{1}{5} \sum_{i=0}^4 \text{HighP}^{t-i}. \quad (1)$$

In Eq. (1), index  $t$  indicates discrete time in days. All analyses in this paper follow the strategy of taking five-day data to predict the sixth day's **HighP**. Another prediction might be achieved by linear regression:

$$\widehat{\text{HighP}}^{t+1} = \beta_1 \text{LnVol}^t + \beta_2 \text{OpenP}^{t+1} + \beta_3 \text{LowP}^t + \beta_4 \text{CloseP}^t + \beta_5 \text{HighP}^t \quad (2)$$

The independent variables in Eq. (2) are as follows: **LnVol** is the natural logarithm of the traded volume in day  $t$ ; **OpenP** is the opening price in the morning of day  $t + 1$  whose highest price we are predicting; next is the lowest price **LowP** the previous day; that day's closing price is **CloseP**; finally, yesterday's highest price **HighP** <sup>$t$</sup>  may also be influential. Because we use only five days' data, a model with five regression parameters is more algebraic than statistical. Its validation can come only through repeated application over the two-month data, 42 trading days in total. A more parsimonious model comprises Eq. (3), which is a subset of Eq. (2). It is:

$$\widehat{\text{HighP}}^{t+1} = \beta_1 \text{OpenP}^{t+1} + \beta_2 \text{LowP}^t + \beta_3 \text{CloseP}^t \quad (3)$$

These models' success, alongside some neural circuit models' results, are examined in Table 1 and Table 2. Comparing the three statistical equations for **HighP**, it appears that the most naïve 5-last-average is the least precise as it

<sup>5</sup> Mengov, G. (2014) Person-by-person prediction of intuitive economic choice. *Neural Networks*, 60, 232-245.

<sup>6</sup> Mengov, G. (2015) *Decision Science: A Human-Oriented Perspective*. Springer-Verlag: Berlin Heidelberg.

<sup>7</sup> McAlone, N. (2018) MoviePass investors tell horror stories of watching their stakes drop over 99%, with some losing more than \$100,000. *Insider*, Aug. 16. <https://www.insider-inc.com/>

achieved significantly less than the 3-parameter regression (Mann-Whitney Test, value = 911,  $p = 0.0031$ ; Signed-Rank Test, value = 482,  $p = 0.0196$ ). Similar regressions for **LowP**, however, do not support the dominance of the simpler model. At first sight, the neural circuit models have performed quite well.

**Table 1**

Prediction of the highest traded price in a day

Relative Error Statistics	5-last-avg model (N = 37)	5-parameter regression (N = 36)	3-parameter regression (N = 36)	Neural circuit model 1 (N = 37)	Neural circuit model 2 (N = 37)
Median Error, %	-9.33	-3.03	-2.75	-1.38	-2.23
Average Error, %	-12.45	-45.11	-9.84	0.44	0.04
Abs Value of Max Relative Error, %	47.83	969.34	195.82	26.01	24.44
St. Deviation, %	13.38	182.65	37.38	7.81	8.00

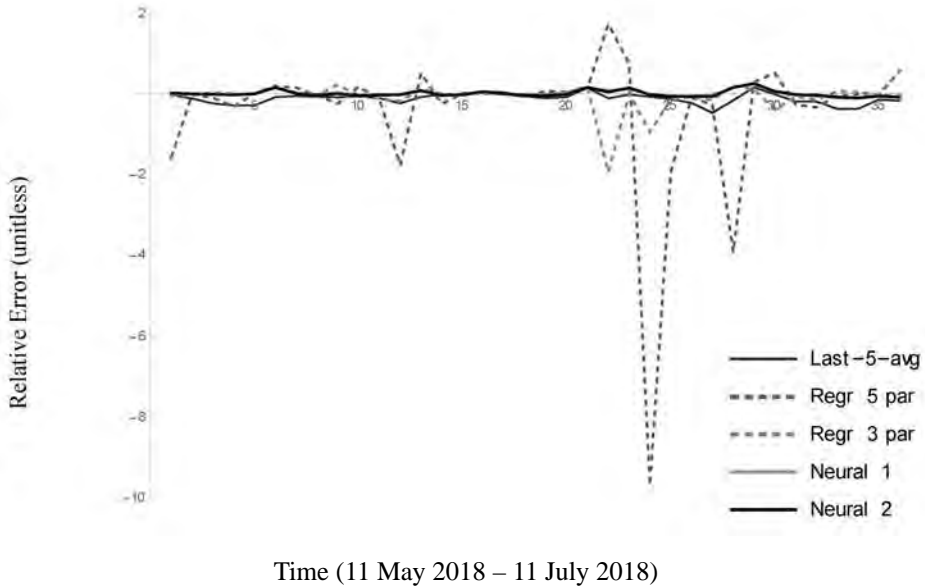
**Table 2**

Prediction of the lowest traded price in a day

Relative Error Statistics	5-last-avg model (N = 37)	5-parameter regression (N = 36)	3-parameter regression (N = 36)	Neural circuit model 1 (N = 37)	Neural circuit model 3 (N = 37)
Median Error, %	-7.37	-0.49	-0.32	-9.50	-2.70
Average Error, %	-11.78	-1.50	-4.66	-10.89	-4.31
Abs Value of Max Relative Error, %	60.00	342.24	115.45	27.76	19.75
St. Deviation, %	13.43	102.83	23.37	7.30	7.15

With financial data in hand, the maximum error seems more important than with other kinds of data. It is denoted as ‘Abs Value of Max Relative Error’ in Table 1 and Table 2. Indeed, measures of central tendency such as the median or the mean may be very good, and still the investor might lose a lot of money in a single day, should the model misbehave. From that perspective, our neural circuit models are much more reliable as their maximum errors are at least twice smaller than the next in rank. Figure 2 illustrates this point. In the second half of the examined period all models admit huge errors, with the 5-parameter regression reaching the record value of -969.34%.

## Comparison among relative prediction errors by five different models



**Figure 2. Relative prediction error of the highest daily price for all models.** The two neural circuit model errors are less than 30% and here look close to zero, while the 5-parameter regression reaches almost a 1000% error. The prediction by a last-5-day average is better than the two regressions but worse than the neurocomputation.

Reflecting on the apparent success of the neural circuit models we conclude that a number of factors contributed to it. First and foremost, we managed to relate opposite human emotions to high and low daily prices. That is, the emotional neural signals in the brain were theoretically mapped onto financial signals in the market. Second, we chose a two-month period of high turbulence for the particular stock that offered much opportunity for ‘market commotion’, favoring the neurocomputational model. Our sample may be too small for stronger conclusions and we regard our findings only as a very promising beginning. It would be interesting to test these ideas not only with a single stock but with a portfolio of shares. In addition, in the future it might be useful to conduct a comparison with other sophisticated financial models, which exist in variety. Perhaps the most important achievement of our neurocomputational experiments is that financial prediction was shown to be quite successful with just a handful of observations. That was due to the link between the cognitive mechanism of the single mind and the ‘collective cognitive mechanism’ of the market, the latter possibly being a fractal extension of the former.



## References

- Apolloni, B. (2013) Toward a cooperative brain: Continuing the work with John Taylor. DOI: 10.1109/IJCNN.2013.6706715.
- Leibniz, G. (1714) The Monadology. <https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/leibniz1714b.pdf>.
- Grossberg, S. and Schmajuk, N. (1987) Neural dynamics of attentionally-modulated Pavlovian conditioning: Conditioned reinforcement, inhibition, and opponent processing. *Psychobiology*, 15 (3), 195-240.
- McAlone, N. (2018) MoviePass investors tell horror stories of watching their stakes drop over 99%, with some losing more than \$100,000. *Insider*, Aug. 16. <https://www.insider-inc.com/>.
- Mr. Market – Wikipedia. (2018) [https://en.wikipedia.org/wiki/Mr.\\_Market](https://en.wikipedia.org/wiki/Mr._Market).
- Mengov, G. (2014) Person-by-person prediction of intuitive economic choice. *Neural Networks*, 60, 232-245.
- Mengov, G. (2015) *Decision Science: A Human-Oriented Perspective*. Springer-Verlag: Berlin Heidelberg.

# THE ECB – A LENDER OF THE LAST RESORT?

*Dr. Uwe Staroske  
University of Applied Sciences, Bremen*

## I. Introduction

The main objective of the European Central Bank is to maintain price stability in the Eurozone – set out in the Treaty on the Functioning of the European Union. Price stability is regarded to be a prerequisite for fostering growth and job creation. In addition to this, the ECB shall support the general economic policies in the Union. The ECB was built as a political independent institution – the blueprint for this was clearly the Deutsche Bundesbank.

When the ECB was established, the role perception of the division of labour between the monetary policy of the ECB and the fiscal policy was not clearly defined. Thus, the European Economic and Financial Crisis has made very clear, that safeguarding monetary stability in terms of inflation rate is not the only task of the ECB.

The ECB has continuously emphasized, that in principle the European Union / the member states are responsible for solving the crisis. This follows in principle the classical dichotomic view – monetary policy takes care of monetary stability, whereas fiscal policy is confined to the goods- and labour markets. This division of labour does not answer, however, the question of an interdependency between these markets. It has become obvious that this traditional division of labour is outdated. The ECB turned out to be a central and decisive player during and after the crisis, taking into account fields of action that until then were not within the range of action; whereas other actors were not able to fulfill their tasks

There are several questions resulting from this enlargement of tasks of the ECB during the crisis:

Is there a difference between the tasks of the ECB during a/the crisis and normal times? In other words: what the ECB did during the crisis – was this an exception, that should never occur again or has macroeconomic crisis management become part of the tasks of the ECB?

What is the view of regulatory policy on this: is the monetary policy “neutral” in terms of (economic) policy, whereas fiscal policy may be considered as part of the political decision-making? In this regard the question of the legiti-

macy of the actions of the ECB is of utmost importance – are the actions legitimate, because they were “successful” (however measured) or do they accomplish their legitimacy derived from a procedural, regulatory view? Has –in other words- the political independence of the ECB drawbacks, that were revealed by the crisis?

The paper tries to primarily address these questions and aims at developing a new role perception of the ECB.

## **II. History**

When the European Monetary Union was established and the participating currencies were abolished the ECB received legitimacy at least to some degree by following the model of the Deutsche Bundesbank (Issing, 2008, p. 20 and 52). Hence, independence in political, personal, institutional as well as financial terms in conjunction with a primacy of monetary policy was achieved. Price stability and the prohibition the financing of public expenditure are considered to be the core concept of the monetary policy of the ECB.

In Germany the discussion about the ECB concentrated on its independence, whereas in many other countries its legitimacy, credibility and expectations were the main focus. According to the latter view, price stability is achieved by credibility and unbiasedness (Alesina; Summers 1993). The European Monetary System is centralized – the National Central Banks are subordinated to the ECB . According to Geppert this is regarded as an “intellectual revolution “ (Geppert, 2013, p. 69) – obviously France and Great Britain were convinced, that the success of the German Bundesbank was due to its independence.

By offering this, the German government offered something, it did not possess anyhow – as already stated, the German Bundesbank was an institution equipped with a high degree of independence.

Consequently, it was of utmost importance to restrict the competences of the ECB to the monetary policy of the Euro monetary area. Other policy areas – especially fiscal policy- were explicitly excluded from the competencies of the ECB.

The newly established ECB made clear, that the there were two parts of the “new strategy”:

- no ECB accountability to the governments and parliaments of the EU and the European countries
- creating transparency for the decision making of the ECB: provision of the necessary information concerning the assessment, strategy, and the monetary political decisions of the ECB

“Accountability” in this sense does not refer to a determination of decisions in advance – this would be considered to be against the independence of the ECB- , but is meant, that the ECB takes over responsibility for these decisions and reports them to the public

The ECB also addressed the question of legitimacy in a modern democracy: there is an area of conflict between the input legitimacy (procedural legitimacy) and the output legitimacy (as measured by results).

The ECB considers the relationship between itself and all the other actors as a principal -agent relationship: According to this view, the ECB is agent, the citizens of Europe are the principals. The incentive for the ECB to pursue an efficient and successful monetary policy are the publication of the ECB analysis of the economic situation and of the monetary actions of the ECB as well as the public recognition. According to this view there are -apart from the ECB- no further institutions which play an important role in principal – agent – relationship between the European citizens and the ECB, as e. g. national governments, European Commission, European Parliament. Furthermore the actors on the meso level – such as organizations or unions – are not considered as principals, either.

Therefore the ECB has emerged as a rather powerful, supranational organization with a unique and wide range of power, the ECB – president at the top of the monetary political hierarchy to ensure currency stability was regarded as the main task of the ECB.

When the ECB was founded and the Euro was introduced it was of utmost importance, that all the necessary competences were transferred from the national central banks to the ECB that were necessary to pursue the task of ensuring monetary stability and a low inflation rate. The concentration of economic influence and power on the ECB was also a prerequisite to accomplish a change of regime in the international monetary system: the Euro was intended to become a key currency in addition to the US-Dollar. Therefore, when the Euro was introduced, the ECB had only one chance to establish a hard currency and to attain credibility on the markets.

Compared to other institutions on the European supranational level, no comparable organization or institution was established with a similar range of competencies. Therefore it is not a big surprise, that the ECB played a major role in Europe in the times of trouble.

### III. Monetary Policy during times of crisis

In the first couple of years the ECB performed its tasks successfully and smoothly. In practice the Euro Area appeared to fulfill all criteria of an optimal currency area – efficient capital and money markets made for a working transmission mechanism. The interest rates converged, there were only small differences in the interest rates of sovereign bonds and the disappearance of exchange rate risks contributed to this development as well as to a prospering real economy. On the other hand imbalances could be observed, definitely: Germany had a considerable current account surplus – a surplus that was usually invested in the importing countries often as a foreign credit; usually with higher returns than in Germany. Furthermore the economic subjects in the financial markets tended to underrate financial risks concerning solid public finances.

The outbreak of the crises changed things considerably: Imbalances between the market participants became obvious, and consequently a re-evaluation of the risks was necessary. The Advisory Council on Economics described this as a cascading deterioration of assets: public finance, fragile balance sheets of banks and a recession in the real economy complemented (SVR 2008/09, TZ 173). Destabilizing and self-cumulative effects threatened the stability of the financial system and the financing of activities in the real economy. Moreover there was no textbook model for such a situation.

The main problem in this situation was, that the macroeconomic basic conditions worsened as well as microeconomic functioning of markets: the credit allocation decreased, shrinking revenues in the banking sector, more risks in the acceptance of public finances, reflected by higher yields of sovereign bonds. Increasing labor costs, real estate prices and current account deficits in countries with a high public debt.

The interbank market collapsed at least for some time and therefore it was essential to grant liquidity assistance to the banks to ensure their ability to meet financial obligations and to solve the solvency risk of the banks by increasing own capital. Moreover the financial crises sloped to the real economy.

In this situation it appeared difficult to combat the vicious circle: monetary policy occurred on a European level, whereas the remaining economic policy was a national matter (EZB 2012, p. 70 f).

In the environment described above it is no miracle that the ECB played a major role in the adjustment of the crisis: the ECB cut the interest rates for interest rate tenders to 1 %, the duration of the tenders was increased to 36 months (LTRO – Long Term Refinancing operations), the ECB began to launch the SMP (Securities Market Programme) which implied the discretionary purchase

of sovereign bonds in secondary markets and -as as successor for the SMP – the OMT – programme (Outright Monetary Transactions). The OMT programme included the announcement of open market transactions without limitation in time and size.

The OMT included the following

- a) announcement of an unlimited purchase of sovereign bonds
- b) that are traded in a secondary market
- c) have a maturity of up to 3 years
- d) have been issued by a member state of the Euro Area with an ESM programme in place.

The announcement of this programme was accompanied by the winged words of the ECB president Draghi the ECB is ready to do “...whatever it takes “ to preserve the Euro. In addition to this later the ECB to implement quantitative easing as a reaction to the declining inflation rate which was near deflation: the Covered Bond Purchasing Programme and the Asset-Backed Securities Programme. In early 2015 the ECB announced a continuation of the QE-programme.

The mere announcement of the “whatever it takes”-programme was already enough to optimize the monetary transmission mechanism, which was the declared target of the ECB. The terms of financing in the real world should converge with the term of financing of the financial sector. Consequently the yields of sovereign bonds of Southern European countries fell right after this announcement (Casiraghi et al., 2013; Demary; Matthes, 2013, pp. 7ff).

The announcement of the OMT by the ECB was the starting point of a long and most controversial debate about the role of the ECB and of Central Banks in general. This is quite surprising: For about more than 200 years the history of economic thought (Baring, 1797) as well as practical experience should have had enough time and opportunity to come to a final assessment about this topic. As this was obviously not enough time to clarify the mandate and the suitable task packet of a Central Bank, either, it is not amazing, that on the occasion on the announcement of such an unconventional measure severe and perseverative discussions occurred.

The target of the announcement of the OMTs were, to ensure that the decisions on central bank policy should become effective and should deploy a “real” effect in the monetary markets. The main question was and still is, if the ECB was allowed to announce the OMT programme, as this might be considered as an illegal fiscal financing instead of a public financing. The OMT programme blurred the dividing line between fiscal and monetary policy. The ECB accepted to bear the default risk for the sovereign bonds. If this dividing line were over-

stepped the question might be risen, who is the appropriate actor for the fiscal policy, responsible for income, growth and employment. In this respect, the ECB might be considered to be the “Employer of the Last Resort”.

Hence the European Monetary Crises raised and renewed the question about the role and the mandate of a Central Bank. The founding fathers of the idea of a Central Bank discussed the idea of a lender of the last resort, but they did not and could not address neither the question of the refinancing of this nor the addressee of this measure.

It is rather evident, that Baring as well as Bagehot were not in favour of any moral hazard: According to Bagehot credits should only be allocated against collateral securities (Bagehot, 1874, p. 102). Commercial banks as well as sovereign states should be entitled to receive external liquidity not too airily. It was moreover his strong belief, that the Bank of England is liable to account against itself, but not to the public.

The refinancing for this is less clear. In any case the idea was not to take care of self-inflicted insolvency of single banks and not of the whole financial system of a national economy. What should happen, if the whole financial system appears to be at stake, was not discussed at that time. In principle it is the task of the lender of the last resort to offer liquidity to an unlimited amount, provided that enough acceptable securities were offered. It is assumed, that the Central bank should take into account the risks: in any case the debtor should be able to meet the repayment requirement and has to bear a premium for risk. A central bank is therefore considered to be an ideal lender of the last resort- the central bank may offer and may produce liquidity to an unlimited amount. A central bank cannot go bankrupt, as long as the financial system is willing to accept the means of payment. The limit of loss is in principle, if the target of a stable inflation rate is in danger. At the moment and at the time of the crisis the inflation rate was far away from any danger. Nevertheless it not clear, in which way the possible losses of the ECB should have been handled.

Several critics suspected, that the ECB might become a “prisoner” of the dynamics of the sovereign debts by a state, this way of arguing holds true in principle for all kinds of open market operations: there is no reason to assume, that there is a bigger risks for sovereign bonds than for the ones of the private sector (de Grauwe, 2013, p. 525)

The Euroarea has proved to be susceptible to self fulfilling prophecies bank and financial crisis: Right at the beginning of the crisis there was an outflow of capital out of the most concerned countries, such as Greece, Ireland, Portugal as well as Spain and Italy. The danger of a failure of the monetary union turned out to become concrete. At that time non of the corporate actors -neither in terms

of fiscal nor of monetary policy- had the necessary instruments available, to break through the vicious circle of self fulfilling prophecies in the financial markets (Illing; König, 2014, p. 552). The function as a lender of the last resort was hampered.

A further problem that became evident at that time that banks do not finance rather illiquid assets with matching maturities, to some degree even these assets are only refinanced on a short-term period. This makes banks frail – which is no problem in prosperous times, but not during a severe crisis, when banks are in danger of becoming illiquid or even insolvent, this might be a problem, as the access to the interbank market is barred. In the case of a systemic crisis even the whole financial system might be at stake. Consequently single banks or even the whole financial system might be forced to liquidate assets at low prices with the consequence of a downward spiral and the devaluation of assets.

The legitimacy of the ECB is closely related with the tasks of a central bank – insofar a central bank may be assessed by an output legitimacy. The main task of a central bank to create and to ensure the currency stability. For this purpose it is necessary that the public has to trust in the recoverability of the issued money. If the trust of the public in the monetary system is considered to be the decisive regulating screw for the functioning of a modern economy, on the other hand a crisis in the real sector caused by the financial system may be regarded as a fundamental slump of the mutual trust between the financial and the real sector.

Apart from worsening fundamental data in the Eurozone and in countries of the southern hemisphere the declining trust and a growing uncertainty was regarded as the main cause for declining investments, a changed consumer behavior and growing capital drains from the crisis-hit countries (Illing, Jauch, Zabel, 2012, p. 162). According to the Advisory Council of Economic Experts the main issue of the economic policy was to break through the vicious circle of banking –, sovereign debt and macroeconomic crisis (SVR, 2012/13, TZ 107). .

To create and to foster trust in economic institutions and their actions was the therefore a major task. The question, how to effectuate this, could be answered rather easily concerning the central bank: by means of its function as lender of last resort. The central bank has to offer sufficient liquidity in the case of a possible run on a bank.

Every banknote in the hands of a citizen has to represent a value, in which the citizen can trust. The same holds true, for the foundation of a monetary union: once founded, the economic subjects should feel certain, that its existence as well as the institutional framework is going to be ensured. The trust into the existence of the EMU can only be assured by the ECB – the ECB is able to avoid



a bank run and other fundamental dangers from the EMU. Winkler pointed out, that the enforcement of the principle of liability against the debtor nations during the Eurocrisis could only be effectuated at the price of the breakdown of the financial and the currency system (Winkler, 2013b, p. 210). Furthermore the market for sovereign bonds was in disorder because of the fear of a collapse of the Euroarea – not (only) because of the solvency risk of several states. It was the target of the ECB to restore the monetary transmission mechanism in the market for sovereign bonds.

The discussion about the mandate of the ECB during and after the crisis is therefore also a discussion about the historical developed and founded characteristics of a Central Bank. As described, the protection of the currency stability is the main task. This requires trust into the currency and even more trust into the ability of the ECB to ensure this in “normal” times as well as in a crisis – e. g. during a bank run. A Central Bank acquires credibility, if the public has the firm belief, that the Central Bank is able to cope with all kinds of crisis and is also able to make unlimited interventions. This should prevent that market participants should “... not speculate against the actions of the central bank” (Fratzscher, 2013, p. 447)

The famous quote of Mario Draghi “...whatever it takes...” is therefore a mere reminder of the public of this function: the credibility does therefore not only mean to offer liability, it rather means to create actively trust into the currency and the ECB. Eucken, one of the founding fathers of regulatory policy in Germany, was convinced that principles of the economic order consist of , the primacy of a stable currency, liability and a constant and consistent Economic Policy. The announcement of Draghi and the actions of the ECB may be considered to be as an implementation of Eucken’s theory and may be regarded as being in compliance with it.

The enforcement of the principle of individual -sovereign- liability and sticking to the idea of no bailout by the ECB “at any price” and the denial of any collective liability would have been an unfit attempt to create and sustain credibility in the financial markets. Quite the opposite is true: the sticking to the pure procedural policy would have ment an aggravation of the crisis. This became obvious during the Greek crisis: The flight from high-risk loans, an increased demand for “safe” loans, risk premiums for sovereign loans from crisis countries and a deficit in the target balance. The OMT programme was able to remove this tilt.

The violation of the principles of procedural policy (i. e. the sticking to the principle of liability) implies a creation of credibility. The breaking of the rules in order to re-establish them was the appropriate remedy.

There are important questions in this context

How often is it possible to repeat this approach and such a measure as the OMT programme? To say it clearly: There is no second time. The biggest problem would be moral hazard: if the market participants do not have to bear the cost for their action, they are in a free-rider position. In this case there would be no legitimacy for a collectivization of liabilities. Trust cannot be retrieved arbitrarily, if on the other hand the liability is not taken seriously.

Secondly, the question of legitimacy of this course of action might be posed: Obviously the economic order was established with the help of measures that are not in accordance with the “basic rules” of an economic order. Undoubtedly price level stability and the stability of the financial system are public goods – it is impossible and not intended, that anybody might be excluded from these goods. Moreover the fact, that the ECB took over responsibility for tasks, that are assigned to the Fiscal Policy or to the Economic Policy in general might be interpreted as a critique at the corporative actors of these spheres of activity.

At the time when the ECB decided to act as described above the basic condition was characterized by a lack of efficient supervision and regulation of banks, a functioning fiscal regime and an efficient coordination of economic policy.

Several authors characterize the ECB in conjunction with troika and the Eurogroup as the representative of an economic “elite” (Nullmeier, 2013, Scharpf, 2014, p. 36) that orients its course of action at the principles of responsibility, transparency, argumentativeness and discourse ethics. This elite is protected against influence from outside – also against democratic authorized input. The actions of the ECB targeted successfully at improving and ensuring the functionality of the economic and political system – paradoxically they were detracted from a direct or indirect democratic responsibility. An organization that according to a modern concept of a state is not “democratically controlled” takes care of severe crisis and ensures the provision of the public good financial stability – this is something already mentioned by Keynes in his famous publication “The End of Laissez-Faire. Such an “elitist” organization has to provide public goods which are not offered by anybody else, the market included (Keynes, 2011), p. 47). The “elite” is considered as the sovereign in this respect, not the public. Keynes proposed, that such a task should be performed by a half-autonomous corporation equipped with a high degree of independence, but subject to the control of the parliament (Keynes, 2011, p. 44). Keynes mentioned explicitly the Bank of England which has a better insight into economic affairs than the economic units acting in the markets. Is the ECB a regular lender of the last resort?

#### IV. What do the critics say?

The discussions about the role of the ECB are still to some degree “fundamental”. The ECB continues to pursue a strategy of quantitative easing and the continuous purchase of sovereign loans to decrease the real interest rates and to combat the danger of deflation. In contrast to this, the Deutsche Bundesbank is still a “devil’s advocate” emphasizing the dangers of pent-up inflation and possible late effects of this strategy, e. g. concerning the real estate market. It is obvious that the ECB moved away from the original concept and is no longer an offshot of the Deutsche Bundesbank.

Other criticism – especially in Germany was

- risks for the tax payer
- the policy of the ECB sets disincentives and endangers the stability of the financial system, of the state finances and of the complete economic order
- expropriation of depositors
- transformation of the Euro into a weak currency

In the (German ) public the decisions of the ECB were commented very critically and even a political party emerged which had in its beginnings the primary aim to protect “Germany against the dangers of a common currency”.

Apart from rather polemic critique there was a more sophisticated debate about the actions of the ECB – in principle inspired by procedural policy. Criticism, that was directed against the OMT – programme was at the same time criticism at the function as a lender of the last resort, although not always explicitly expressed:

- the function as a lender of last resort in general is contradictory to the regulatory policy
- the market for sovereign bonds in the Euro Area was not disturbed, but it worked well – as well as the monetary transmission mechanism. Consequently there was no need for the OMT programme
- “implicit exchange rate risks” (that arise because of the fear of a breakdown of the monetary union) as a reason for the increase in the interest rates of several countries are no argument in favour of any action of the ECB – it is the task of the governments to battle against this risk. Moreover the exit of several countries out of the Euro would not lead to less price stability, but maybe to less financial stability.
- The OMT programme blurs the difference between fiscal and monetary policy – one of the aims of this programme is to ensure the access to the capital markets of the highly indebted countries. This could not be the task of the ECB according to the critics. This means an intervention into the budgetary competences of the parliaments – especially the German Bundestag.

- The purchase of bonds implies a redistribution of sovereign solvency risks in the EU and imposes a further burden to the (German) tax payers
- there is a concrete danger of an excessive inflationary process.

When the crisis was acute in the years 2008 / 2009 the ECB – apart from the OMT programme – offered volume tenders with full allocation. This means, that banks, that demanded central bank money at the usual interbank rate offered by the ECB, could get as much money as they wished. This measure may be considered to be complementary to the OMT programme (Winkler, 2013, p. 680). At that time banks, who offered a higher interest rate than usual, were considered to be in trouble and therefore this was regarded as a signal for an additional risk – therefore other banks were not willing to lend money to these banks. Banks with excess liquidity did not allocate this to other banks – for fear of becoming illiquid itself. Therefore the target of the volume tenders was to ensure the functioning of the monetary market.

Several authors criticized the OMT – programme of the ECB, others the volume tenders with full allocation, some even both. In principle, both measures are rather similar and both are in accordance with the function as a lender of the last resort.

## **V. Conclusion**

It is obvious, that the function as a lender of the last resort is always contradictory to the market economy principle – the lender of the last resort deals in credits to those market participants, that do not get loans from others. Therefore the criticism towards this point is in principle not that wrong – although a breakdown of the Euro Area in accordance with “the market” and with regulatory policy is a suboptimal and a somehow unintended result.

The lender of the last resort is never able to make a clear distinction between the fact, if it combats insolvency or illiquidity. Especially in times of trouble both may coincide. Consequently such a policy always has at least a certain subjective factor. To deny such a decision and competency to the ECB means to abolish the last 200 years of central bank history.

Moreover: the Lender of Last Resort always offers some kind of redistribution of risks – the lender of the last resort buys loans of debtors, whose creditworthiness is doubted by others – a risk that is taken without a formal Act of Parliament.

The direct benefit of the measures of the lender of the last resort is allocated to the weak debtors – it is not surprising that moral hazard might be a problem in this context. Nevertheless all market participants are favoured by this – the

function of a lender of the last resort is a public good which avoids the danger of a contagion effect.

At the moment there appears to be no concrete danger of an (excessive) inflation, although some critics doubt, if the ECB is flexible enough to absorb the current liquidity quickly enough in the future.

It is necessary to emphasize that the critics of the function of the lender of the last resort should be against the OMT programme as well as against the volume tenders with full allocation – both have in principle a similar effect.

There might be some historical analogies. According to a study by Milton Friedman and Anna Schwartz (Friedman, Schwartz, 1961, p. 299ff) the world economic crisis in the in the twenties of the twentieth century took such a disastrous course, because the Fed failed to administer its task as lender of last resort. The monetary base was reduced in a time, in which it would have been appropriate to provide sufficient liquidity.

The clear distinction between monetary and fiscal policy has become blurred during the crisis. Therefore it is essential, to offer sufficient fiscal support to the ECB (Illing; König, 2014). This implies to take over responsibility, if the ECB should be in need of fresh capital or if losses of revenue have to be distributed.

Moreover it is by no means clear, how the ECB should act as a lender of the last resort in countries, in which the solvency is at stake – an insolvent country cannot be the guarantor of the solvency of banks. Therefore a regulation framework is necessary that enables the ECB to execute the function as a lender of last resort, even though one or several EU-member states might become insolvent (Winkler, 2013b, p. 209).

These are the aspects that might be the major tasks for the future.

Although the actions of the ECB were not in direct accordance with the classical procedural policy – the measures of the ECB were not against its mandate.

The monetary system is based on trust: As soon as individual bank customers withdraw money from their bank in times of crisis a liquidity crisis may easily result in a solvency crisis. Fiscal and financial as well as price stability are closely related. Solvency problems of banks bear the danger of a contagion and may result in situations with high costs in the real economy. To settle a dispute when the ECB exerts the role of a lender of the last resort in a crises appears to be a harping on about principles and implies to rank fundamental principles higher than ensuring the working of an economy. Necessarily the policy of a lender of last resort has to contradict the principles of regulatory policy. The current European Economic and Monetary Union is not an optimal currency area, as there is no central European institution or authority taking care of the economic, financial and/or fiscal policy; there is an asymmetric political power structure in Europe. Therefore the financial and monetary system is going to continue to be under pressure in the future. Consequently the ECB needs fiscal

and financial backing from the members states or from the European Union to cover loss risks or there has to be an institutional complementary solution on the European level – otherwise the ECB is also becoming the creditor of the last resort and the Ministry of Finance of the European Union – as well as the Employer of the Last Resort.

## References

- Alesina, A., Summers, L. H. (1993): Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence, in: *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol 25, pp. 151 – 162
- Baring, F. (1797): *Observations on the Establishment of the Bank of England*. London. Facsimile Reprint, New York 1967
- Casiraghi, M. et al. (2013): The impact of unconventional monetary policy on the Italian economy during the sovereign debt crisis, Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, Occasional paper no. 203, September 2013
- Demary, M.; Matthes, J. (2013): EZB auf Abwegen? Teil 1: Die unkonventionelle Geldpolitik der EZB – eine Bestandsaufnahme, iw policy paper 13/2013
- De Grauwe (2013): The European Central Bank as Lender of Last Resort in the Government Bond Markets, in: *CESifo Economic Studies*,. Vol. 59, pp. 520 – 535
- EZB (2012): Heterogenität der Finanzierungsbedingungen im Euro-Währungsgebiet und deren politische Implikationen, Monatsbereich August, pp. 67 – 81
- Geppert, D. (2013): Ein Europa, das es nicht gibt. Die fatale Sprengkraft des Euro. 2. Auflage
- Illing, G.; König, P. (2014): Die Europäische Zentralbank als Lender of Last Resort, DIW Wochenbericht Nr. 24, p. 541 – 554
- Issing, O. (2008): *Der Euro, Geburt – Erfolg – Zukunft*. München
- Keynes, J. M. (2011): *Das Ende des Laissez-Faire. Ideen zur Verbindung von Privat- und Gemeinwirtschaft*. 2. Unveränderte Auflage (Erstveröffentlichung 1926), Berlin
- Nullmeier, F. (2013): Die Legitimation der Marktwirtschaft, in: *Wirtschaftsdienst*. Vol. 93, special edition, p. 34 – 40
- SVR (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung) (2008): *Die Finanzkrise meistern – Wachstumskräfte stärken*. Wiesbaden
- Scharpf, F. W. (2014): Legitimierung, oder das demokratische Dilemma der Euro-Rettungspolitik, in: *Wirtschaftsdienst*, Vol. 93, p. 35 – 41
- Winkler, A. (2013a): EZB – Krisenpolitik: OMT-Programm, Vollzuteilungspolitik und Lender of Last Resort, in: *Wirtschaftsdienst*. Vol. 92, pp. 678 – 685
- Winkler, A. (2013b): Ordnung und Vertrauen – Zentralbank und Staat in der Eurokrise, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*. Vol. 14, pp. 198 – 218

# ARE DECISIONS ABOUT MONEY AND ABOUT HUMAN LIVES ALIKE? EVIDENCE FROM BULGARIAN STUDENTS' CHOICES ON FRAMING PROBLEMS

Chief Assistant Dr. Nikolay R. Rachev

*Framing effect, whereby different representations of the same problem lead to predictably different choices, is a well-established phenomenon. Notably, the famous Asian Disease demonstrated its existence beyond monetary outcomes. However, in dataset collected from 2011 to 2017 with Bulgarian participants, the effect was replicated for monetary problems but not for the Disease problem. Possible accounts for this finding and its implications for economic decisions are discussed.*

**Key words:** Framing, Prospect Theory, Asian Disease Problem, Monetary Problems, Content Effects

Rational theory of choice<sup>1</sup>, derived from formal analysis, has long been accepted as the normative theory in the domain of decision making. There is a broad agreement, among economists and cognitive scientists alike, that following the axioms of rational choice would lead to maximization of utility<sup>2</sup>. For a certain period, it was tempting to think of rational theory of choice as also of a good descriptive model, representing real choices people make. However, this proposal was challenged by prospect theory<sup>3</sup>. Using ingeniously invented problems, its authors, Daniel Kahneman and Amos Tversky, showed that people's choices deviate systematically from normative principles.

One of the strongest demonstrations in this respect is the *framing effect*, whereby different representations of the same problem lead to systematically different choices<sup>4</sup>. Framing effects violate basic rationality assumptions, most notably descriptive invariance and dominance. The principle of descriptive invariance states that different formulations of the same problem should lead to the same choices<sup>5</sup>. However, Tversky and Kahneman showed predictable

---

<sup>1</sup> John Von Neumann and Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd ed. (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1947).

<sup>2</sup> Keith E. Stanovich, *What Intelligence Tests Miss: The Psychology of Rational Thought* (Yale University Press, 2009).

<sup>3</sup> Daniel Kahneman and Amos Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk,“ *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1979, 263–291.

<sup>4</sup> Eldar Shafir and Amos Tversky, „Decision Making,“ in *An Invitation to Cognitive Science. Vol.3: Thinking*, ed. Edward E. Smith and D. N. Osherson, 2nd ed. (The MIT Press, 1995), 77–100.

<sup>5</sup> Amos Tversky and Daniel Kahneman, „Rational Choice and the Framing of Decisions,“ *Journal of Business*, 1986, S251–S278.

violations in descriptive invariance depending on the way the same problem was framed. Consider, for example the following pair of problems<sup>6</sup>:

*Problem 1*

Assume yourself richer by \$300 than you are today.

You have to choose between

- a sure gain of \$100
- a 50% chance to gain \$200 and a 50% chance to gain nothing

*Problem 2*

Assume yourself richer by \$500 than you are today.

You have to choose between

- a sure loss of \$100
- a 50% chance to lose nothing and a 50% chance to lose \$200

When the two problems are presented together, it is easy to see that their options are mathematically equivalent: one has to choose from either a sure gain of \$400, or a 50 percent chance to gain \$500 and 50 percent chance to gain \$300. On the other hand, when the problems are presented separately, the focus is on the two choice options having the same expected value. As predicted by prospect theory, 72 percent of 126 participants in the Tversky and Kahneman's study chose the sure gain in the former problem, while only 36 percent of 128 participants chose the sure loss in the latter problem: a clear demonstration of the framing effect.

A remarkable feature of the framing effect is that it is also present in problems involving non-monetary outcomes, as in the famous Asian Disease problem<sup>7</sup>:

Imagine that the United States is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimates of the consequences of the programs are as follows:

If Program A is adopted, 200 people will be saved.

If Program B is adopted, there is 1/3 probability that 600 people will be saved, and 2/3 probability that no people will be saved.

Although the two problems have the same expected value, 72 percent of 152 participants chose Program A. However, only 22 percent of 155 participants did so when the options were framed as losses, that is:

If Program A is adopted, 400 people will die.

If Program B is adopted, there is 1/3 probability that nobody will die, and 2/3 probability that 600 people will die.

Framing effects are also at odds with the dominance principle stating that „if one option is better than another on one state and at least as good on all other

---

<sup>6</sup> Tversky and Kahneman.

<sup>7</sup> Amos Tversky and Daniel Kahneman, „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice,“ *Science* 211, no. 4481 (1981): 453–458.



states, the dominant option should be chosen<sup>8</sup>. Consider the following pair of problems:<sup>9</sup>

*Problem 3*

Choose between

A: 25% chance to win \$240 and 75% chance to lose \$760

B: 25% chance to win \$250 and 75% chance to lose \$750

*Problem 4*

Imagine that you face the following pair of concurrent decisions. First examine both decisions, then indicate the options you prefer.

Decision (i). Choose between:

C: a sure gain of \$240

D: 25% chance to gain \$1,000 and 75% chance to gain nothing

Decision(ii). Choose between:

E: a sure loss of \$750

F: 75% chance to lose 1,000 and 25% chance to lose nothing

In Problem 4, the expected value of option D is bigger than the expected value of option C, and the expected value of E is equal to the expected value of F. In line with prospect theory predictions, 84 percent of the participants in Tversky and Kahneman's study chose option C and 87 percent chose option F. The combination of these most popular options was chosen by 73 percent of the participants. However, calculations show that the combination of C and F equals option A in Problem 3, while the combination of D and E, which was chosen by only 3 percent of the participants, equals option B in Problem 3. In problem 3, it is obvious that option B is the dominant option. Indeed, it was chosen by all the participants. However, dominance was violated by a non-transparent presentation of the same problem, as in Problem 4.

In essence, prospect theory was a demonstration that understanding human choices would be radically incomplete without taking into account psychological principles underlying those choices. In fact, at the core of prospect theory lie three basic psychological principles: diminished sensitivity, reference point, and loss aversion<sup>10</sup>. On the other hand, prospect theory inherits many features from formal decision theories. Importantly, it assumes that the nonlinear transformations of probabilities and values that it predicts would stay the same, irrespective of the content of the problem. This makes prospect theory a type of utility theory assuming domain generality of the decision processes: if we knew the probabilities and values, as well as the three basic principles, we

---

<sup>8</sup> Tversky and Kahneman, „Rational Choice and the Framing of Decisions.“

<sup>9</sup> Tversky and Kahneman, „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice.“

<sup>10</sup> Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (New York, NY: Farrar, Straus and Giroux, 2011).

could predict people's choices. The other aspects of the surface structure of the problem, such as the content domain, is irrelevant and can easily be ignored. The Asian Disease problem provides a crucial support for this assumption, by demonstrating that a framing effect of an impressive size can be demonstrated beyond monetary outcomes. If the effect is present for human lives as well as for money, it seems natural to generalize, by induction, that it would be also apparent in all sorts of important domains of life. It is this feature of the Asian Disease problem that might have contributed to its iconic status as a demonstration of the framing effect.

Basically this means that, according to prospect theory, translation from the surface structure (i.e. the cover story) to the deep structure in terms of utilities occurs automatically and always leads to the same result. From the point of view of cognitive psychology, however, such a stance seems problematic, since the role of superficial features for the processing of a story has been an established phenomenon<sup>11</sup>. In fact, multiple psychological studies have shown that story content matters and cannot be ignored. For instance, Wagenaar and his colleagues<sup>12</sup> showed that varying the contents of a problem with the same underlying expected utilities had dramatic effects on participants' preferences. Rettinger and Hastie<sup>13</sup> further showed that while gambles lead to numerical mental representations and decision strategies, decisions in personally relevant scenarios, such as legal cases, predispose for narrative representations and strategies, including, for instance, moral considerations. Studies of this sort make a strong case for the importance of task contents on decision making.

The framing effect itself has been subject to multiple investigations. Not surprisingly, the Asian Disease problem was in the center of the researchers' interest. Overall, results<sup>14</sup> showed that framing depends on a host of factors related to either the problem domain or the design of the study or factors related to individual differences. Importantly, Fagley and Miller<sup>15</sup> found that,

---

<sup>11</sup> David A. Rettinger and Reid Hastie, „Content Effects on Decision Making,“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 85, no. 2 (2001): 336–359.

<sup>12</sup> Willem A. Wagenaar, Gideon Keren, and Sarah Lichtenstein, „Islanders and Hostages: Deep and Surface Structures of Decision Problems,“ *Acta Psychologica* 67, no. 2 (1988): 175–189.

<sup>13</sup> Rettinger and Hastie, „Content Effects on Decision Making.“

<sup>14</sup> For an overview, see Irwin P. Levin, Sandra L. Schneider, and Gary J. Gaeth, „All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects,“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76, no. 2 (1998): 149–188; for a meta-analysis, see Anton Kühberger, „The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-Analysis,“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 75, no. 1 (1998): 23–55.

<sup>15</sup> Nancy S. Fagley and Paul M. Miller, „Framing Effects and Arenas of Choice: Your Money or Your Life?,“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 71, no. 3

when human lives are at stake, people become much more risk seeking than in monetary gambles, irrespective of frame. In their study, females were more prone to framing effects than were males. Kühberger's meta-analysis<sup>16</sup> showed that the average effect size (as measured by Cohen's  $d$ ) for framing problems with the Asian Disease design was 0.57, while a slightly smaller average effect was found for problems like 1 and 2 above,  $d = 0.43$ .

Content domain has thus been re-established as an important aspect of the task. The present study joins this tradition by exploring the content-related differences in framing effects among Bulgarian students. Data for monetary framing problems and for the Asian Disease problem were collected from 2011 to 2017, as part of a larger data collection. The initial expectation related to the framing problems was to replicate the average effects found in previous research. Contrary to expectations, however, results for versions of the Asian Disease problem consistently failed to replicate previous findings. This motivated a detailed comparison between results on this problem and on monetary framing problems, which is presented in what follows.

## Method

### Participants and Procedure

The overall sample consisted of 518 Bulgarian students (150 male, 362 female, 6 no data). The distribution by academic discipline was as follows: psychology, 324; pedagogy, 32; social work, 74; tourism or regional development, 36; software engineering, 36; child and adolescent psychology master's program or others, 16. The mean age (collected from 371 participants) was 20.05 years ( $SD = 2.32$ ,  $Med = 19$ ).

During university class sessions, participants responded to sets of decision problems printed on a sheet of paper in a fixed order. The number and the content of the tasks differed slightly from one administration to another, as did the order of the tasks. All materials were in Bulgarian.

### Materials

The tasks of interest for this report have two versions containing different framing for risky prospects. There were three monetary problems and one problem concerning human lives (i.e. the Asian Disease problem).

**Monetary Problem #1.** One group of participants had to choose between (A) sure gain of 80 leva, and (B) 85 percent chance of winning 100 leva, and 15

---

(1997): 355–373.

<sup>16</sup> Kühberger, „The Influence of Framing on Risky Decisions.“

percent chance of winning nothing. Another group of participants had to choose between (A) sure loss of 80 leva, and (B) 85 percent chance of losing 100 leva, and 15 percent chance of losing nothing. Note that this is not a framing problem *per se*, since the corresponding outcomes in the two versions are not mathematically equivalent. However, the problem is useful for establishing a baseline proportion of risk aversion in the domain of potential gains and of risk seeking in the domain of losses, as predicted by prospect theory. That is, prospect theory predicts that option (A) will be the predominant choice in the former problem, even though the expected value of the second option is higher. On the other hand, option (B) will be the predominant choice in the latter problem, even though its negative expected value is higher.

**Monetary Problem #2.** This problem was based on Problems 1 and 2 from the introduction section. Two versions of the problem were used in different task administrations, differing only in numerical values. The majority of the participants ( $N = 398$ ) were presented with an altered version with an initial gain of 200 (400) leva and then a choice between a sure gain of 50 leva (sure loss of 150 leva), and a 25 percent chance to win 200 leva (lose nothing) and 75 percent chance to win nothing (lose 200 leva). The loss frame is given in parentheses. Forty eight participants were given a version of the problem with numbers identical to Problems 1 and 2 (see the introduction section).

**Monetary Problem #3.** All participants were presented with both Problems 3 and 4 from the introduction section. For the present study, the focus is on the percentages of participants who chose the sure or risky option depending on the type of task (potential gains or potential losses).

**Asian Disease Problem.** The original problem was presented in the introduction section. Three slightly different Bulgarian translations were presented during different data collection sessions. In the first, participants were invited to imagine that they are in the role of the Minister of Health. This sentence was removed in subsequent versions. The versions also varied in the translation of the verb „[the disease is expected to] *kill* 600 people“, since, in Bulgarian, it would be unnatural to translate *kill* literally. In most other respects, the versions were the same. A version using numerical rather than categorical response format was also used<sup>17</sup>. It was identical to the first version, but with the Minister of Health role omitted. In this format, participants indicated their preference on

---

<sup>17</sup> For previous research using this format, see Wändi Bruine de Bruin, Andrew M. Parker, and Baruch Fischhoff, „Individual Differences in Adult Decision-Making Competence,“ *Journal of Personality and Social Psychology* 92, no. 5 (2007): 938–56; Keith E. Stanovich and Richard F. West, „On the Relative Independence of Thinking Biases and Cognitive Ability,“ *Journal of Personality and Social Psychology* 94, no. 4 (2008): 672–95.

a scale from 1 (strongly favoring the sure option) to 6 (strongly favoring the risky option).

## Results

Results from the problems involving monetary choices are shown in Table 1. The results for Monetary Problem #1 show that risk avoiding or seeking for potential gains or losses, respectively, is well apparent. Consistent with this finding, the framing problems also showed the preference reversal pattern predicted by the prospect theory. The results of original version of Monetary Problem #2 (with sure gain of 300 leva) were very close to the results reported by Tversky and Kahneman<sup>18</sup>. Results for Monetary Problem #3, which were based on a larger sample, were less pronounced. So were results for Monetary Problem #4, compared to the original percentages reported by Tversky and Kahneman. In both Monetary Problems #3 and #4, the deviation from the probability of .5 was larger in the loss frame than in the gain frame. In overall, with one exception, all proportions were significantly different from .5, and the effect sizes varied from small to moderate.

Results from the three versions of the Asian Disease Problem with a categorical response format are shown in Table 2. In the first version (where participants had to put themselves in the role of the Minister of Health), both frames led to a slight preference to avoid risk, while in the second version, both frames led a slight preference in the opposite direction. Even though descriptively there is a preference reversal in the third version, the proportions are very close to .5. The same is true for the combined results from all the three versions, shown in the last row of Table 2. No proportion was significantly different from .5. The effect sizes, as measured by Cohen's  $h$ , were small or insignificant.

This finding was replicated in the numerical format, where participants in the loss frame ( $N = 148$ ,  $M = 3.59$ ,  $SD = 1.20$ ) were slightly more likely to favor the risky option than participants in the gain frame ( $N = 161$ ,  $M = 3.50$ ,  $SD = 1.20$ ), but not significantly so,  $t(307) = 0.71$ ,  $n.s.$  The size of the difference is negligible, as measured by Cohen's  $d = 0.08$ . Note that the two means were either identical with or very close to the ideal midpoint of the scale from 1 to 6, that is, 3.5.

## Discussion

In the present dataset, results from monetary outcomes diverge from results from versions of the Asian Disease. More importantly, the observed divergence

---

<sup>18</sup> Tversky and Kahneman, „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice.“

has not been previously found in the framing effects literature. Although content domain has been recognized as an important factor in decision making<sup>19</sup>, the author is not familiar with studies reporting the framing effect disappearing for the Asian Disease problem without additional manipulations, which was the overall finding in this study. Thus, contrary to previous research, the present findings show an overall preference for the middle ground in a decision involving human lives. This finding was reproduced in two types of response format: a categorical format, where a choice between two options has to be made, and a numerical format, where the preference has to be indicated on a scale from 1 to 6. Further analyses (not reported in details here) showed no evidence for gender differences or differences by academic specialty.

Since the study did not explicitly manipulate potential factors underlying this finding, alternative explanations cannot be excluded. Yet, several candidates to account for the finding can be discussed as potential avenues for further research. The first potential explanation relates to cultural specifics. Several studies have shown that the patterns predicted by prospect theory are not universally observed. For example, small-scale farmers, the Mapuche of Chile and Sangu of Tanzania, were consistently risk-seeking rather than risk avoiding in monetary problems<sup>20</sup>. However, participants in the present study showed a different type of peculiarity that might be interpreted as avoidance of the extremes in choices involving moral dilemmas. The present result is more reminiscent of a finding by Peng and Nisbett<sup>21</sup> that holistically thinking Chinese participants responded to problems involving contradiction by reconciling the two opposites, in line with dialectical logic, while analytically oriented American participants responded to the same problem with a further polarization of their opinion, consistent with the logic of non-contradiction. Furthermore, Eastern Europeans's thinking styles has been found to resemble more East Asians' holism than Westerners' analytical thinking<sup>22</sup>. Therefore, it seems reasonable to explore whether cultural specifics of thinking styles lead to predictable differences in preferences.

Another possibility is that the decrease of the framing is related to factors related to differences between English and Bulgarian languages. Previous

---

<sup>19</sup> Kühberger, „The Influence of Framing on Risky Decisions“; Fagley and Miller, „Framing Effects and Arenas of Choice“; Wagenaar, Keren, and Lichtenstein, „Islanders and Hostages“; Rettinger and Hastie, „Content Effects on Decision Making.“

<sup>20</sup> Joseph Henrich and Richard McElreath, „Are Peasants Risk-Averse Decision Makers?“, *Current Anthropology* 43, no. 1 (2002): 172–181.

<sup>21</sup> Kaiping Peng and Richard E. Nisbett, „Culture, Dialectics, and Reasoning about Contradiction.,“ *American Psychologist* 54, no. 9 (1999): 741–54.

<sup>22</sup> Michael EW Varnum et al., „Holism in a European Cultural Context: Differences in Cognitive Style between Central and East Europeans and Westerners,“ *Journal of Cognition and Culture* 8, no. 3 (2008): 321–333.

research has shown that presenting the Asian Disease problem in a foreign language reduces the framing effect<sup>23</sup>. It would be interesting to see how presenting the original problem in English would affect Bulgarian participants' performance.

The present sample consisted predominantly of undergraduates in humanities and social sciences. Hence, the findings might reflect the peculiarities of the particular sample. Previous research with Bulgarian economists and computer specialists successfully replicated the framing effect with a task related to job cutoffs<sup>24</sup>. It might be that higher numeracy makes people more prone to interpretations in terms of expected utilities, leading to a larger framing effect. Thus, somewhat paradoxically, focusing on non-numerical aspects of the problem might be related to a decrease in framing. This might also explain the finding that, in the present sample, the framing effect was also smaller in the monetary problems than previously reported. This is another intriguing possibility worth further exploration.

A crucial difference between the monetary framing tasks used in this study and the Asian Disease problem is that, regardless of the framing of the options, the former are related to potential gains (e.g. win 250 leva) while the latter are related to potential losses (of human lives). Kühberger<sup>25</sup> made a distinction, in this respect, between the domain (gains/losses) and framing (positive/negative). A more rigorous test of the content effects would thus be to use the different types of framing in the same domain, while varying task contents. Such a study is in fact in progress.

Finding further supportive evidence that framing effects decreases or disappears among Bulgarian participants for a particular subtype of problems might have important implications not only for psychological theories, but also for economical decisions in practice. Behavioral economics have proposed „choice architecture“ as a strategy to design the environment in a way that could lead people's default propensities to better personal and societal decisions. If Bulgarians' default propensities diverge from Westerners' defaults, however, a careful examination of our society's defaults would be needed prior to put choice architecture in action.

---

<sup>23</sup> Boaz Keysar, Sayuri L. Hayakawa, and Sun Gyu An, „The Foreign-Language Effect Thinking in a Foreign Tongue Reduces Decision Biases,“ *Psychological Science* 23, no. 6 (2012): 661–668.

<sup>24</sup> Георги Менгов and Елица Христова, „Човешкият Фактор При Вземан На Риск-ви Решения в Техник-Икономически Системи,“ *Математика и Информатика* 2004, no. 2 (2004): 11–13.

<sup>25</sup> Anton Kühberger, „The Framing of Decisions: A New Look at Old Problems,“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 62, no. 2 (1995): 230–240.

**Table 1**

Percentages of participants choosing the sure or the risky options in the monetary problems

Problem		<i>N</i>	Sure Option	Risky Option	st.sig	<i>h</i>
Monetary Problem #1 (Win/Lose 80 lv for sure) <sup>a</sup>	Gain Frame	46	82.6	17.4	$p < .001$	0.71
	Lose Frame	40	22.5	77.5	$p < .001$	-0.58
Monetary Problem #2 (250 lv for sure) <sup>a</sup>	Gain Frame	206	57.8	42.2	$p = .03$	0.16
	Lose Frame	186	28.5	71.5	$p < .001$	-0.44
Monetary Problem #2 (300 lv for sure) <sup>a</sup>	Gain Frame	24	75.0	25.0	$p = .02$	0.52
	Lose Frame	22	36.4	63.6	$p = .29$	-0.27
Monetary Problem #3 (Concurrent Choices)	Win	507	60.9	39.1	$p < .001$	0.22
	Lose	507	26.0	74.0	$p < .001$	-0.50

*Note.* *N* = number of participants; st.sig = statistical significance of a proportion test with probability of .5 as the null hypothesis; *h* = Cohen's *h* (estimate of effect size for proportions, compared to .5).

<sup>a</sup>The outcome of the sure option is used to denote the problem

**Table 2**

Percentages of participants choosing the sure or the risky options in different versions of the Asian Disease Problem

Problem		<i>N</i>	Sure Option	Risky Option	st.sig	<i>h</i>
Asian Disease, Version #1 <sup>a</sup>	Win Frame	44	59.1	40.9	$p = .29$	0.18
	Lose Frame	38	57.9	42.1	$p = .42$	0.16
Asian Disease, Version #2 <sup>a</sup>	Win Frame	21	42.9	57.1	$p = .66$	-0.14
	Lose Frame	19	36.8	63.2	$p = .36$	-0.27
Asian Disease, Version #3 <sup>a</sup>	Win Frame	42	52.4	47.6	$p = .88$	0.05
	Lose Frame	40	42.5	57.5	$p = .43$	-0.15
Asian Disease, Versions 1–3 Combined	Win Frame	107	53.3	46.7	$p = .53$	0.07
	Lose Frame	97	47.4	52.6	$p = .47$	-0.05

*Note.* *N* = number of participants; st.sig = statistical significance of a proportion test with probability of .5 as the null hypothesis; *h* = Cohen's *h* (estimate of effect size for proportions, compared to .5).

<sup>a</sup>See text for details on the Asian Disease problem versions.



# ИНТЕРНЕТ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В НАЧАЛО НА XXI ВЕК

*докторант Илия Атанасов*

## INTERNET AND ECONOMIC GROWTH IN THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY

*Doctorate candidate Iliia Atanasov*

**Резюме:** Според икономическата теория и емпиричната литература, достъпът до интернет е възможно да доведе до по-висок дългосрочен икономически растеж. В това изследване тази хипотеза е тествана върху извадка от 119 страни за периода 2000-2016 г., използвайки статичен анализ. Избраният период е изключително интересен, защото в него интернет и онлайн ресурсите се превръщат в масово достъпни, което позволява по-лесното учене, разпространяване на знания и повишаване на продуктивността.

**Abstract:** According to the economic theory and the empirical literature access to internet can lead to higher long run economic growth. In the following study this hypothesis is tested on a sample of 119 countries in the period 2000-2016 by using cross sectional analysis. The chosen period is especially interesting, because it's the period of mass adoption of internet and access to online content that allows easier learning, knowledge distribution and increase in productivity.

**Ключови думи:** икономически растеж, интернет, човешки капитал  
**Key words:** economic growth, internet, human capital

### 1. Introduction

The beginning of the XXI century was marked with an extraordinary event – the mass access to all kind of information shared in the internet. This event triggered a digital revolution leading to the faster and more rapid deployment of different online services and communication channels. Now in 2018 most of us live constantly connected to the information flow provided from different sources through the internet. We share our lives in social networks, read news from different sources, send emails and documents and even work from our portable devices. But how did the mass availability of internet affects the rate at which gross domestic product (GDP) grows?

The theory that explains the connection between communications and economic growth is created by Robert Lucas and Benjamin Moll (Lucas & Moll, 2014) and shows that the rate at which individuals meet each other is

fundamental for the creation of new knowledge and technologies. This theory was later expanded by Akcigit et al (Akcigit, Santiago, Ernest, Stancheva, & Sterzi, 2018) with the so called „*super star*“ model. The authors showed that communications with more productive individuals will lead to a more rapid creation of new ideas which in turn will lead to a higher economic growth. The introduction of internet can work like a shortcut that speeds up the rate of communications between different and more productive individuals. This leads to the main research hypothesis: *countries that introduced internet faster had a higher long run per capita growth rate*. This hypothesis is tested on sample of 119 countries in the period 2000-2016.

The increase in productivity that comes from communication with more productive individuals is not the only way access to internet will affect long run growth. Work sharing in the cloud is now possible, which saves a lot of time and resources. Communications between different business branches are also easier and cheaper than before. These lead to work optimization and rise in productivity. For small innovative firms is now possible to create online shops and sell their products across the globe without building big storages and complex delivery chains. Common tasks such as ordering food or checking the traffic news are now done from our phones thanks to the internet. Of course internet is also a place where people can learn and distribute their ideas. This is directly connected with a more modern way of education and learning which in turn affects the human capital accumulation.

The connection of human capital and economic growth is mainly developed by Becker (Becker, 1964), Uzawa (Uzawa, 1965) and Lucas (Lucas R. J., 1988). As mentioned by Ganeva (Simeonova-Ganeva, 2006), the standard way of measuring human capital is to use different measures of education – enrollment rates, test scores etc. In the new digital society human capital is probably accumulated faster because learning can now happen online additionally to the learning in class. Additionally some top universities are now providing programs that are taught entirely online, with the same rigor and teachers as these taught in class. This means that access to internet may be used to accompany the standard educational variables as measure of human capital.

The empirical confirmations of the positive effect of internet on economic growth were made by Choi and Yi (Choi & Yi, 2009; Choi & Yi, 2018) and Jin and Jin (Jin & Jin, 2014). Compared to them I focus on the period of 2000-2016. According to my knowledge this period has not been studied using cross sectional growth econometrics. What makes this period so interesting is that internet was made widely available exactly in it. The development of most of

the different online and learning services, as we know them now, happened in these years.

Of course while measuring the effect of internet on economic growth, a researcher must also control for the main variables that affect long run growth, as suggested by the literature. The initial level of per capita GDP, the savings rate and the rate of population growth should have negative effect on the long run per capita growth, as suggested by Solow (Solow, 1956). As said before, human capital should have a positive effect. The main empirical studies that show this are made by Barro (Barro, 1991) and Mankiw et al. (Mankiw, Romer, & Weil, 1992).

## 2. Data and research methodology

The specific sample includes data for 119 countries in the beginning of the XXI century. The index  $i$  is used to denote the different countries in the sample. The data is in a cross sectional format.

Taking in mind the specific research question, I use a cross sectional growth econometrics. More information about the used method may be found in Durlauf et al. (Durlauf, Johnson, & Temple, 2005). For the purpose of clarity I define the long run growth rate as  $\gamma_i$  which is calculated in the following way:

$$\gamma_i = (2016 - 2000)^{-1} (\ln GDP_{2016,i} - \ln GDP_{2000,i}) \quad (1)$$

Equation (1) is the averaged logarithmic difference in real GDP between 2016 and 2000. The data for  $\gamma_i$  comes from the World Bank Group and its in 2010 dollars. In the literature it's assumed that the length of the period used in equation (1) must be at least 15 years.

The full regression equation takes the following form:

$$\gamma_i = \alpha + \beta_1 \ln GDP_{2000,i} + \beta_2 \ln INET_i + \beta_3 \ln SAV_i + \beta_4 \ln SOLOW_i + \beta_5 TER_i + u_i \quad (2)$$

The first variable defined as  $GDP_{2000,i}$  is the real GDP in the initial period (in this case year 2000). It uses the same data as  $\gamma_i$  in equation (1). The coefficient  $\beta_1$  is expected to have a negative sign, indicating the existence of conditional convergence between countries.

$INET_i$  is the speed at which each country is making internet more accessible. The speed of internet growth in the given country is defined as:

$$INET_i = \frac{PIA_{2016,i} - PIA_{2000,i}}{2016 - 2000} \quad (3)$$

Where PIA is defined as: *Percentage of population with access to internet*. The data comes from the International Telecommunications Union (ITU). Because there are some countries, for which PIA in 2000 is zero, the log-difference approach to find the continuous growth rate is not usable. The above variable measures the average percentage of the population in the country  $i$ , that gained access to internet per year. According to the theory of communications and the previous empirical works, the sign in front of  $\beta_2$  should be positive. The third variable is the long run saving rate SAV. The long run saving rate is defined for each country as the gross capital formation as percentage of GDP, averaged across the period:

$$SAV_i = \frac{1}{17} \sum_{t=2000}^{2016} \frac{I_{t,i}}{Y_{t,i}} \quad (4)$$

Here the saving rate in year 2000 is also taken as according to Barro (Barro, 1991). The data for the ratio between gross capital formation and GDP is provided by the World Bank Group. Initially the sample consisted of 123 countries, but the time series for some of them were missing data entries. Because there are enough observations and enough degrees of freedom I removed these countries from the final sample.

The fourth variable named SOLOW is the growth rate of the population  $n_i$  plus a constant of 0.05. This variable comes from the depreciation line in the Solow growth model and has the following form:

$$SOLOW_i = (n_i + 0.05) \quad (5)$$

The constant 0.05 represents the sum of the long run technology growth and the long run depreciation rate. Most authors assume this constant to be between 0.05 and 0.07. Here I chose 0.05 as suggested by Mankiw et al (Mankiw, Romer, & Weil, 1992). The long run growth rate of the population is calculated as the average log-difference in populations between years 2016 and 2000.

The last variable  $TER_i$  is a proxy variable that tries to capture the effect of the human capital on the long run growth rate and is defined as the percentage of the population that completed tertiary education. The data behind this variable comes from the Barro-Lee dataset and is available on their website. Of course this variable is far from perfect – using only TER will probably give us information about the effect of skills and knowledge that are acquired in the tertiary education.

A brief summary of the used variables is presented in Table 1 below. I've calculated the mean and the standard deviation which will give the reader better information about the probability distributions of the variables. Because of the one tailed distribution of the initial per capita GDP the median and the interquartile range are calculated instead.

**Table 1**

Descriptive statistics for the constructed variables

	$\gamma$	GDP2000	INET	SAV	SOLOW	TER
Observations	119	119	119	119	119	119
Units of measurement	%	\$	%	%	%	%
Mean	2.22	4954*	2.90	24.16	6.45	8.87
Std. Deviation	1.80	21545.675**	1.25	5.97	1.44	7.40

\* Median

\*\* Interquartile range

From Table 1 the reader can see that the long run growth rate in the period 2000 – 2016 is 2.15% per year on average across countries. The distribution is close to normal, and there is only one country that can be classified as an outlier (China). Probably the most interesting distribution is that of the initial per capita GDP. It is a one tailed distribution, and sixty countries are positioned below the median. The interquartile range is especially useful to illustrate the big spread of GDP per capita in the initial period.

While estimating equations like (2) the researcher may encounter a number of problems. The assumption of orthogonality, between the vector of the error term and the vectors of the different variables, is needed in order to consistently estimate equation (2) with the ordinary least square (OLS) method. The violation of this assumption leads to biased and inconsistent estimation. I make that assumption with the understanding of the consequences of violating it. In order to be sure that there are no endogenous variables I could've used a panel data approach and more specifically the fixed effect (within) estimator. The problem with this method is that I need more than one period. If the current sample is divided into three sub periods of 5 years, the LHS variable will no longer represent the long run growth rate. Another solution which may be explored into the future is to use instrumental variable (IV) estimator. While this solution

is good in theory, in practice an instrumental variable that is strongly correlated with lnINET and uncorrelated with the error term in (2) is hard to find.

To deal with outliers, a robust MM estimator is employed which is iterative algorithm that is used to detect outliers. Additionally, OLS estimation of regressions like equation (2) will most likely yield heteroscedastic residuals and that's why White' heteroscedasticity-consistent standard errors are reported instead of the normal OLS standard errors.

It is possible that the regression described above suffers from the problem of reverse causality – higher average economic growth is causing faster speeds of internet adoption. The correlation between long run economic growth and the speed of internet adoption is – 0.014, which is close to zero. This means that the reverse causality issue is probably not a problem.

### **3. Results and Discussion**

The results of the different estimations of equation (2) are presented in Table 2. In the first column is the result from the OLS method, when the long run growth rate is regressed only on the initial GDP per capita. In the second column, lnINET is added as additional variable. The result in the third column shows the full estimation of the model by the OLS. In the last column the full model is estimated by the MM method and one country is detected as an outlier and removed.

All of the variables are statistically significant and with the sign, assumed by the theory. The two different estimations of equation (2) show that the signs don't change under different sample sizes and methods. However, the size of the regression coefficients differs between the MM estimation and the OLS estimation. There is a small multicollinearity between the different variables – all of the variance inflation factors are smaller than 2.9. An adj.  $R^2 = 0.57$  shows that the model explains a little more than 50% of the variation in the long run growth. The negative coefficient in front of the GDP per capita in 2000 shows that in the selected period conditional convergence between countries was present.

The variable INET is statistically significant among all the different samples. The above regression has a linear-log form which means that the interpretation of these results is the following: one percent increase in the average percentage of population that gains access

**Table 2**

Results from the per capita growth regression

Method	Dependent variable – average long run growth			
	(1)	(2)	(3)	(4)
	OLS n = 119	OLS n=119	OLS n = 119	MM n=118
Intercept	0.060*** (0.009)	0.088*** (0.008)	0.058*** (0.017)	0.056** (0.019)
lnGDP2000	-0.004*** (0.001)	-0.010*** (0.001)	-0.010*** (0.001)	-0.010*** (0.001)
lnSAV	–	–	0.023*** (0.006)	0.022*** (0.005)
lnSOLOW	–	–	-0.024*** (0.006)	-0.025*** (0.006)
lnINET	–	0.021*** (0.003)	0.015*** (0.003)	0.013*** (0.003)
TER	–	–	0.045* (0.020)	0.054** (0.021)
F-statistic	21.04	39.61	31.81	
adj.R <sup>2</sup>	0.15	0.40	0.57	0.64 <sup>†</sup>

Note: All of the reported regression coefficients and standard errors are rounded to the third sign. The reported standard errors for the OLS regressions are those of White. The reported standard errors for the MM estimation are those of Huber (Type 1). The statistical significance of the variables is shown as follows: \*\*\* – statistically significant variable at 0.001 level, \*\* – statistically significant variable at 0.01 level, \* – statistically significant variable at 0.05 level.

† – adj.  $R_w^2$  is used instead of adj.  $R^2$  in the MM estimation

to internet per year will lead on average to a 0.013 percentage point higher long run growth. Because of the linear-log form of equation (2) the effect of internet is measured as marginally decreasing. This is logical – the variable I use is the speed at which internet is introduced and after some time this speed will go down to zero, because almost the whole population will have access to internet.

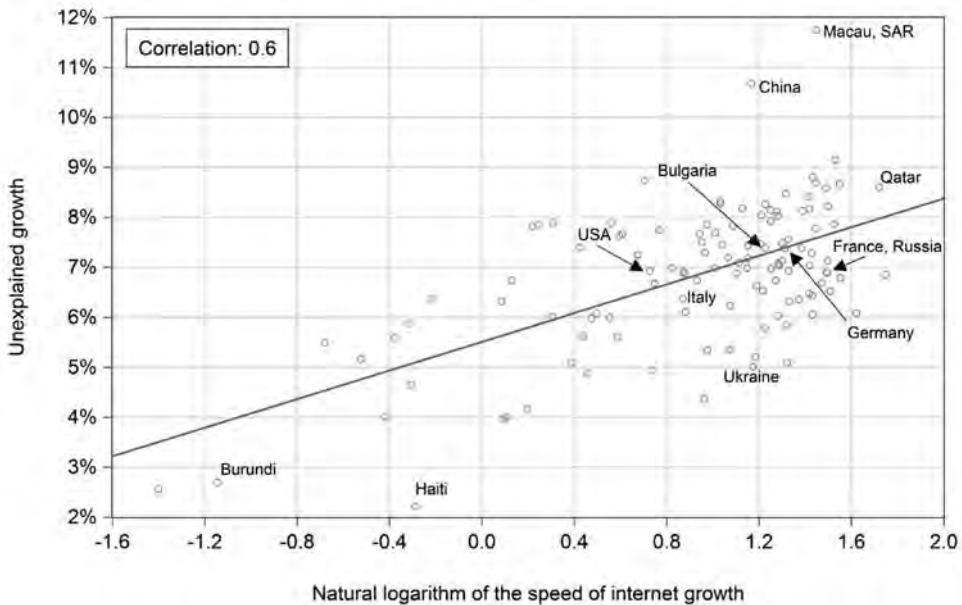
However there is a possibility that the INET variable is actually capturing higher investments in the construction of optical networks and server infrastructure instead of increased productivity. Then there is no need to include both the long run savings rate and a variable that represents investments in such infrastructures. To test this hypothesis I preform the Wald test for joint statistical significance. The result is that the savings rate and the internet growth are jointly statistically significant (F-statistic = 30.98 and p-value = 0.0000) in the basic OLS regression.

To illustrate the effect of the speed of internet growth on the long run GDP per capita growth, I subtract the effects of all other variables from the long run growth, and create a new variable  $\theta$ , based on the MM estimation:

(6)

$$\theta_i = \gamma_i + 0.010 \ln GDP2000_i - 0.022 \ln SAV_i + 0.025 \ln SOLOW_i - 0.054 TER_i$$

This variable is the unexplained long run GDP growth rate by all other variables, except for the speed of the internet growth. The correlation between  $\theta$  and INET is 0.6. Graphically the result is presented on Figure 1. The variable on the vertical axis is  $\theta$  and the variable on the horizontal axis is the natural logarithm of INET.



**Figure 1.** Association between Speed of Internet Growth and Unexplained Growth ( $\theta$ )



The countries that benefited the most from the internet growth are some European and some Asian ones. Countries from Eastern Europe are located around Bulgaria, above the regression line. Countries from Western Europe, including France and Spain are located below Germany. An argument can be made that some countries were poor before the period at question and that's why they couldn't adopt internet faster. The correlation between the initial GDP and the growth of internet is 0.40. The above argument is probably valid but only for the extremely poor countries that didn't have the necessary skills needed to establish the optical and server infrastructure. The correlation between INET and the proxy variable for human capital is larger – 0.50. This means that there can be some connection between the used measure for human capital and the speed at which internet was adopted. The theoretical explanation that countries with higher human capital adopt new technologies faster is logical and the data shows medium correlation. Of course the used econometric measurements of human capital and the speed of internet adoption are not perfect and it is possible that they do not measure the described process well enough.

## **Conclusions**

Using the recent theoretical developments in the field of economic growth, this study showed that there is a positive effect from the faster introduction of internet on economic growth. This evidence supports the previous similar studies, while using cross sectional data for the first sixteen years of the new century. Countries that introduced internet slower grew slower on average than countries that introduced internet faster. This seems to support the theory of communications and economic growth. The correlation between the proxy variable used to measure human capital and the speed at which internet grew is average and shows that there is some connection between them. In the future a combination of educational and communicational proxy variables may be used to measure human capital more accurately.

The variables, that are used in growth econometrics and proposed by the Solow growth model are with the right signs and show the expected effects of investments, population growth and initial GDP on economic growth. An important result is that conditional convergence was present between 2000 and 2016 when using the above sample of 119 countries. This result will require more detailed look at the future.

What remains unclear is the exact nature of economic agents' online behavior. In order to evaluate the precise effect of the presence of internet on economic growth we will need to know what people and firms do online.

Different institutions now gather such data and store it for current and future uses. As seen above, the nature of growth econometrics requires at least fifteen years between different periods in order to estimate the effect of some event on the long run per capita GDP growth. This means, that future research on this topic will become possible as more time passes by.

## Bibliography

1. Akcigit, U., Santiago, C., Ernest, M., Stancheva, S., & Sterzi, V. (2018). *Dancing with the Stars: Innovation Through Interactions*. Working Paper, National Bureau of Economic Research.
2. Barro, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
3. Becker, G. (1964). *Human Capital*. New York: Columbia University Press.
4. Choi, C., & Yi, M. H. (2009). The effect of the Internet on economic growth: Evidence from cross-country panel data. *Economics Letters*, 105(1), 39-41.
5. Choi, C., & Yi, M. H. (2018). The Internet, R&D expenditure and economic growth. *Applied Economics Letters*, 25(4), 264-267.
6. Durlauf, S. N., Johnson, P. A., & Temple, J. R. (2005). "Growth Econometrics". (P. Aghion, & S. Durlauf, Eds.) *Handbook of Economic Growth, volume 1, chapter 8*, pp. 555-667.
7. Jin, L., & Jin, J. (2014). Internet Education and Economic Growth: Evidence from Cross-Country Regressions. *Economics*, 2(1), 78-94.
8. Lucas, R. J. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
9. Lucas, R. J., & Moll, B. (2014). Knowledge Growth and the Allocation of Time. *Journal of Political Economy*, 122(1), 1-51.
10. Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107(May), 407-437.
11. Simeonova-Ganeva, R. (2006, May 19). The Impact of Human Capital on the Economic Growth (Bulgaria, 1949-2005). Sofia: Sofia University St. Kliment Ohridski.
12. Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
13. Uzawa, H. (1965). Optimum Technical Change in An Aggregative Model of Economic Growth. *International Economic Review*, 6(1), 18-31.

# КРИТЕРИИ ЗА КОНВЕРГЕНЦИЯ ЗА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ КЪМ ИКОНОМИЧЕСКИ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ

докторант Магдалена Влахова,

## CONVERGENCE CRITERIA FOR JOINING THE ECONOMIC AND MONETARY UNION

Magdalena Vlahova, PhD student

**Резюме:** Концепцията за конвергенция е от особено значение в контекста на Европейския съюз (ЕС) и еврозоната. За да се присъедини към еврозоната всяка държава-членка на ЕС трябва да изпълни Маастрихтските критерии, отнасящи се до ценова стабилност, стабилни и устойчиви публични финанси, стабилност на валутния курс и дългосрочни лихвени проценти. Това изследване прави преглед на критериите като включва модел на множествена регресия описващ взаимодействието между тях.

**Abstract:** The concept of convergence is of particular importance in the context of the European Union (EU) and the eurozone. For a EU member state to join the euro area, it must fulfil the Maastricht convergence criteria for price stability, sound and sustainable public finances, exchange rate stability and long-term interest rates. This study makes an overview of criteria and includes a multiple regression model to describe the interaction between them.

**Ключови думи:** Еврозона, Маастрихтски критерии, конвергенция  
**Key words:** Eurozone, Maastricht criteria, convergence

### Introduction

Currently the Economic and monetary union (EMU) is a question of present interest. One reason for that is the ongoing work on strengthening and completing the structure of EMU through new instruments and mechanisms. The overall objective is to improve the unity, efficiency and democratic accountability of the Economic and Monetary Union in Europe by 2025. Furthermore, Bulgaria has stated its intention to join the Exchange rate mechanism II, an obligatory step before introducing the single currency. The above mentioned fortifies the relevance of the subject.

## **Economic and monetary union**

Currently, 28 countries are part of the European Union (EU), with some consolidating their integration by adopting a single European currency – the euro. The latter is called the Eurozone, consisting of 19 Member States: Austria, Belgium, Germany, Greece, Estonia, Ireland, Spain, Italy, Cyprus, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Netherlands, Portugal, Slovakia, Slovenia, Finland, France. As members of the EU, the other nine countries have committed to introduce the euro (with the exception of Denmark and the UK, the EU Treaties foresee “opt-out” clauses for them) and are called “member states with a derogation”. The other non-euro area countries are: Bulgaria, Croatia, Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and Sweden.

The Economic and Monetary Union (EMU) draws in a common monetary policy, the coordination of economic and fiscal policies and the euro – the common currency. Initially, the euro was introduced as an accounting currency for cash payments in 1999 and in 2002 as real banknotes and coins. According to Eun and Resnick the euro must be seen as a product of historical development towards the ever-deepening integration of Europe, beginning with the creation of the European Economic Community in 1958<sup>1</sup>. The euro was founded with the aim of reviving European countries and to achieve closer economic integration leading to faster economic growth and guaranteeing a peaceful Europe<sup>2</sup>.

Participation in EMU is considered a common insurance condition for all its members<sup>3</sup>. All countries must meet the same criteria and be assessed in the same way – “the principle of equal treatment”<sup>4</sup>.

### **Maastricht criteria**

To join the euro area, EU Member States need to comply with the convergence criteria laid down in the Maastricht Treaty<sup>5</sup> of 1992. These economic and legal conditions ensure that the individual member state is ready to join the euro area, without creating risks for the economy of the country itself, but also for

---

<sup>1</sup> Eun, C., Resnick, B., „International Financial Management“, 6th ed., New York: The McGraw-Hill, 42-49, (2012)

<sup>2</sup> Stiglitz, J., „The Euro“, Penguin Press, (2016)

<sup>3</sup> European Commission, „EMU@10: Successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union“, (2008)

<sup>4</sup> Stark, J., „The Adoption of the Euro: Principles, Procedures and Criteria“ (Speech given at the Icelandic Chamber of Commerce). Reykjavik, (2008)

<sup>5</sup> Council of the European Communities, Commission of the European Communities, „Treaty on European Union“, (1992)

the euro area as a whole. In order to monitor the process of convergence of economic dynamics in the member states related to the European Monetary System (EMS), the European Commission and the European Central Bank monitor the Maastricht criteria.

These convergence criteria have the following economic purposes: price stability, sound and sustainable public finances, exchange rate stability and long-term interest rates. There is also a legal convergence whereby the candidate country must ensure that its national laws regulate the independence of the central bank and its statutes are in line with the provisions of the Treaties and is compatible with the Statute of the ECB and the ESCB. The convergence criteria are listed in table 1.

**Table 1**

Maastricht Criteria

Economic objective	Indicator	Criteria
Sound and sustainable public finances	Government debt	< 60% of GDP
	Budget deficit	< 3% of GDP
Price stability	HICP	< 1.5% above the three best performing Member States
Durability of the convergence	Long-term interest rates	< 2% above the rate of the three best performing Member States in terms of price stability
		Participation in the Exchange Rate Mechanism (ERM II) for at least two years without severe tensions
Exchange-rate stability	Deviation from a certain level	

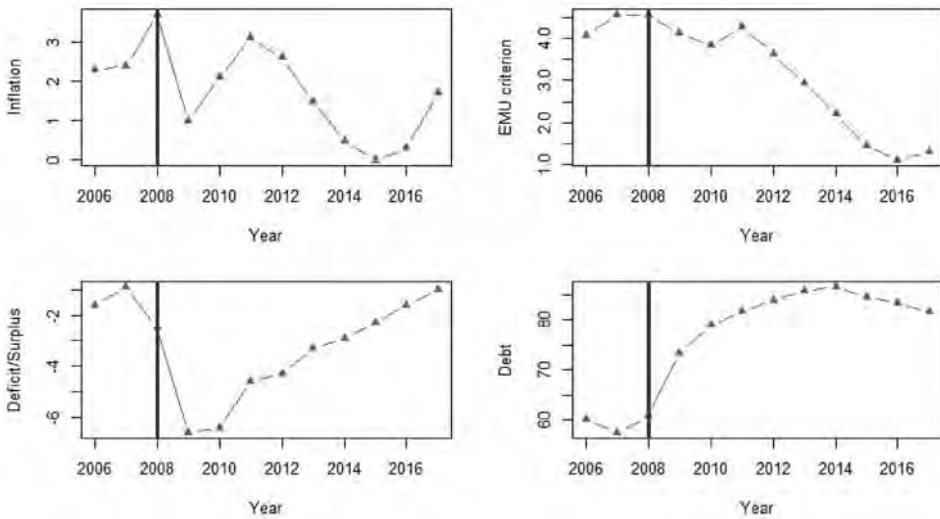
Source: Gerunov, (2016)

The four convergence criteria for the European Union are presented in figure 1. As depicted in the graphs, there was a significant volatility in price developments due to the economic crisis. Inflation's peak was in 2008 – 3.7%, followed by a sharp decline in 2009. It raised again in 2010 and then consumer prices were diminishing until reaching 0% in 2015. The data for 2016 and 2017 shows that HICP started to increase again – 0.3% in 2016 and 1.7% in 2017.

The first half of the studied period is characterised by relatively high bond yields owing to issues related to financing of debt by member states. EMU criterion<sup>6</sup> was significantly higher in 2012 (3.64%) in comparison to 2017 (1.31%).

The EU’s government deficit-to-GDP ratio had its highest value of -6.6% 2009 – a year after the crisis. Thereupon, the deficit started to shrink. From 2016 to 2017 the deficit decreased by 0.6%.

In 2007 the government debt-to-GDP ratio respected the reference value of 60% and was equal to 57.5%. Nevertheless, the ratio was growing considerably until 2014, reaching 86.5%. In 2017 debt dropped to 81.6%, still higher value compared to the standing rule.

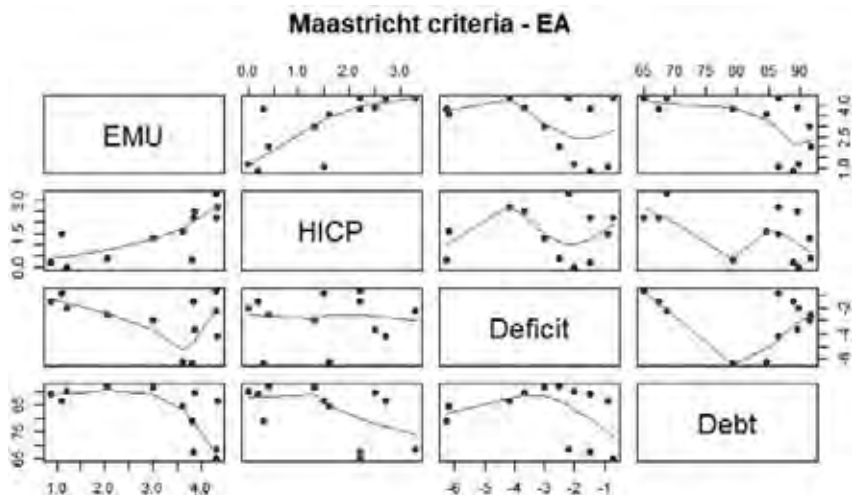


Source: Author’s graphs based upon Eurostat data

**Figure 1.** Maastricht Criteria – European Union

The linear relationships between the four numerical criteria for the euro area are visualized by using scatter plots on figure 2.

<sup>6</sup> In this report EMU criterion signifies the Maastricht criterion for long-term interest rates, as defined by Eurostat.



Source: Author's graphs based upon Eurostat data

**Figure 2.** Maastricht Criteria – Euro area

Table 2 represents the EU member states that have recently adopted the euro. In 2015, Lithuania became the 19th country to join the euro area, after more than ten years in ERM II. Evidently, the time spent in the mechanism varies according to the specific country cases. For instance, Slovenia and Estonia entered the mechanism both in 2004, though, the first adopted the euro in 2007, while the second introduced it four years later.

**Table 2**

ERM II and introducing the euro

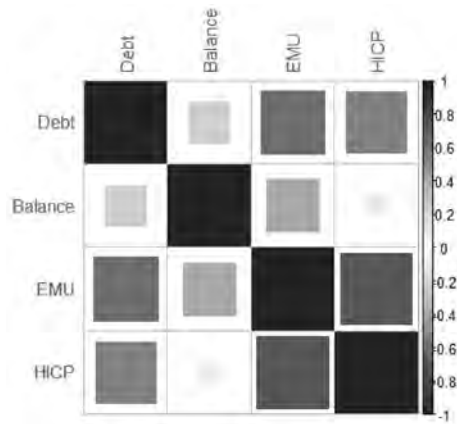
	ERM II	Introducing the euro
Lithuania	27.5.2004	1.1.2015
Estonia	27.6.2004	1.1.2011
Slovenia	27.6.2004	1.1.2007
Latvia	2.5.2005	1.1.2014
Malta	2.5.2005	1.1.2008
Cyprus	29.5.2005	1.1.2008
Slovakia	1.11.2005	1.1.2009

\*The intensity of the grey color indicates the order of introducing the single currency with the darkest revealing the latest introduction.

Countries are listed in the order of their accession to ERM II.

## Correlation

The relationship between the four criteria for EU is examined. The correlation between government debt and the budget balance is negative and equals -0.266, i.e. when debt is increasing, the budget balance is deteriorating and may be in deficit. Often budget deficits are the main contributor to debt, as governments sell debt instruments in order to finance deficits<sup>7</sup>. Moreover, there is a strong positive relationship between inflation and long-term interest rates of 0.772. Fisher's model (1907) suggests that a change in nominal interest rate signifies an underlying movement in inflation. Additionally, the correlation between debt and interest rates is -0.5445. (see Figure 3)



Source: Author's graph

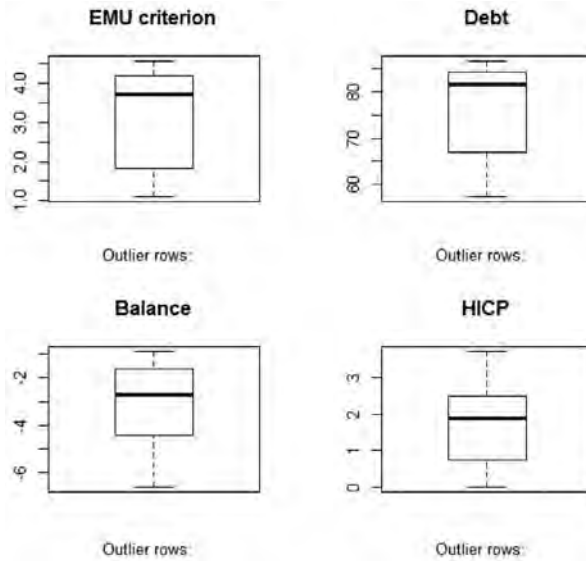
Figure 3. Correlation

## Regression model

A multiple linear regression is applied in order to predict the value of an outcome (response, dependent) variable long-term interest rate based on the input predictor (independent) variables: debt, deficit and inflation. First, the data for the four indicators is checked for outliers by using box plots (see figure 4).

<sup>7</sup> Driessen, A., Deficits and Debt: Economic Effects and Other Issues, Congressional Research Service, (2017)





Source: Author's graph

**Figure 4.** Box plots

The mathematical formula of the model is the following:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon$$

where,

Y is the dependent variable,

$X_i$  encompasses the independent variables,  $i = 1, 2, \dots, k$ ,

$\beta_i$  comprises the regression coefficients of the respective explanatory variables,

$\varepsilon$  is the error term

Two hypotheses are stated. The first one supposes that the beta coefficients are equal to zero or that there is no relationship between the dependent and independent variables. The other hypothesis suggests that coefficients are not equal to zero or a relationship between the response variable and the predictor variables exists:

$H_0: \beta_i = 0$ ; Public debt, budget balance and inflation have no impact on long-term interest rates.

$H_1: \beta_i \neq 0$ ; Public debt, budget balance and inflation have an impact on long-term interest rates.

Several multiple linear regressions are developed by using the specific R Studio instruments. The four models encompass the four numerical criteria with a changing dependent variable. The data for EU indicators is analysed for the

period 2006-2017. In order to measure the goodness of fit and the parsimony of the four estimated regression models two criteria are applied: the Akaike's information criterion (AIC)<sup>8</sup> and the Bayesian information criterion (BIC)<sup>9</sup>. The model with the lowest AIC and BIC score is preferred, in this case this is the regression with long-term interest rate as a response variable. (see Table 3)

**Table 3**

AIC and BIC

Dependent variable / Criteria	Debt	Balance	EMU	HICP
AIC	81.0765	43.0855	21.9121	31.9766
BIC	83.5010	45.5100	24.3367	34.4011

Source: Author's calculations

**Table 4**

Regression model

European union				
Residuals:				
Min.	1st Qu.	Median	3rd Qu.	Max.
-0.728	-0.35914	0.0126	0.34287	0.54891
Coefficients:				
	Estimate	Std. Error	t-value	Pr(> t )
Intercept	6.53466	1.44051	4.536	0.00191**
Debt	-0.06933	0.01738	-3.989	0.00401**
Balance	-0.34355	0.08159	-4.211	0.00295**
HICP	0.48077	0.15856	3.032	0.01626*
Residual standard error: 0.4868 on 8 degrees of freedom				
Multiple R-Squared:		0.9007		
Adj. R-Squared:		0.8635		
F-statistic: 24.19 on 3 and 8 DF, p-value: 0.0002296				

Source: Author's calculations

<sup>8</sup> Akaike, H., "A new look at the statistical model identification", IEEE Trans. Aut. Control, vol. 19, p. 716-723, (1974)

<sup>9</sup> Schwarz, G., "Estimating the dimension of a model", Annals of Statistics, vol. 6, p. 461-464, (1978)

As per the estimation and by replacing the beta coefficients, the regression equation can be fit as:

$$Y = 6.53466 + (-0.06933)x_1 + (-0.34355)x_2 + 0.48077x_3$$

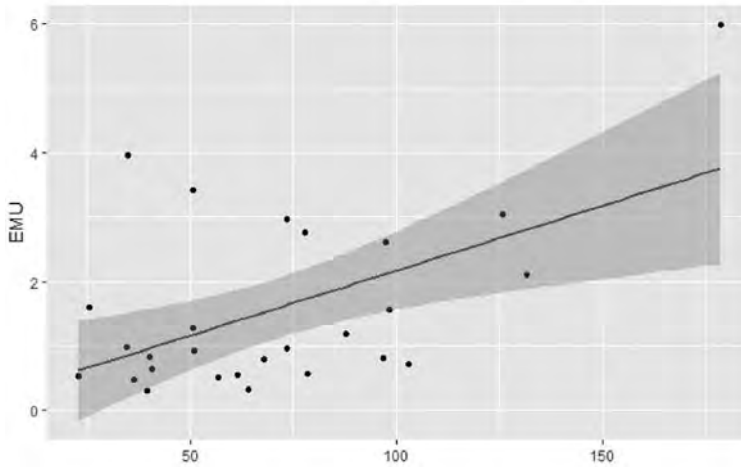
The result of the regression analysis indicates that multiple R-squared is 0.9, while the Adjusted R-squared is 0.86, which implies a strong correlation between the variables and shows a good explanatory power of the model. In other words, 86% of variation in the long-term interest rates (dependent variable) is explained by the independent variables.

Both the p-value of the model and of the individual predictor variables are less than the pre-determined threshold of 0.05. Thus, the model is statistically significant at  $p=0.0002$  and  $F\text{-statistic}=24.19$ , hence, the coefficients are significantly different from zero. This extremely low p-value reduces the chance of random occurrence. Consequently, the null hypothesis stating that beta coefficient is equal to zero can be rejected.

The model sigma is 0.4868 and represents the average variation of the observation points around the regression line. As the residual standard error is small it can be said that the regression model fits the data. The percentage error equals to 15%, calculated by dividing the model sigma by the mean value of the dependent variable.

The European Commission's Autumn forecast for 2018 foresees that the respective levels for EU public debt, budget balance and consumer price inflation are 79.1% of GDP, -0.8% of GDP and 1.8%. Taking this into account, the regression model suggests that the predicted value of long-term interest rate would be 2.19% in 2019. Within the 95% confidence limits the so-called EMU criterion would be between 1.56% and 2.77%.

Figure 5 illustrates the relationship between long-term interest rates and public debt.



Source: Author's graph

**Figure 5.** EMU criterion and debt

An average long-term interest rate of 6.53% would be expected if the government budget is balanced and there are no debt and inflation. In reality it is not reasonable that all of the three predictor variables are equal to zero. If debt and inflation are fixed, then for a change of 1% in budget balance, the EMU criterion changes with -0.34%. Similarly, when budget balance and inflation are constant and debt changes with 1%, the long-term interest rate changes slightly with -0.07%. In addition, if debt and budget balance remain fixed, then an increase of 1% in inflation causes a 0.5% augmentation of long-term interest rate. Thus, in this multiple regression model inflation has the strongest impact. The interrelation between the four indicators leads to trade-offs, but as proved by the analysis inflation is substantial.

## Conclusion

Full membership in the European Union also implies joining the Eurozone when the country meets the relevant convergence criteria. The regression model applied in this study shows that Maastricht criteria are interrelated, hence, it is needed that countries fulfil all of them. Furthermore, the study suggests that inflation is quite important, hence, the focus should fall also on this indicator. Before adopting the single currency, a member state needs to be ready, so it would not cause any economic risks for the country itself and for the entire Eurozone. Convergence must be achieved not only at a given time, but must be sustainable. Currently, the topic for a more integrated and a completed monetary union is on the European agenda.

## Bibliography

1. Akaike, H., "A new look at the statistical model identification", *IEEE Trans. Aut. Control*, vol. 19, p. 716-723, (1974)
2. Council of the European Communities, Commission of the European Communities, "Treaty on European Union", (1992)
3. Driessen, A., *Deficits and Debt: Economic Effects and Other Issues*, Congressional Research Service, (2017)
4. Eun, C., Resnick, B., "International Financial Management", 6th ed., New York: The McGraw-Hill, 42-49, (2012)
5. European Commission, "EMU@10: Successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union", (2008)
6. Gerunov, A., "Public finance: theory and finance", "St. Kliment Ohridski" University Press, (2016)
7. Schwarz, G., "Estimating the dimension of a model", *Annals of Statistics*, vol. 6, p. 461-464, (1978)
8. Stark, J., "The Adoption of the Euro: Principles, Procedures and Criteria" (Speech given at the Icelandic Chamber of Commerce). Reykjavik, (2008)
9. Stiglitz, J., "The Euro", Penguin Press, (2016)

---

## **ШЕСТА ЧАСТ**

---



# FINANCE SECTOR DIGITIZATION

*C. Ilieva, K. Shvertner,  
Faculty of Economics and Business Administration,  
Sofia University “St. Kliment Ohridski”*

**Abstract:** *The paper presents the digital transformation changing in banking and insurance. Tools like AI, machine learning and blockchain, are revolutionising financial operations, optimising everything from invoicing to procurement. New technologies in the field of artificial intelligence and machine learning enable reliable digital identification of the client, offering the right solution in real time and natural language interaction in the finance sector.*

**Key words:** digital finance, mobile banking, financial services, payment services directives

## **Introduction**

The digitization of the financial sector is linked to the use of cloud storage technologies and the deployment of mobile applications as a major banking tool. The speed of customer operations and the speed of information transmission is a major vector that changes the financial sector. The advent of mobile technology in our lives lead to mobile banking – a factor which is already so large that it starts to drive the demand in the financial sector. With mobile banking is not only eases communication between customer and bank, saving time, gives more security and enable each client to monitor bills anytime [2, 3].

Remote Banking allows customers to check account while travelling, or to see the history of withdrawals without visiting a bank office and these options are available 24 hours a day.

Mobile banking brings yet another advantage, which is by no means negligible in today’s security. Any system of online banking has a modern, multi-layered defence against cyber attacks and the user’s password is only the first firewall against such attempts.

## **Security in the banking sector**

New technologies are changing the banking and financial sector, especially in the field of security. New technologies introduce privacy and banking transactions. The massive introduction of token devices is one step ahead.

The token is an electronic device that generates passwords for single use and serves as a tool for access and identification system of the Bank.



The use of a Token Device makes it easy for a client to use services, no need to request, install and set up a qualified electronic signature in the mobile customer browser.

For customers of Virtual Banking access and identification can be made only with the Token device.

The advantages of the Token device are:

- **Mobility** – With the Token device it is secure to use bank services from any computer with the Internet from anywhere in the world;
- **Dual level of protection** – when performing the operations guaranteed by the combination of the device PIN, the one-time password generated by the Token device by a complex algorithm and the client credentials for accessing the bank system;
- **Additional opportunity** – mobile application of a bank can use the Token device for confirmation of transactions over the limit.
- Contactless mobile transactions are the combustion of the next wave of digital payments, and the token service can make them easy and secure.
- Token device may be in the form of application for a mobile phone or bank card.

### **Regulations in the banking sector**

The Revised Payment Services Directive (PSD2) introduces standardisation, integration and efficiency of payments across the EU, offers better consumer protection and promotes innovation in the area of payments and cost savings. The directive will also determine the development of the EU sector in the coming years. The direct relationship between the trader and the banks will be possible through the Application Programming Interface (API). Using API allows innovative companies to connect directly with financial institutions.

PSD2 introduces an Account Information Service Provider (AISP) that will allow customers to see all the information from banks in one portal. This service means that new vendors, not necessarily banks can pool information about the customer's accounts in one place.

PSD2 requires „strong user authentication.“ It requires the use of two or more elements of the following three categories:

- something the user only knows (PIN code);
- something the user has – phone, smart device;
- something the user presents (for example, biometric data such as a fingerprint or facial recognition).

There are several authentication methods/factors for users:

- „Something the user only knows“ – In this case, the user knows their username and password to access a web page. The implementation of this method is only software and does not require the user to have any devices.
- „Something the user has“ – used a smart card, built-in USB storage installed a pair of the private and public key along with a digital certificate. This method requires the user to have a Crypto USB Token with loaded security keys.
- „Something the user knows and something the user has“ – used a smart card reader with PIN keyboard and smart card with the security keys. The user knows the smart card PIN and has a smart card.
- „Something the user presents and something the user has“ – a smart card reader with a biometric fingerprint scanner and a smart card with security keys are used, the user gives his fingerprint for scanning and has a smart card.

Identification via smartphone, using a thumbprint to the customer, face recognition or pattern of the voice of the customer are so-called „biological systems“ that displayed the security of access to a new level. These systems release people from the need to remember many passwords and assure them that their personality check will not be „punctured“ by villains and thieves.

Not only mobile banking uses biological systems to clarify the identity of customers. On the agenda is the introduction of special sensors in the bank offices or ATMs in order to verify that it is the relevant customer that the bank serves. Mobile security payments should not compromise security.

Mobile wallets, if made against best practices and in compliance with the regulation, they are protected by definition.

Technology in mobile banking and payments will continue to evolve in two directions: mobile payment and mobile financial-banking tools [5].

### **Artificial Intelligence and Big Data in the Financial Sector**

Developments in the field of artificial intelligence, neural networks, machine learning and self-learning, and the emergence of massive data sets accessible to developers, lead to the emergence of a *new and much more sophisticated generation of chatbots*.

They use the vast amount of information on the internet to cultivate themselves and distinguishing them from the real person never an easy task. Unlike their prototypes, modern chatbots are much more practical, and their use can change entire industries.

The advent of artificial intelligence transformed the financial sector, and chatbots play a significant role in this change. The introduction of chatbots is in favour of consumers. Instead of talking to call centre located hundreds of miles from them, customers will talk to chatbot or virtual assistant who will have access to all necessary information – without the risk of forgetting it. Market research agency Gartner predicts that by 2020 chatbots will be responsible for more than 85% of interactions with customers.

Chatbots are always available as smartphone applications, on the Internet and social networks, at any time of the day.

Bank of America has already introduced its chatbot – Erica, the app is used by over 25 million people. In Bulgaria innovator in this field is „Postbank“, which developed the first bank credit chatbot – EVA.

AI used by banks is very effective because it can analyse multiple data and offer much more profitable customer offers.

Banks introduce artificial intelligence and chatbots to increase their effectiveness:

- JPMorgan Chase recently introduced a platform to extract data from legal documents. What once took up the bank's 360,000 hours analytical work now it is done in seconds.
- German bank Commerzbank examines ways in which AI can write reports from analysts.
- HSBC plans to introduce police officer bots to monitor money laundering and other illegal activities.
- Barclays Bank is developing a chatbot to perform transactions at the request of the customer.

In general, chatbots are more efficient, save time and finance; they are easier to access, do not get tired, do not forget, and can analyse huge amounts of information in seconds. However, some customers still prefer to communicate with a person – a bank consultant because the conversation with a machine seems odd. Digitisation will not liquidate personal communication to customers, at least not immediately.

An AI (artificial intelligence) would ensure much higher levels of honesty and conscientiousness; still, the one removed risk of corruption leads to a new one – the risk of hacking. The hacking of artificial intelligence, which is constantly self-learning and self-observing, is almost impossible. However, it could be fed with the wrong information, but this is a risk that can be excluded when testing the program. Chatbots are much more affordable and efficient, but their performance depends on mobile networks, internet and electricity [6].

## **Blockchain technology in the financial sector**

According to experts from the financial sector Blockchain technology is the future of modern banking. The blockchain is a decentralised database in which each transaction is registered. Decentralised means that is not supported by a specific place and is not managed by an institution. Instead, each user has access to the database.

The technology can be used to maintain universal accounting books where each transaction is stored in chronological order. The blockchain is a growing list of records called blocks that are linked by cryptography. Each block contains cryptographic hash from the previous block, timestamp, and transaction data (typically represented as the base of the hash tree). By design, a block circuit is resistant to data modification. It is an open, distributed book that can record transactions between the two parties effectively, consistently and controllable. Many financial institutions invest in blockchain looking for new ways to collect and share data or to be more effective.

Technologies that most affect the financial sector and seriously affect its change are artificial intelligence, big data technologies which reduce the cost of services, their accuracy and efficiency.

It is difficult to predict what will be the modern banking in ten years or more. There will undoubtedly be online and Blockchain technology, but there will also be people who remain faithful to their meeting with the serving bank employee.

## **Digital transformation in Bulgarian banks**

**DSK Bank:** Factors for the success of digital transformation at DSK Bank are the financial resources provided and the work which aimed to change employee attitudes towards replacing traditional processes with digital ones. In this regard, an internal competition for ideas for digital transformation of business was completed in 2015. Six project proposals were selected for which working prototypes were created within 6-8 months. Among them is a project for the creation of a new bank service called „Virtual check“. This service allows money transfers between individuals with a current account within DSK Bank and without such an account. The DSK Bank service „Virtual check“ developed by Musala Soft won first place in the category “*E-business awards*” of the Bulgarian Association of Information Technologies – BAIT Awards 2015. The active involvement of employees in the process of generating ideas improving teamwork in the bank stands leaders and improved relationships with business customers who are active participants in the process of creating innovations. In

2016 DSK bank announced one of the new mobile customer services which are receiving and sending money transfers through MoneyGram via mobile phone or tablet.

**UniCredit Bulbank:** The digital transformation of the business is a strategic priority of UniCredit Bulbank. In the strategic plan until 2018 digitisation of services to clients is defined as a major group measures. It is an important factor in reducing the cost of the bank. Digital transformation also includes the provision of services of equal quality in all channels at any time. The Bank has completed the construction of a private cloud that enhances its competitiveness regarding the quality and speed of delivery of new services. Achievements in the area of the digital transformation of the bank are the realised platforms for mobile and internet banking, as well as the integrated platform for communal, household and other payments BulbankPay. Digital innovation for the Bulgarian banking market is the introduction of the e-portal Factoring.bg. The platform aims to shorten the time and effort in the exchange of information and to improve the speed and transparency of transactions for factoring. eFactoring accelerates advance payments, minimises manual completion of documents, and ensures transparency throughout the process. In July 2016, the international financial magazine Global Finance announced in its annual ranking for the world's top prize „Best Digital Bank“. Nomination from the consumers in Bulgaria for „Best digital bank“ – 2016 is held by UniCredit Bulbank [4].

The most visible area of digitisation is electronic models of interaction with customers. Steps in this direction are made practically by all banks in the country. „BORICA-Bankservice“ JSC works with all banks in the local market. Most often, these projects are related to cards with notification, electronic signatures, electronic invoices or interaction, which improves the customer's experience using modern electronic means.

Banks in Bulgaria are stimulating their users to use mobile apps by reducing their transaction fees.

Examples of mobile applications offered on the banking market in Bulgaria:

- **Bulbank Mobile** (*UniCredit Bulbank*) – the application must be activated by visiting a bank branch. The application allows users to check their bills, make transfers to their accounts and persons in other banks abroad. For this purpose, it is not necessary to make predefined templates in the desktop version. There is also payment of utility bills and debts to the budget. In any payment to individuals in another bank and for signing contracts is required the generation of a one-time signature or fingerprint code. The application supports currency converter, the location of branches and ATMs, payment of utility bills. The app also enables to

track the history of payments by card and allows payment of utility bills through it.

- **DSKSmart** (*DSK Bank*) – is activated with a DSK direct banking username and password. Accessed with PIN or fingerprint. In general, it supports a wide range of services – checking accounts – availability and movement, transferring funds between personal accounts and cards, changing limits, graphically presenting the revenue/expenditure ratio. The application allows customers to create a virtual card that transfers money from their primary online purchase account. Payment of household bills is possible via subscription numbers kept by the Internet Banking.
- **U-mobile** (*UBB*) – The application allows all passive operations such as account, credit and deposit, card blocking/activation, branch search, currency calculator, and act as a transfer between own bank accounts and third parties. For activation of the U-mobile, the customer must be registered for internet banking and then enter a username and password in the program. Also possible is to use a fingerprint if the phone allows it and if it is set to accept it. The good news is that active operations on the website no longer requires the installation of a special certificate.
- **My Fibank** (*Fibank*) – This is the only application that creates a virtual copy of the payment card. Then the payment of a non-contact POS terminal is made by getting the smartphone closer. This payment is possible if it has NFC connectivity technology (Near Field Communication – there is a wireless connectivity technology that enables fast, short-range communication between electronic devices such as phones and cameras). After installing the application, itself must be made authorisation of the device that will be using the application. The authorisation is done by introducing a Pint single password, which is sent to the user at the conclusion of a mobile bank, followed by a one-time code generated by the token device. Then the app has all the features – showing balances on the accounts and allowing payment of utility bills. Transferring funds from one user account to another is confirmed only by entering the login password for the application. However, the bank transfer to others is done via a Pint password followed by the token code. Separately, the card submenu allows to change the daily and weekly payment card limits and to limit their use – for example, only to Bulgaria or Europe. It can also lock and unlock any of the card's functions – ATM withdrawals, POS payment or the Internet.
- **m-Postbank** (*Postbank Bulgaria*) – has all the basic passive features such as account tracking and inventory tracking, as well as a host of other

active features. These include transfers to accounts in the bank itself, as well as other Bulgarian institutions. Customers can also pay utilities and local taxes, as well as credit card payments to the bank. Before the app can be used for translations, it needs to be trusted via a computer on the user's e-Postbank Internet Banking account. Security measures include a username and password, a PIN, and a fingerprint, and the user can choose which one to use.

- **Raiffeisen online** (*Raiffeisen bank*) – in order to use Raiffeisenbank's mobile application, it is sufficient for the customer to be a registered Raiffeisen Online user and to enter the same username and password. The only condition is to pre-declare that he wants to use a mobile app. The proposal provides systematised information on all bank products and services that are used. The ordering and signing of translations are quick, and it can be in local and foreign currency up to BGN 2,000 per single transfer to third parties or up to BGN 30,000 between own accounts. Paying to individuals in another bank is done directly, and maybe through a template. The security is guaranteed by SMS code or token.

## **Conclusion**

According to Mastercard, every third Bulgarian use over ten digital services and 70% of our compatriots indicate the phone as a preferred alternative to the payment card. Over 70% of Bulgarian consumers are satisfied with the level of digitisation in Bulgaria. 63% believe that innovation has a positive impact on society, which clearly shows that we welcome, accept and use new technologies, with 91% expecting the number of digital services to grow shortly. Additional proof of the expansion of digitisation in Bulgaria is the fact that 4.5 million people are active internet users and 1.3 million of them are online. Turnover of e-commerce for 2016 in Bulgaria is 200 million euros.

However, the lack of sufficient security awareness and fear of fraud are the factors that affect a part of society and still slow down the development of digitisation.

The latest Mastercard survey among citizens from 11 European countries shows that convenience is the most important advantage for the use of e-banking, with key factors being time savings (70%) and ease of use (59%).

Six out of ten European consumers welcome digital solutions and believe that the digitisation of the banking industry makes it more comfortable and safer. Banking security is also predicted to guarantee the European Data Protection Regulation, GDPR.

In 2018, the revised PSD2 Payment Directive entered into force, allowing for more flexible use of banking services through third-parties electronic media.

The starting point for each financial institution will depend on its business strategy, market position and capabilities, according to Boston Consulting Group [1]. All banks must consider how they can reshape their distribution models, improve their value propositions and develop end-to-end consumer-centric journeys to increase growth and customer satisfaction. Boston Consulting Group recommends that banks and credit unions focus on four priorities: reinvent the consumer journey; usage the power of data; redefining the operating model; building a digital driven organization.

The new digital technologies are changing the banking industry. Banks that embrace innovation and adopt new technologies have unprecedented opportunities to change and improve how they provide financial services to their customers.

### **References:**

1. Boston Consulting Group • Google, – “Digital payments 2020”, BCG, 2016.
2. CIO No.3/2018, „Банкирането на бъдещето – мобилно“.
3. CIO No.11/2015, „Дигиталната трансформация – предизвикателства и нови възможности“.
4. Global Finance, 2016.
5. G.Kelly, “The Digital Revolution in Banking”, Group of Thirty Washington, D.C., 2014.
6. Smith. A., J. Anderson, “AI, robotics, and the future of jobs”, Pew Research Center, 2014.
7. Tornquist S. “Digital Trends in the Financial Services and Insurance Sector”. Econsultancy, 10 May 2016.



# FOREIGN INVESTMENT AND AGGREGATE CONCENTRATION: EVIDENCE FROM SOUTHEAST EUROPE

Ass. Prof. Aleksandar B. Todorov, PhD

*The purpose of the paper is to provide empirical evidence on regularities concerning the relationship between foreign direct investment and aggregate economic concentration. Levels of aggregate concentration are estimated for ten countries in Southeast Europe. The results suggest that aggregate concentration among the examined countries varies considerably. Higher levels of foreign investment appear to be positively related with higher values of the Gini coefficient, that is with skewer firm size distribution.*

**Key words:** FDI, economic power, size distribution of firms, large companies, foreign investors

## Introduction

The impact of foreign direct investment (FDI) on economic concentration may be important for at least three reasons. First, concentration among large diversified companies in an economy increases the likelihood of collusive behavior in, and across, individual markets.<sup>1</sup> This is particularly true for small economies as well as economies where regulatory institutions fail to respond adequately to market challenges.<sup>2</sup>

Second, higher concentration might be associated with higher levels of economic volatility by exacerbating systemic risk.<sup>3</sup> A related issue, which gained importance after the Great Recession, is that aggregate shocks are initiated as shocks to individual firms.<sup>4</sup> If the economy is „granular“, that is, if it is characterized by highly disproportioned firm size distribution, then shocks to the few relatively large firms could trigger aggregate business fluctuations. Recent research shows also that smaller, more open economies tend to be more granular than large ones.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> **Gal, M., Cheng, T.** Aggregate Concentration: A Study of Competition Law Solutions. // *Journal of Antitrust Enforcement*, 2016, Vol. 4, N 2, pp. 282-322.

<sup>2</sup> **Mitton, T.** Institutions and Concentration. // *Journal of Development Economics*, 2007, Vol. 86, N 2, pp. 367-394.

<sup>3</sup> **Shaffer, S.** Aggregate Concentration and the Cost of Systemic Risk. // *Applied Economics Letters*, 2007, Vol. 14, N 6, pp. 425-428.

<sup>4</sup> **Gabaix, X.** The Granular Origins of Aggregate Fluctuations. // *Econometrica*, 2011, Vol. 79, N 3, pp. 733-772.

<sup>5</sup> **Di Giovanni, J., Levchenko, A.** Country Size, International Trade, and Aggregate Fluctuations in Granular Economies. // *Journal of Political Economy*, 2012, Vol. 120, N 6, pp. 1083-1132.

Third, high concentration may lead to political distortions. If economic power is translated into political power, then the latter could be used to favor the interests of individuals or companies in highly concentrated sectors. For instance, it could be used to gain governmental protection from potential competition.<sup>6</sup> The effect is emphasized when markets are smaller and where it is easier for the business elite to establish additional formal or non-formal networks of influence between large companies. Such linkages may be a mechanism to facilitate collusion, which further enhances economic power.<sup>7</sup>

In this context the present study has two purposes. First, an attempt is made to estimate the extent of aggregate concentration in 10 Southeast European (SEE) economies. Second, given the estimates of aggregate concentration in SEE, and as proposed by previous research, a relation between aggregate concentration and FDI is tested empirically. The answers to these questions allow us to relate to the discussion of economic power and the role of FDI in the region. Thus, it is hoped, to expand the already existing literature, which focuses mainly on developed Western economies.

The rest of the paper is structured as follows. The next Section 2 reviews some of the key points in the literature on aggregate concentration and its relation to FDI. This discussion allows the formulation of the main hypotheses. Section 3 outlines the methodology and the data. Section 4 presents the empirical findings of the study. The final section concludes and discusses the limitations of the study, as well as opportunities for future research.

## Literature Review

Economic concentration can be measured at two different levels: (1) for all firms classified as members of some industry, or (2) for the largest firms in an economy. Concentration at the industry level is often referred to as industry, or market, concentration. This type of concentration is an important characteristic of market structure and is believed to be positively related to market power. On the other hand, concentration at the economy level, or aggregate concentration, reflects the importance of the largest firms and is therefore considered to be positively related to economic power.

Typically, aggregate concentration is measured as the share of the top hundred, two hundred or five hundred largest firms in total sales, assets or

---

<sup>6</sup> **Ayal, A.** The Market for Bigness: Economic Power and Competition Agencies' Duty to Curtail It. // *Journal of Antitrust Enforcement*, 2013, Vol. 1, N 2, pp. 221-246.

<sup>7</sup> **Bischoff, O., Buchwald, A.** Horizontal and Vertical Firm Networks, Corporate Performance and Product Market Competition. // *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 18, N 1, pp. 25-45.

employment for the economy. The assumption, underlying this approach, is that firms included in the sample are independent economic actors. This assumption appears to be reasonable if the sample consists of individual firms or plants that are not a part of larger economic groups. Although this approach provides only a rough estimate of economic power, it is by far the most commonly applied and is suitable for international comparisons.

Concentration studies suggest a link between market concentration and aggregate concentration. It can be shown that, theoretically, the overall level of aggregate concentration depends on (1) the shares of individual industries; (2) the industry concentration; (3) the aggregate diversification.<sup>8</sup> Accordingly, a rise in aggregate concentration can be attributed to three main components – an increase in concentration within individual industries, an increase in the share of industries in which concentration is above average, and an increase in the level of diversification. This suggests that factors influencing the relative size of major industries, as well as determinants of market concentration and diversification may also have an impact on aggregate concentration.

In theory, the influence of foreign direct investment on concentration is ambiguous since there are two alternative effects, suggested by the literature, which act in opposite directions.<sup>9</sup> Deconcentration, or competitive, effects are realized due to the ability of foreign, multinational, companies to overcome high entry barriers and enter in monopolized industries, which could not be challenged otherwise by domestic firms. Concentration, or anti-competitive, effects occur when foreign companies realize, for example, economies of scale due to their international operations or economies of scope due to their diversified portfolio and thus crowd out domestic firms. Although, these undesirable outcomes could be mitigated through adequate competition policy, in practice, in transition economies foreign companies could be treated with priority due to the lack of domestic investment, which could boost economic growth.

These ambiguous effects have been studied empirically in the case of some East European economies. Research has shown that during the transition period in the 1990s FDI has led to a significant decrease in industrial concentration.<sup>10</sup> The starting concentration levels in these countries were considerably high,

---

<sup>8</sup> **Clarke, R., Davies, S.** Aggregate Concentration, Market Concentration and Diversification. // *The Economic Journal*, 1983, Vol. 93, N 369, pp. 182-192.

<sup>9</sup> **Forte, R., Sarmiento, P.** Does FDI Increase Market Concentration? An Evaluation of the Portuguese Manufacturing Industries. // *Acta Oeconomica*, 2014, Vol. 64, N 4, pp. 463-480.

<sup>10</sup> **Ghemawat, P., Kennedy, R.** Competitive Shocks and Industrial Structure: The Case of Polish Manufacturing. // *International Journal of Industrial Organization*, 1999, Vol. 17, N 6, pp. 847-867; **Rutkowski, A.** Inward FDI, Concentration, and Profitability

so a decrease in concentration has been expected as institutional factors have improved. More recently, it has been shown that the presence of multinational firms has both positive and negative effects on domestic firms.<sup>11</sup> It is suggested that there is a U-form relationship between foreign ownership and industrial concentration. This implies that there is an optimal foreign presence, which minimizes concentration. Initially FDI reduces concentration, but after a certain threshold the concentration effect arises.

## Methodology

To estimate the levels of aggregate concentration in SEE countries this study employs company data from SEE TOP 100 – an annual ranking of the 100 largest companies in Southeast Europe.<sup>12</sup> Companies are ranked by total revenue for the previous fiscal year. Thus, the data for this study is limited to revenue figures only. The ranking covers non-financial companies in 10 countries: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Macedonia, Moldova, Montenegro, Romania, Serbia and Slovenia. The primary data is compiled from various public sources (incl. national commercial registers, stock exchanges, as well as company reports) and covers a period of 10 years – from 2007 to 2016.

There is also a plethora of concentration indices to choose from. The various measures of economic concentration that have been used in past studies may be divided in two types: first, those which depend on the share of total economic activity controlled by a certain number of the largest firms in the economy, such as concentration ratio; and, secondly, those which depend on the size distribution of firms, such as the Gini coefficient. The former measure provides information regarding what is known as absolute concentration, while the latter measure provides information regarding relative concentration.

Aggregate levels of absolute concentration are approximated using a ratio between total revenue of the top 5 companies in each economy and its respective GDP each year. This is a rough approximation, because GDP figures do not correspond directly to revenue figures – a more precise measure would relate company revenue to economy wide revenues. Nevertheless, it provides a benchmark for comparison between the economies under consideration. Relative

---

in the CEECs: Were the Domestic Firms Crowded out or Strengthened? *Transnational Corporations*, 2006, Vol. 15, N 3, pp. 107-142.

<sup>11</sup> **Amess, K., Roberts, B.** The Impact of Foreign and State Ownership on Post-transition Industrial Concentration: The Case of Polish Manufacturing. // *Economic Change and Restructuring*, 2005, Vol. 38, N 3-4, pp. 211-225.

<sup>12</sup> **SeeNews.** *Top 100 SEE: Southeast Europe's Biggest Companies*. Sofia, Bulgaria, annually, 2008-2017.

concentration is estimated by the Gini coefficient for the top 5 companies in each country.

Table 1 provides an overview of all variables used in the study. Dependent variables include, as discussed, concentration ratio by the top 5 firms (CR5), as well as Gini coefficient of the revenue for the top 5 firms (GINI5). The explanatory variable of primary interest is foreign direct investment (FDI). It is proxied by net inflow of FDI as percentage of GDP, for which data is obtained from World Bank's World Development Indicators (WDI) database. Independent variables include also measures of market size, which is operationalized as domestic market size and foreign market size. Domestic market size is approximated by country's population (POP), while foreign market size is approximated by exports in percentage of GDP (EXP). The data for both variables stems also from the WDI database.

To account for further factors that might be related to aggregate concentration, two additional country characteristics are considered as control variables. First, a proxy for the intensity of labor use (LBI) is incorporated in the model. This seems reasonable because large firms tend to be more capital intensive.<sup>13</sup> Labor intensity is proxied as employment in agriculture as share of total employment, for which data come from the WDI database. A negative relationship between labor intensity and concentration is expected.

Many studies on market concentration report a relationship between concentration and industry growth.<sup>14</sup> It is believed, for instance, that entry barriers are lower for fast growing industries than for slow growing ones. Therefore, it seems reasonable to assume that concentration at economy level may also be related with growth. Because faster growing economies may attract more new companies or motivate the creation of new ones, a negative relationship between real GDP growth and aggregate concentration is expected. In the regression analysis growth is proxied by real GDP growth for which data is provided by the World Bank's WDI database.

## Results

To investigate the relationship between foreign investment and aggregate concentration two econometric models are specified and estimated. In the first model – Panel A of Table 1 – CR5 is used as dependent variable, while the dependent variable in the second model is GINI5 – Panel B of Table 1.

---

<sup>13</sup> **White, L.** What's Been Happening to Aggregate Concentration in the United States? // *The Journal of Industrial Economics*, 1981, Vol. 29, N 3, pp. 223-230.

<sup>14</sup> **Curry, B., George, K.** Industrial Concentration: A Survey. // *The Journal of Industrial Economics*, 1983, Vol. 31, N 3, pp. 203-255.

The standard procedure to panel estimation is to use fixed effects estimator. By applying this procedure, however, the time-invariant variation between countries, i.e. the long-run variation, is wiped out. In the case of the study at hand one is interested in long-run relationships too. To question, for instance, how much would aggregate concentration rise, if population increases by 1 percentage, seems to provide little economic insight.

Two alternative approaches to the fixed effect estimator are the pooled OLS estimator and the random effects estimator. While the pooled OLS estimator does not take the panel structure of the data into account, the random estimator gives a more comprehensive model since it uses a weighted average of the between-country and the within-country (over time) estimations. For instance, one could consider the fixed effects model as a constrained form of the random effects model.<sup>15</sup> Moreover, they show that in situations, when the variation between countries is of essence, the fixed effects model may provide misleading results.

To account for the above problems and to distinguish between short-run and long-run effects each of the two models is estimated using three different estimation techniques – pooled OLS, fixed effects and random effects estimator. For the fixed and the random effect Table 1 reports the results from regressions with individual, time and two-way effect.<sup>16</sup> Individual effects resemble least square dummy variable estimation with dummies for each country. Therefore, this procedure uses variation over the years and implies short-run effects only. In contrast, when including time effects only between country variation is used, so this procedure captures the influence of aggregate time trends and the results imply rather long-run effects. The two-way estimation considers both variation between countries and between years.

**Table 1**

Regression results

---

<sup>15</sup> **Bell, A., Jones, K.** Explaining Fixed Effects: Random Effects Modeling of Time-Series Cross-Sectional and Panel Data. // *Political Science Research and Methods*, 2015, Vol. 3, N 1, pp. 133-153.

<sup>16</sup> All estimation procedures are performed in R: **R Core Team.** *R: A Language and Environment for Statistical Computing.* R Foundation for Statistical Computing, 2017, <https://www.R-project.org/> (accessed: June 8, 2018). Reported standard errors are heteroskedasticity robust standard errors. Author's calculations using R's „plm“ package; see **Croissant, Y., Millo, G.** Panel Data Econometrics in R: The Plm Package. // *Journal of Statistical Software*, 2008, Vol. 27, N 2, pp. 1–43; and **Millo, G.** Robust Standard Error Estimators for Panel Models: A Unifying Approach. // *Journal of Statistical Software*, 2017, Vol. 82, N 3, pp. 1–27.

Estimator	Pooled OLS	FE	RE	FE	RE	FE	RE
Effect	None	Individual	Individual	Time	Time	Two-way	Two-way
Panel A: Concentration ratio (CR5)							
FDI	0,02	0,01	0,04	-0,02	0,02	-0,04	0,00
Std. error	0,09	0,10	0,09	0,09	0,09	0,06	0,09
<i>t</i> value	0,19	0,08	0,45	-0,19	0,19	-0,71	0,41
<i>p</i> value	0,85	0,94	0,65	0,85	0,85	0,48	0,68
POP	-0,42	2,70	-0,42	-0,43	-0,42	-0,03	-0,42
Std. error	0,09	3,05	0,08	0,10	0,09	2,92	0,10
<i>t</i> value	-4,50	0,89	-5,46	-4,56	-4,50	-0,01	-4,19
<i>p</i> value	0,00	0,38	0,00	0,00	0,00	0,99	0,00
EXP	0,11	0,11	0,08	0,12	0,11	0,13	0,07
Std. error	0,04	0,12	0,06	0,04	0,04	0,18	0,04
<i>t</i> value	2,91	0,94	1,28	2,90	2,91	0,72	1,88
<i>p</i> value	0,00	0,35	0,20	0,00	0,00	0,48	0,06
LBI	-0,21	0,04	-0,20	-0,21	-0,21	-0,40	-0,19
Std. error	0,03	0,22	0,04	0,03	0,03	0,21	0,03
<i>t</i> value	-7,29	0,20	-4,66	-7,02	-7,29	-1,93	-6,33
<i>p</i> value	0,00	0,84	0,00	0,00	0,00	0,06	0,00
GROWTH	0,08	-0,02	0,01	0,07	0,08	-0,34	0,01
Std. error	0,14	0,15	0,13	0,21	0,14	0,08	0,13
<i>t</i> value	0,62	-0,13	0,05	0,35	0,62	-4,10	0,04
<i>p</i> value	0,47	0,90	0,96	0,73	0,54	0,00	0,97
R <sup>2</sup>	0,55	0,02	0,19	0,60	0,55	0,08	0,54
Adj. R <sup>2</sup>	0,52	-0,14	0,15	0,53	0,52	-0,20	0,52
<i>F</i> -statistic	22,31	0,39	4,34	24,54	22,31	1,34	21,31
<i>p</i> for <i>F</i>	0,00	0,86	0,00	0,00	0,00	0,26	0,00
Panel B: Gini coefficient (GINI5)							
FDI	0,44	0,40	0,43	0,40	0,44	0,17	0,43
Std. error	0,14	0,19	0,18	0,15	0,14	0,16	0,15
<i>t</i> value	3,07	2,08	2,44	2,73	3,07	1,11	2,82
<i>p</i> value	0,00	0,04	0,02	0,01	0,00	0,27	0,01
POP	-0,07	3,18	-0,07	-0,10	-0,07	1,86	-0,06
Std. error	0,12	2,16	0,09	0,14	0,12	2,32	0,11
<i>t</i> value	-0,63	1,47	-0,74	-0,76	-0,63	0,80	-0,55
<i>p</i> value	0,53	0,15	0,46	0,45	0,53	0,43	0,58
EXP	0,06	0,18	0,08	0,05	0,06	0,42	0,09
Std. error	0,08	0,12	0,09	0,10	0,08	0,26	0,09
<i>t</i> value	0,73	1,51	0,95	0,56	0,73	1,65	0,99
<i>p</i> value	0,47	0,13	0,34	0,58	0,47	0,10	0,33
LBI	-0,13	0,20	-0,09	-0,11	-0,13	-0,43	-0,08

Std. error	0,06	0,35	0,08	0,06	0,06	0,36	0,07
<i>t</i> value	-2,05	0,58	-1,12	-1,73	-2,05	-1,21	-1,21
<i>p</i> value	0,04	0,56	0,27	0,09	0,04	0,23	0,23
GROWTH	0,13	0,11	0,14	-0,26	0,13	-0,44	0,14
Std. error	0,23	0,21	0,20	0,40	0,23	0,30	0,22
<i>t</i> value	0,58	0,53	0,71	-0,66	0,58	-1,43	0,64
<i>p</i> value	0,56	0,60	0,48	0,51	0,56	0,16	0,52
R <sup>2</sup>	0,27	0,16	0,16	0,24	0,27	0,13	0,27
Adj. R <sup>2</sup>	0,23	0,01	0,12	0,11	0,23	-0,14	0,23
<i>F</i> -statistic	6,89	3,05	3,57	5,31	6,89	2,18	6,67
<i>p</i> for <i>F</i>	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,07	0,00
Obs.	98	98	98	98	98	98	98

Panel A of Table 1 reports the regression results with CR5 as dependent variable. In all estimated models FDI has no either statistical or economic significant effect on aggregate concentration. From all estimators only the pooled OLS and the time models appear to perform well with R-squared above 0,5 and large and highly significant F-statistic. The results suggest that POP and LBI have a negative significant effect on CR5, while EXP has a positive significant effect on CR5. GROWTH appear not to have any significant relationship with CR5. These results imply that the countries in the sample with larger domestic markets and higher labor intensity have lower levels of absolute aggregate concentration. At the same time countries with higher export intensity are characterized by higher levels of aggregate concentration ratios.

Results from the regressions with GINI5 as dependent variable are reported in Panel B of Table 1. In this case FDI has a significant positive effect using all estimators except the fixed two-way effect estimator. This suggests that higher levels of foreign direct investment in SEE are associated with more skewed firm-size distribution (long-run effect), but also in countries where foreign investment is increasing, relative aggregate concentration seems to increase too (short-run effect). As for the other variables only LBI appears to be statistically significant, when using the pooled OLS and time effects estimators.



## Conclusion

Foreign direct investment is expected to bring positive effects into the economies of Eastern Europe. The believe is that FDI could facilitate the transition to market economy and boost growth. The impact of FDI on domestic firms, and on economic concentration, is ambiguous since there are two alternative effect, which operate in opposite directions. First, FDI might lower domestic concentration due to the ability of foreign companies to overcome high entry barriers. On the other hand, FDI might increase concentration due to the realization of large economies of scale leading to the crowding out of domestic firms. Which effect would dominate in practice is an empirical question.

The differences in aggregate concentration among the examined countries could be attributed to differences in domestic market size, foreign market size, labor intensity, as well as inward foreign direct investment. Higher levels of aggregate concentration ratio appear to be associated primarily with smaller domestic markets, larger export intensity and lower labor intensity. More skewed firm size distribution, on the other hand, appears to be associated primarily with higher levels of foreign direct investment and labor intensity. While the relationship between labor intensity and aggregate concentration appears to be of long-term nature, that between foreign investment and aggregate concentration appears to have both long-run and short-run dimensions. That implies that countries with higher FDI have higher levels of aggregate concentration, but also as FDI rises so does concentration and vice versa.

Although estimates of aggregate concentration provided by this study are relatively rough, they shed new light on concentration issues in Southeast Europe. Future research could try to focus on better estimates for the levels of absolute and relative concentration, and to test whether the moderate correlation between them still holds. Assessing relative concentration seem to be a promising venture, since recent research has shown that macroeconomic shocks have a more profound effect in more granular economies, that is in economies with highly skewed distribution of firm sizes. Of course, a possible extension of this study is to include a richer set of explanatory variables with a stronger focus on institutional differences between SEE countries.

## References

- Amess, K., Roberts, B.** The Impact of Foreign and State Ownership on Post-transition Industrial Concentration: The Case of Polish Manufacturing. // *Economic Change and Restructuring*, 2005, Vol. 38, N 3-4, pp. 211-225.
- Ayal, A.** The Market for Bigness: Economic Power and Competition Agencies' Duty to Curtail It. // *Journal of Antitrust Enforcement*, 2013, Vol. 1, N 2, pp. 221-246.

- Bell, A., Jones, K.** Explaining Fixed Effects: Random Effects Modeling of Time-Series Cross-Sectional and Panel Data. // *Political Science Research and Methods*, 2015, Vol. 3, N 1, pp. 133-153.
- Bischoff, O., Buchwald, A.** Horizontal and Vertical Firm Networks, Corporate Performance and Product Market Competition. // *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 18, N 1, pp. 25-45.
- Clarke, R., Davies, S.** Aggregate Concentration, Market Concentration and Diversification. // *The Economic Journal*, 1983, Vol. 93, N 369, pp. 182-192.
- Croissant, Y., Millo, G.** Panel Data Econometrics in R: The Plm Package. // *Journal of Statistical Software*, 2008, Vol. 27, N 2, pp. 1-43.
- Curry, B., George, K.** Industrial Concentration: A Survey. // *The Journal of Industrial Economics*, 1983, Vol. 31, N 3, pp. 203-255.
- Di Giovanni, J., Levchenko, A.** Country Size, International Trade, and Aggregate Fluctuations in Granular Economies. // *Journal of Political Economy*, 2012, Vol. 120, N 6, pp. 1083-1132.
- Forte, R., Sarmiento, P.** Does FDI Increase Market Concentration? An Evaluation of the Portuguese Manufacturing Industries. // *Acta Oeconomica*, 2014, Vol. 64, N 4, pp. 463-480.
- Gabaix, X.** The Granular Origins of Aggregate Fluctuations. // *Econometrica*, 2011, Vol. 79, N 3, pp. 733-772.
- Gal, M., Cheng, T.** Aggregate Concentration: A Study of Competition Law Solutions. // *Journal of Antitrust Enforcement*, 2016, Vol. 4, N 2, pp. 282-322.
- Ghemawat, P., Kennedy, R.** Competitive Shocks and Industrial Structure: The Case of Polish Manufacturing. // *International Journal of Industrial Organization*, 1999, Vol. 17, N 6, pp. 847-867.
- Millo, G.** Robust Standard Error Estimators for Panel Models: A Unifying Approach. // *Journal of Statistical Software*, 2017, Vol. 82, N 3, pp. 1-27.
- Mitton, T.** Institutions and Concentration. // *Journal of Development Economics*, 2007, Vol. 86, N 2, pp. 367-394.
- Shaffer, S.** Aggregate Concentration and the Cost of Systemic Risk. // *Applied Economics Letters*, 2007, Vol. 14, N 6, pp. 425-428.
- R Core Team.** *R: A Language and Environment for Statistical Computing*. R Foundation for Statistical Computing, 2017, <https://www.R-project.org/> (accessed: June 8, 2018).
- Rutkowski, A.** Inward FDI, Concentration, and Profitability in the CEECs: Were the Domestic Firms Crowded out or Strengthened? *Transnational Corporations*, 2006, Vol. 15, N 3, pp. 107-142.
- SeeNews.** *Top 100 SEE: Southeast Europe's Biggest Companies*. Sofia, Bulgaria, annually, 2008-2017.
- White, L.** What's Been Happening to Aggregate Concentration in the United States? // *The Journal of Industrial Economics*, 1981, Vol. 29, N 3, pp. 223-230.

# AUTOMATIC BUDGET STABILIZATION IN THE EU DURING 2007-2017

*assist. prof. Ignat Ignatov, Ph.D.  
Plovdiv university „Paisii Hilendarski“*

**Abstract.** *The capacity to flatten the economic cycle through the automatic stabilizers differs among the EU member states. Therefore during a negative output gap the countries with relatively weaker stabilizers are to implement greater fiscal stimuli. Simultaneously the debt problems in many countries during the crisis prevented the built-in stabilizers from operating smoothly. The aim of this paper is to provide quantitative estimates of the different capabilities for automatic budget stabilization among the EU countries in 2007-2017. Following this analysis several reasons for the observed differentiation are proposed such as the dominant influence of the indirect taxes compared to that of the direct taxes in the budget structure, the type of the income taxation and the maximum marginal tax rate. In EU-wide context the fiscal discipline is distinguished as a necessary condition for the unrestricted functioning of the budget stabilizers.*

**Key words:** automatic stabilizers, EU, business cycle, budget revenues, fiscal discipline

## 1. Introduction

The fiscal variables react to the discretionary government actions and automatic effects, induced by the macroeconomic conditions. Hence, the tracing of the budget balance changes alone could be misleading, since they may point out to an expansionary or restrictive fiscal policy, though they may be entirely cyclical.

## 2. Literature review

The automatic reaction of the public expenditures and revenues to cyclical fluctuations of the economy is defined as automatic stabilizers. Such cyclically-sensitive budget items are the income taxes and the unemployment benefits. They automatically worsen the budget balance during an economic slump and improve it during an expansion which exerts a stabilizing impact on the economic activity. The built-in stabilizers ensure an adequate response against a demand shock. There is evidence that the countries with stronger stabilizers tend to rely on smaller discretionary stimuli (IMF, 2009b, p. 27). The influence against a supply shock through changes in the aggregate demand will generate inflationary pressure. Blanchard (2000, p. 5) concludes that during a supply

shock the budget stabilizers will weigh on the convergence to the new potential GDP, which will in turn impose the need of fiscal restructuring. Brunila et. al. (2002, p. 8) have come to a similar inference. The built-in stabilizers constitute the change in the cyclical primary balance. It is important to note that the interest payments are not taken into account, because while they do not reflect discretionary fiscal actions, they are not necessarily correlated with the changes in the cyclical production.

The automatic stabilizers are of great interest in the debate about fiscal consolidation as they attenuate its direct negative effect on the aggregate production to a certain degree. Moreover, the workings of the automatic stabilizers are not associated with any implementation lag.

Van den Noord (2000, p. 7) argues that the tax structure exerts a significant impact on the size of the automatic stabilizers. Specifically, he asserts that a more progressive tax system has a stronger stabilizing property. Baunsgaard and Symansky (2009, pp. 9-11) are supportive of his view as they claim that the progressive income taxes and the loss carry-forward provisions generate additional stability in comparison with the proportional income taxes. There exists also an alternative view, which opposes the belief that the transition to a flat tax weakens the built-in stabilizers (Keen, Kim and Varsano, 2006, p. 32). This inference is valid when a personal income allowance is absent. However, when such allowance is implemented the level of built-in stabilization may rise or decline depending on the progression of the previous income tax, the form of the income distribution as well as the specific level of the personal allowance. The larger the concentration of incomes above the threshold, the stronger the stabilizers would be. Fatás (2009) adds that the fiscal variables, which are acyclical such as the public wages can generate larger stabilizing effect on the GDP than the countercyclical variables such as taxes as they ensure some income regardless of the economic conditions.

The fiscal rules for a balanced budget can turn out be procyclical, which decreases the size of the automatic stabilizers. Suitable solutions to this problem may be following a balanced budget within the cycle or structural balance rule.

The balanced budget within the economic cycle lends medium-term orientation to the fiscal policy as the deficits in a crisis are offset through surpluses in an expansion. A main challenge to the implementation of this fiscal rule is the identification of the beginning and the end of the cycle. The rule allows for a countercyclical fiscal reaction and unrestricted budget stabilizers.

The targeting of the structural balance also props up the built-in stabilization. The rule is based on setting annual objectives for the budget balance after eliminating the cyclical components of the revenues and expenditures. Then

the overall budget balance will fall in crises and rise in upswings. The cyclical adjustment of the data poses the main challenge to set the budget objective.

Strengthening of the budget stabilizers could be achieved through changes in the tax system and adequate fiscal rules. It is found that the government size, measured as a ratio between public expenditures and GDP, is negatively correlated with the GDP volatility (Fatás and Mihov, 2001, p. 21). This finding could be explained by the fact that a major part of the discretionary government outlays such as public wages and transfers are not cut back in economic crises or raised in expansions. This inertia of the government expenditures induces a stabilizing effect on the aggregate production. Brunila et. al. (2002, p. 25) clarify that not only the government size is important, but also the relative share of the cyclically sensitive budget items. Nonetheless, Baunsgaard and Symansky (2009, pp. 16-17) examine possible ways of enhancing the built-in stabilizers without increasing the government size. As a feasible approach they consider the automatizing of the discretionary fiscal response to swings in the economic activity. To that end, they propose the implementation of thresholds which trigger temporary changes in the revenue and expenditure items.

The size of the budget stabilizers is defined as the change in the budget balance as a result of changes in the macroeconomic activity (In't Veld et al., 2012, p.4). In order to derive an estimate of the built-in stabilizers measures of the cyclical position of the economy and cyclical adjustment parameter are needed. The position within the business cycle is defined by the output gap and the cyclical reaction of the budget balance to the cyclical change of the GDP is captured by the budget semielasticity. This indicator was introduced within the first step of the process for improving the methodology for the computation of the cyclically-adjusted balance (CAB), started by the European Commission (EC) in collaboration with OECD. According to Mourre et. al. (2013, p.15) the application of semielasticity leads to the correct estimate and interpretation of the decomposition of fiscal restructuring. Simultaneously the weighting parameters for the calculation of CAB were updated and during the second step of the process the individual elasticities to the output gap were revised. Using the improved EC methodology Mourre, Astarita and Princen (2014, p. 25) infer that in the EU an output gap of 1% leads to a revision of the CAB by 0,6 p.p. which is just tantamount to the maximum value of the budget elasticity.

While the OECD approach is beneficial in that it captures the elasticity to the business cycle in a single indicator, it fails to differentiate among various shocks to the budget position. The effectiveness of the budget stabilizers depends on the specific type of the shock. If the GDP fluctuations are mainly attributed to a shock in consumption rather than to exports or investments, then the budget

cyclical sensitivity is higher (European Commission, 2000, p. 67). Brunilla et al. (2002, pp. 28-29) conclude that in the euro zone countries the taxes and the unemployment benefits flatten approximately 20-30% of the consumption shock, while only 3-10% of the private investment shock. Using the EC QUEST model In't Veld et al. (2012, p. 14) simulate various shocks, analogous to the crisis of 2008 and come to the conclusion that the degree of smoothing through automatic stabilization increases to 27% of the drop of GDP. According to them private consumption is most smoothed by the automatic stabilizers which can be attributed mainly to the share of liquidity-constrained households. In contrast, the built-in stabilizers have no impact on corporate investment.

### 3. Methodology

The paper applies the methodology by Fedelino, Ivanova and Horton (2009) which gives guidance about the decomposition of the overall budget balance into cyclical and cyclically-adjusted components. A key methodological issue for them is the choice of a scaling variable – nominal or potential GDP. The two approaches may differ sizably when the primary balance significantly deviates from zero or the output gap is large. Nevertheless, they consider the usage of potential GDP as preferable in the computation of the built-in stabilizers. However, Fedelino, Ivanova and Horton (2009) recognize the difficulties and uncertainty in the derivation of a specific value of the potential aggregate production, which in turn points out to a trade-off between analytical rigor when the potential GDP is used or the convenience of frequently used variables such as nominal GDP. The cyclical primary balance (cpb) is calculated as follows:

$$cpb = r \epsilon_R gap - g \epsilon_G gap \quad (1)$$

where  $r$  and  $g$  are the ratios of the revenues and expenditures to GDP, and  $\epsilon_R$  and  $\epsilon_G$  are elasticities of the revenues and expenditures to the output gap. In the specific case of perfect correlation between revenues and business cycle, e.g. unitary revenue elasticity, and zero linear association between expenditures and economic cycle, e.g. zero expenditure elasticity, the built-in stabilizers (as) can be calculated in the following way:

$$as = \Delta(r \times gap) \quad (2)$$

Under these assumptions for the elasticities the size of the government, measured as the ratio of total expenditures to GDP, is implicit in the computation of automatic stabilizers inasmuch as the total government revenues determine

the dynamics of the total outlays. Hence, by construction the government size is positively correlated with the strength of the stabilizers which is in line with the academic literature.

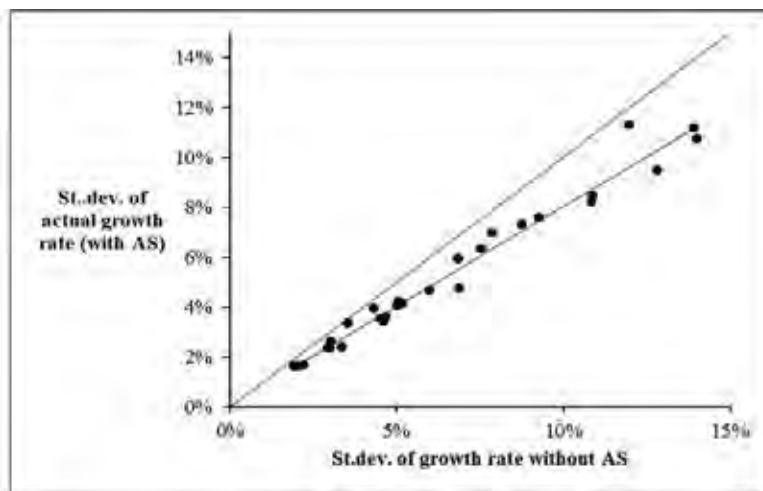
The comparison of the automatic stabilizers among the EU member states is accomplished by using the output gap of EU-28 in the calculations.

#### **4. Empirical analysis**

The capacity of the stabilizers to dampen the cyclical fluctuations is different among the EU countries. Furthermore, their impact on the economy depends on the intensity of the crisis, that is, the steeper drop in GDP triggers the stabilizers to a higher degree and vice versa. These arguments are presented in fig. 1. Since the countries are located below the bisector, the effect of the automatic stabilizers is evident – the economic growth excluding the contribution of the built-in stabilizers<sup>1</sup> is characterized by higher variability than that of the actual economic growth. On the one hand, the larger the fluctuations of the economic growth without stabilizers are, the stronger the depressing influence on the oscillations of the actual economic growth would be. Hence, the larger swings of the business cycle stimulate the functioning of the stabilizers to a larger extent. On the other hand, the failure of the countries to position themselves along a straight line implies that the automatic stabilization is of different magnitude among the EU countries. Therefore, the potency of the stabilizers depends not only on the structural characteristics of the country in question but also on the size of the output gap. In order to study the impact of the stabilizers net of the specific output gap the computations will make use of a common output gap. This will also allow for a comparison between the stabilizers of the countries. This methodological decision is justified because against the backdrop of high trade and financial integration of the EU member states the local character of the crises fades away and the cyclical fluctuations are largely diffused by the integration processes (Bobeva, D., D. Zlatinov, 2018, p. 123).

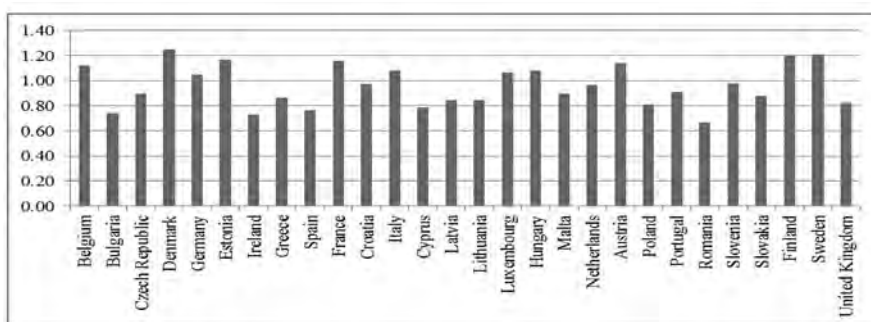
---

<sup>1</sup> The contribution of the automatic stabilizers to the economic growth is derived as the value of the stabilizers is multiplied by the revenue multiplier. This is allowed for by the used assumptions of unitary revenue elasticity and zero expenditure elasticity. By doing this, the calculations include the non-linear fiscal effects in the analysis.



**Fig. 1.** Variability of economic growth with or without the contribution of automatic stabilizers (AS) in EU-28 in 2007-2017, Source: AMECO, own calculations

In 2009 the built-in stabilizers in the European countries compared to the average EU level are presented in fig. 2. At the beginning of the crisis Romania is the country with lowest budget stabilizers compared to the average level – around 67%. The countries with a little bit stronger but still well below the average level stabilizers are Ireland and Bulgaria – approximately 73% and 74%. In contrast with them the built-in stabilization in Denmark, Sweden and Finland is the strongest as it reaches 125%, 120,6% and 120,5% of the average level. The results reveal that the automatic stabilizers differ significantly within Europe (Dolls, Fuest and Peichl, 2012, p. 7).

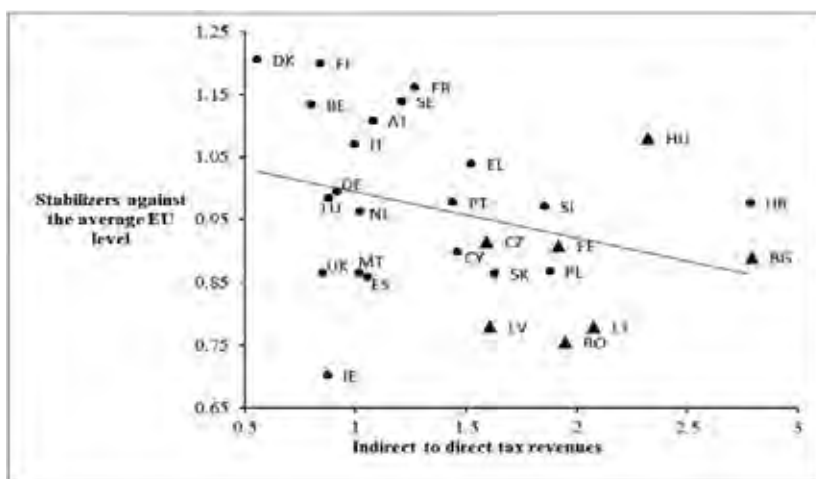


**Fig. 2.** Automatic budget stabilizers in comparison with the average EU-28 level in 2009, Source: AMECO, own calculations

A feasible explanation for the differentiation of the automatic stabilization among the EU countries could be found in the revenue structure. In fig. 3 the



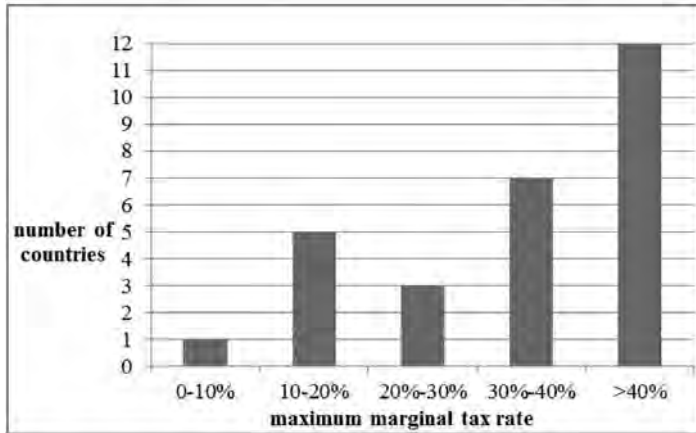
built-in stabilizers of a given country in a ratio to the average EU-28 level are presented against the ratios of the indirect tax revenues to direct tax revenues. The relative strength of the stabilizers is found to be inversely related to the ratio between indirect and direct tax revenues. Hence, the countries which rely more on indirect taxes as a main revenue source have weaker nondiscretionary fiscal policy compared to the EU level. Such inferences are also made by Velichkov (2016, p. 266) who concludes that the structural characteristics of the tax systems in Bulgaria, Estonia, Latvia and Lithuania (BELL) account for their weak automatic stabilization. However, Baunsgaard and Symansky (2009, p. 8) argue that the increase in the share of direct taxes will induce an insignificant rise in the strength of automatic stabilizers for G20 due to efficiency and revenue considerations.



**Fig. 3.** Automatic budget stabilizers in comparison with the average EU-28 level and revenue structure in 2007-2017, Source: AMECO, own calculations

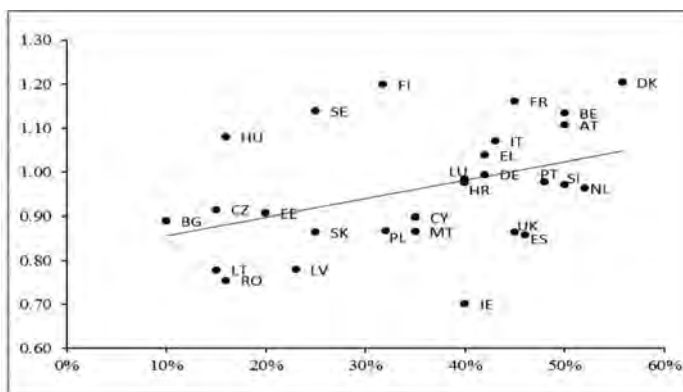
Another possible reason for the differentiation in the built-in stabilizers might be the applied income taxation. Only Bulgaria, Czech Republic, Latvia, Lithuania, Hungary and Romania have adopted a proportional tax on individual incomes. These countries are depicted with a triangular marker in fig. 3. With the exclusion of Hungary, the rest of the countries have weaker stabilizers than the EU level. Hungary is rather an exception in the group of countries with a flat tax, because prior to 2011 Hungary levied a tax of 18% and 36% on the incomes below and above 5270 € and it implemented a flat tax subsequently. The countries with progressive taxation such as Denmark, Finland and France are characterized by stronger stabilizers than the average EU level. To this group one can also add Sweden, Belgium, Austria and Italy. As a whole only

9 countries have stronger relative stabilizers than the EU level. Those of them which have not implemented a personal allowance are Greece, Italy and Hungary. Therefore the personal allowance alone is not a mandatory condition for stronger than the average stabilizers.



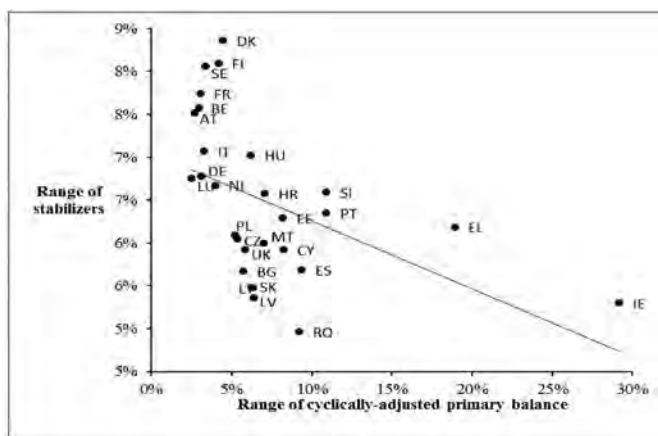
**Fig. 4.** Frequency distribution of the EU countries in relation to the maximum marginal tax rate in 2015, Source: EC (2015)

The maximum marginal tax rate is also of great importance for the strength of the stabilizers. In fig. 4 the majority of the EU countries levy a maximum marginal tax rate above 40%. The highest rates of 56% and 52% are applied by Denmark and the Netherlands, while the tax rate is 50% in Belgium, Austria and Slovenia. The countries with a proportional tax have substantially lower tax rates – from 10% in Bulgaria to 23% in Latvia. Only 7 countries in the EU have implemented a flat tax. In the remaining countries with progressive taxation the higher marginal tax rates affect the automatic capability of the budget to dampen economic fluctuations. Fig. 5 provides evidence in favour of a positive relation between the maximum marginal tax rate and the strength of the stabilizers. The adequate determination of the tax brackets is likely to intensify the observed positive relation. For instance, progressive taxation could be less steep in the countries with larger income inequality and vice versa. A stronger influence of the tax progression could be achieved by adding a personal tax allowance. **The tax structure could be adjusted in such a way that would enhance the budget stabilization of a country.**



**Fig. 5.** Relative automatic stabilization and maximum marginal tax rates in the EU countries in 2007-2017, Source: EC (2015), AMECO, own calculations

And last but not least, of paramount importance for the unrestricted functioning of the budget stabilizers is the fiscal discipline in the EU context. According to the Stability and Growth Pact (SGP) the countries should strive to keep a balanced or positive budget in structural terms within the business cycle as they set a medium-term budget objective. The aim of this rule is to allow the budget stabilizers to exert a maximum countercyclical effect on the economic activity. In order to illustrate this idea a variability indicator of the fiscal position and the automatic stabilizers in 2007-2017 is constructed. The chosen statistical measure is the range. Fig. 6 depicts that the automatic stabilizers operate more freely in the countries which sustain the cyclically-adjusted primary balance within a moderate range.



**Fig. 6.** Variability of the automatic stabilizers against the range of the fiscal position in the EU countries in 2007-2017, Source: AMECO, own calculations

Although the fiscal stability promotes automatic stabilization, the accumulation of buffers and sound fiscal policy through the boom phase of the cycle may turn out to be insufficient for the economic sustainability. Without structural reforms and stimulus to the economic competitiveness and flexibility the fiscal policy regardless of the degree of its prudence will fail to bolster the long-run economic performance (Bobeva, D., D. Zlatinov, 2018, p. 153)

## 5. Conclusions

The capability of the EU countries to suppress the economic cycle is not restricted only to the discretionary government intervention. The role of the budget stabilizers could be enhanced so that they generate more beneficial influence on the economy. The pursuit of this aim could turn out to be easier if the EU countries rely more heavily on direct taxes as a main revenue source, that is, the tax burden could be shifted towards income taxation. All else being equal, the implementation of tax progressivity and the increase in the maximum marginal tax rate enhance the efficiency of the built-in stabilizers, while the presence of tax income allowance is not crucial for the strength of the stabilizers. The smooth operation of the stabilizers is largely helped by maintaining fiscal discipline implied by the Stability and Growth Pact.

**Acknowledgements** This paper was sponsored as a part of project FP17 FESS 012/ 25.04.2017 at the Scientific Research Fund of the University of Plovdiv „Paisii Hilendarski“.

## References

1. Baunsgaard, T. and Symansky, S. A. (2009), „Automatic Fiscal Stabilizers“, SPN/09/23, IMF
2. Blanchard, O. (2000), „Commentary“, Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York
3. Bobeva, D., D. Zlatinov (2018), “Economic Development and Policy in Bulgaria: Evaluations and Expectations, Focus Topic: Ten Years since the Start of the Global Financial Economic Crisis – Lessons and Necessary Reforms”, Annual Report 2018, Economic Research Institute at BAS, Gorex Press, Sofia
4. Brunila, A., Buti, M., and In’t Veld, J. (2002), „Fiscal Policy in Europe: How Effective are Automatic Stabilisers?“ European Economy, Economic Papers 177
5. Dolls, M., Fuest, C. and Peichl, A. (2012), „Automatic Stabilization and Discretionary Fiscal Policy in the Financial Crisis“, IZA Journal of Labor Policy, 1:4
6. EC (2000), „Public Finances in EMU – 2000“, European Economy, 3
7. EC (2015), „Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway“, Eurostat Statistical Books

8. Fatás, A. (2009), „The Effectiveness of Automatic Stabilizers“, Presentation, Workshop on Fiscal Policy, IMF, June 2, 2009
9. Fatás, A. and Mihov, I. (2001). Government Size and Automatic Stabilisers: International and Intranational Evidence
10. Fedelino, A., Ivanova, A. and Horton, M. (2009), „Computing Cyclically Adjusted Balances and Automatic Stabilizers“, IMF
11. IMF (2009b), „Global Economic Policies and Prospects“, Note prepared for the Group of Twenty Meeting in London, March 13-14 2009
12. In't Veld, J., Larch, M. and Vandeweyer, M. (2012), „Automatic Fiscal Stabilisers: What they are and what they do“, European Economy, Economic Papers 452
13. Keen, M., Kim, Y. and Varsano, R. (2006), „The „Flat Tax(es)“: Principles and Evidence“, WP/06/218, IMF
14. Mourre, G., Astarita, C. and Princen S. (2014), „Adjusting the budget balance for the business cycle: the EU methodology“, European Economy, Economic Papers 536
15. Mourre, G., Isbasoiu, G.-M., Paternoster, D. and Salto, M. (2013), „The cyclically-adjusted budget balance used in the EU fiscal framework: an update“, European Economy, Economic Papers 478
16. Van den Noord, P. (2000), „The Size and Role of Automatic Fiscal Stabilisers in the 1990s and beyond“, OECD Economics Department Working Papers, No. 230. OECD, Paris
17. Velichkov, N. (2016), „Automatic budget stabilization in the BELL countries – Bulgaria, Estonia, Latvia and Lithuania“, National conference proceedings „Economic challenges: growth, imbalances and sustainable development“, pp. 262-269, UNWE, Sofia

**Table**

Income taxation and maximum marginal tax rates in the EU member states

	Abbreviation	type of income tax	personal allowance	maximum marginal tax rate
Austria	AT	progressive	+	50 %
Belgium	BE	progressive	+	50 %
Bulgaria	BG	flat	–	10%
Croatia	HR	progressive	+	40%
Cyprus	CY	progressive	+	35 %
Czech Republic	CZ	flat	+	15%
Denmark	DK	progressive	+	55,8%
Estonia	EE	flat	+	20%
Finland	FI	progressive	+	31.75 %
France	FR	progressive	+	45 %
Germany	DE	progressive	+	42 %
Greece	EL	progressive	–	42 %
Hungary	HU	flat	–	16%
Ireland	IE	progressive	+	40%
Italy	IT	progressive	–	43 %
Latvia	LV	flat	+	23%
Lithuania	LT	flat	+	15%
Luxemburg	LU	progressive	+	40 %
Malta	MT	progressive	+	35 %
The Netherlands	NL	progressive	–	52 %
Poland	PL	progressive	+	32%
Portugal	PT	progressive	+	48 %
Romania	RO	flat	+	16%
Slovakia	SK	progressive	+	25%
Slovenia	SI	progressive	+	50%
Spania	ES	progressive	+	46 %
Sweden	SE	progressive	+	25 %
United Kingdom	UK	progressive	+	45 %
Source: EC (2015)				

# ФАКТОРИ, ОПРЕДЕЛЯЩИ ПОТРЕБИТЕЛСКОТО ТЪРСЕНЕ НА ОБЛАЧНИ УСЛУГИ

*Докторант Слави Ганчев Славчев  
СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет  
s\_slavchev@feb.uni-sofia.bg*

## FACTORS DETERMINING THE CONSUMER DEMAND FOR CLOUD SERVICES

*PhD Candidate Slavi Ganchev Slavchev  
Sofia University 'St Kliment Ohridski', Faculty of Economics and Business  
Administrations\_slavchev@feb.uni-sofia.bg*

Предстоящо онлайн проучване на пазара цели да открие основните фактори, влияещи върху търсенето на облачни услуги в България, конкретно фокусирайки се върху търсенето на облачни услуги за събиране на данни.

*A potential online market research study will seek to evaluate the determinants of the demand for cloud services in Bulgaria, particularly focusing on the demand for online data collection software-as-a-services.*

потребителско търсене; облачни услуги; облачни услуги за събиране на данни  
consumer demand; cloud services; online data collection SaaS

Cloud services have been continuously developing and easing the user experience and offer even more capabilities, with the price ranges continuously falling down and competition becoming even more severe. The cloud being such a flexible environment, while it is constantly improving and adhering to users' needs even more optimally, this poses new challenges to providers of cloud services. The ins are getting relatively homogenous – speed, volume of storage etc. So a quest for what users are seeking in a service, and what factors would make them stay connected to the provider, should be in order in each organisation providing cloud services in one shape or form, or another.

The focus of this paper is aimed at the demand for cloud services in Bulgaria. A testing campaign for an online market research survey was ran in December 2017, utilising the FocusVision Decipher Beacon software – a software-as-a-service platform for performing market research studies – focusing on online data collection.

The test run, even though duly incentivised, gathered a smaller number of completed interviews – 22 out of 100 full completes were collected. Even though not really sufficient amount of sample for performing preliminary analysis, I

utilised ANOVA for establishing whether men or women prefer having a more automated system (vs a more programmatic approach). However in the test run it was established that formulating the question is not quite specific and clear as it would raise the instinctive ,yes‘ option as in, why wouldn‘t anyone want automation in a system, at the end of the day it’s what the computer science is for. In the live run of the study, it will be made clearer that the point is around the part of the process which should be automated for the sake of the user control i.e. does the consumer have an option to track down the decisions ,taken‘ by the system and if yes, can they manipulate and calibrate further using programming languages like Python, for instance.

**Table 1**

**ANOVA**

s7r1: Да има по-голяма автоматизация - Ако можете да избирате каква система ще закупите за програмирането на анкети, какво би било определящо

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.730	1	.730	3.347	.082
Within Groups	4.361	20	.218		
Total	5.091	21			

**Table 2**

**ANOVA**

s7r1: Да има по-голяма автоматизация - Ако можете да избирате каква система ще закупите за програмирането на анкети, какво би било определящо

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.730	1	.730	3.347	.082
Within Groups	4.361	20	.218		
Total	5.091	21			

**Table 3**

<b>Test statistic: F-statistic</b>	<b>3.347</b>
<b>Significance level:</b>	0.082
<b>Effect (between groups/ within groups)</b>	0.143
<b>Mean square</b>	.73, .218

The focus of the test run was around the demand for an enterprise cloud system, particularly in the field of market research, so this would be an intrinsic research-on-research study – respondents are entering a web survey created by a cloud service (Decipher), and are being asked for cloud services which create surveys.



It is important that the programmers' viewpoint is considered here as ultimately they are the day-to-day operators with the software. It is more common for business decisions for organisational/operational changes to be taken on a top-to-bottom basis and mostly evaluating the cost-benefit analysis as in, costs for using the software-as-a-service (SaaS) versus benefits of that platform over others (flexibility, programmability, scalability etc). It may be worthwhile to consider a more holistic view as in gathering feedback from programmers/quality assurance engineers/data processing executives within the team around what impact this could have over their everyday results. Ultimately, it's the programmers who are creating the surveys which is within the first steps of the survey project lifecycle. Learning from all teams around what they like in the current system they're using, what they don't like, what are the potential concerns they might have in the other system – all of those topics are really important as knowledge/information sharing is vital in this case in order to prevent operational issues.

It is planned for mid-2018 for a real survey to be ran with online double-opt-in panelists within the JTN Panel. The JTN Panel is compliant with the ESOMAR-28-questions. The responses which will be gathered from this study will only be used for academic research and will not be targeting a particular company nor for direct marketing.

There should be no concerns around the sample selected being nationally representative given the fact that cloud services users are almost 100% internet users. A good thing is that hard-to-reach respondents would also be targeted e.g. in cases when we would like to evaluate non-internet users' entry to cloud services i.e. recognising the fact that using the cloud can be beneficial to their better satisfying of user needs.

A number of 1000 completed interviews are aimed at from the real campaign which would guarantee a sufficient representativeness of the general population for the purposes of the research. The results would then be validated to ensure the correct level of response was gathered i.e. there aren't excess amounts of non-response (e.g. responding with None of these to a lot of questions).

The survey will make sure the respondents are aware of the clear definition of cloud computing and avoiding confusion around cloud washing[3].

At the beginning of the survey there will be an informational screen which will denote to respondents that they will be qualified for the whole survey and no screening criteria will be in place – this is so we can encourage panelists to provide legit answers, thus lowering the risk of 'professional respondents'[4] – if they are sure they will not get screened out of the survey, they don't have reasons for lying in their responses. This is related to the fact that a lot of the

questions which would be asked are in the form of „Have you been programming online surveys?“ or „To the best of your knowledge, have you been using a cloud service?“. Insights from both users/non-users and programmers/non-programmers will be useful for the analysis. Benefiting from the fact that the sample the survey will be using will be strictly online, and double-opt-in, I am confident that in 99% of the cases the respondents will be, if not frequent internet users, then at least occasional internet users.

Excerpt from the questionnaire (closed options also presented to respondents and respective filters of the questions)

- Are you...? (gender question)
- How old are you?
- Do you think GDPR will affect your work and if yes, how?
- To the best of your knowledge, how much do you think is the monthly cost of an online market research platform?
- And how much do you think it should cost?
- Which survey programming platforms have you heard of?
- Are there any survey programming platforms that you used?
- Have you ever filled in an incentivised survey?
- Which of the following online market research panels are you aware of?
- To what extent do you agree that...
  - The survey was easy to fill in?
  - The survey was engaging
  - The survey was loading quickly
- If you are to buy a market research platform which factors would be important to you and to what extent?
- Do you know what a cloud system is? If yes, please describe briefly.
- Do you see any pros of a system to be in the cloud?
- Do you see any cons in a system to be in the cloud?
- Given the pros and cons, would you decide for or against the system to be in the cloud?

#### Sources:

1. Overview of the Decipher Beacon SaaS (<http://beaconu.decipherinc.com/>)
2. <http://jtnresearch.com/resources/JTNResearchESOMAR28.pdf>
3. ‚The Evolution Of Cloud Computing Markets‘ by Stefan Ried, Ph.D., Holger Kisker, Ph.D., and Pascal Matzke for Vendor Strategy Professionals
4. <https://www.aqr.org.uk/glossary/professional-respondent>

# IMPROVED QUALITY OF THE DELIVERED IT SERVICES BASED ON HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

Jasmina Misheva

Faculty of Economics and Business Administration  
Sofia University "St. Kliment Ohridski"

**Abstract:** *This paper describes the need of identifying the significant factors that are influencing the development of the human capital in the IT organizations. It reviews the quality of the delivered IT services as a contributor to the organizational competitive advantage and customers' success, and examines the human capital significance for delivering quality IT services and creating added value to the customers. The strategic importance of the human capital for innovations and organizational success is currently very well recognized, and the presented research addresses the need of more extensive visibility on the ways HC can be maintained and developed.*

**Key words:** Human capital, IT as a Service, quality, competitive advantage, human potential, organizational strategy, customer success.

## 1. Introduction

Every organization is supposed to make investment decisions and to use created capital to generate wealth. The human capital (HC) is a specific form of an organizational asset that represents the economic value of the individual employees' skills and knowledge. As people are the possessors of the HC, organizations' objective should be to optimize the benefit of the specific capabilities and knowledge of each individual (Drucker, 1999)<sup>1</sup>. This is especially needed in the so called knowledge based economy, where individual knowledge and ideas can be source of innovation and value creation. HC development seems to be combination of all three individual, organizational and social efforts, and respectively, its contribution could benefit individuals, organizations and society.

IT is the area where enhanced HC development activities would be required to help organizations and society to cope with the quickly changing environment. On one hand, we observe incredible speed of technologies development – exactly the human potential that is realized in creating all these inventions. On the other hand, we have the need of more intense focus on HC development in order to gain an advantage of technology and be more efficient, effective and successful in all our activities.

---

<sup>1</sup> Drucker mentioned this in the sense of management goal. Drucker, P. (1999). Management Challenges for 21st Century. New York: Harper Business.

## 2. Quality of the delivered IT services.

In recent times information technology is a crucial part of the organizational environment. Almost all business activities are supported by and depending on IT. Currently many organizations benefit from the IT tools and functionalities by making their business more efficient and effective. Our world is stepping in the digitalization era. This gives us the convenience of saving effort and time by enabling us to easily access and use data across various platforms, devices and interfaces. Digital transformation is the path getting use of the technology progress for our business, social, educational and many other needs.

The nature of the IT products and services is that these are objects of continuous improvement and innovation within very short timelines. This specific is defining the need of constant updates of the IT environment and makes the business depending on well-organized, easy manageable (agile) and reliable IT service.

As an example, the IT as a Service framework is targeting enablement of Information Technologies to serve as an end-to-end IT operating model in order to satisfy, in a comprehensive way, the organizational business needs. This would mean that the quality of such service would be a vital factor for the organizational functionality and performance.

The organizational IT infrastructure can be either internal or external for the organizations, depending on their business strategy. No matter how organizations decide to manage their IT, they always need to ensure that the desired *functionality* and *usability* are *continuously* enabled and *reliable*. Thus when defining a quality IT *service* we could refer to the *above mentioned* features. IT quality consist of (but of course is not limited to) these long time ago defined IT concepts:

- Reliability, availability and serviceability (RAS – originally used by International Business Machines (IBM) as hardware-oriented term).
- Functionality and Usability (as basic Software quality requirements)

*Security* should be added also as a mandatory consideration in any IT infrastructure. High security level is vital in the multiple data exchange possibilities that information technologies enable today. Security, however, is not only technical specification, as one of the main security gate keepers when working with technology, is the human behavior.

Fulfilling quality prerequisites on tools or processes and other tangible items is always visible and easily measurable if the requirements are in place or not. Ensuring people's behavior and knowledge to be aligned with required needs is raising different challenges. One thing is for sure – people can often over-achieve the expected results and can bring additional, unexpected value.

### **3. Competitive Advantage Strategies and Factors in the IT Organizations**

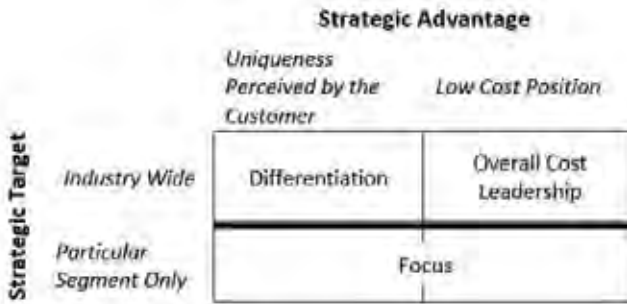
It is now, more than ever, obvious that technological progress is enabling business to be competitive on the markets by improving the products (creating added value for the clients), saving cost in the production and distribution lines, easily reaching out customers all over the world and identifying new areas of business opportunities. The purpose of IT is helping people to do things in a quicker, more effective and efficient way. It is also enabling people to create new ways of doing things, and even creating new things to be done. This gives the organizations the chance to benefit of IT in all main organizational activities and gain competitive advantage. The only way they can do this is by smartly and quickly applying any suitable possibility that IT features are offering. Adopting and using technologies has always had its challenges: new technologies should be examined first, then evaluated how these suit the business needs and what is the return on investment of the usage, following the learning curve for all their potential users in the organization and utilizing all their beneficial features are just small part of the challenges to be faced. If an organization fails on any of these steps, there is a risk ending up with an expensive technological solution that is not bringing any value to the business.

In that sense, vital for the IT companies is not only creating and providing IT product to the clients, but also helping them to choose the best solution for their needs, offering possibilities of maintain, manage and develop this in the way that it is bringing value to their customers. This often means a customized, adapted and continuously supported and upgraded service. This should be a service that makes both IT companies and IT clients successful. When IT suppliers think of added value for their clients, their main objective should be to consider how to enable customers' business to be successful. This would bring competitive advantage for both IT service suppliers' and customers' organizations.

Based on competitive advantage theories and the described strategies and factors there, human capital development factors could be examined as a contributor for enabling and supporting competitive advantage in the quickly developing IT environment.

Michael Porter describes three generic competitive strategies that could be used as a broad description of the competitive advantage directions that a company could take (Figure 1).

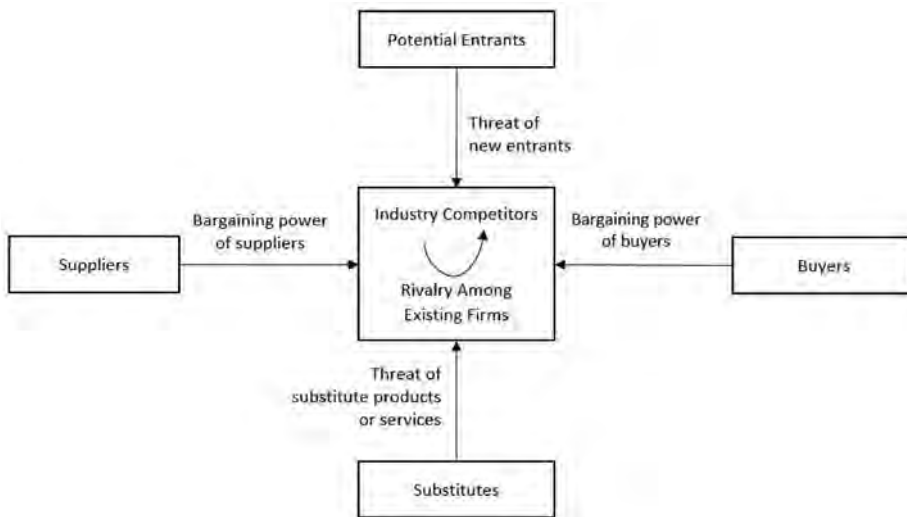
The three generic strategies include 1) Overall cost leadership, 2) Differentiation and 3) Focus (Porter, 1980).



\* Adapted from Porter, Michael E., “Competitive Strategy”. 1980, Figure 2-1,p 39.

**Figure 1.** “Three Generic Strategies” (Porter, 1980)\*

Porter relates these strategies to the analysis of industrial structure and organizational competitors. He describes five forces that drive the industry competition (Porter, 1980): 1) The bargaining power of suppliers, 2) the bargaining power of buyer, 3) the threat of new entrants, 4) the threat of substitute products and 5) rivalry among existing firms (Figure 2).

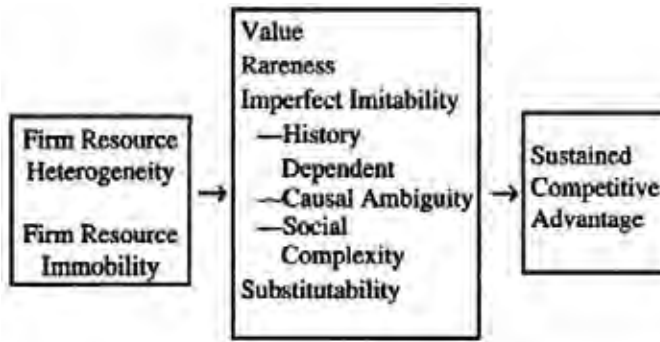


\* Adapted from Porter, Michael E., “Competitive Strategy”. 1980, Figure 1-1.

**Figure 2.** “Forces Driving Industry Competition” (Porter 1980)\*

The five forces model is indicating the external factors that an organization should consider when defining a competitive strategy. At the same time, there are also internal factors that should be analyzed and developed. A popular theory that “examines the link between a firm’s internal characteristics and perfor-

mance”<sup>2</sup> (Barney, 1991) and relate these to a sustainable competitive advantage is the resource-based view (RBV) theory (Barney, 1991). Barney classifies the internal organizational resources into three main categories: “physical capital resources (Williamson, 1975), human capital resources (Becker, 1964), and organizational capital resources (Tomer, 1987)”<sup>3</sup> (Barney, 1991), and makes the assumptions of 1) “firms within an industry are heterogeneous with respect to the strategic resources” and 2) “these resources may not be perfectly mobile across firms”<sup>4</sup> (Barney, 1991). Based on that, RBV framework defines the resources’ characteristics that lead to a sustainable competitive advantage. Resources should be valuable, rare, imperfect imitable and not substitutable (VRIN criteria) (Figure 3).



**Figure 3.** “The Relationship Between Resource Heterogeneity and Immobility, Value, Rareness, Imperfect Imitability, and Substitutability, and Sustained Competitive Advantage.” (Barney, 1991)

The above mentioned competitive advantage theories are covering large area of external and internal factors that are potentially influencing the organizational performance and activities. The decision for an organizational competitive strategy, based on all internal and external considerations, is reflecting to the development of all organizational strategic resources. The strategy should consist the directions of developing and managing all internal organizational components (such as structure, culture, knowledge, HR etc.) in a way that these can support the market objectives and aimed positioning among the competitors.

This relation ‘organizational strategy – HC development’ will be a starting point for the suggested research in examine and identifying significant factors

<sup>2</sup> Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained. *Journal of Management*, p. 101.

<sup>3</sup> Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained. *Journal of Management*, p. 101.

<sup>4</sup> Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained. *Journal of Management*, p. 101.

influencing the human capital development in the IT organizations, and clarifying its role in providing high quality IT services.

#### **4. HC significance and development**

At the time when human skills and knowledge were defined as a form of capital (Schultz, 1961), education and wealth were the main dimensions used for evaluating HC value, quantifying it based on rate of return at different levels of education (Becker, 1964). Mincer (Mincer, 1964) defines the reciprocal relation between economic growth and the human capital growth as a vital key for sustained economic growth. In late 50s, along with the development of the behavioral organizational and management approaches, humans were recognized as valuable organizational assets and a respective need has emerged to measure and develop their contribution to the organizational performance and national economic growth. However, it is now clear that it is not only level of education and cognitive skills (Heckman, 1999) that enable the human potential to transform in economically useful work (although currently mainly such assets with tangible input/output of HC have been measured). There are multiple HC ingredients described and suggested by different authors, (e.g. genetic inheritance, education, experience, and attitudes about life and business (Hudson, 1993)), and the main contribution of the HC is recognized as a “source of innovation and strategic renewal”<sup>5</sup> (Bontis, 1998). HC is already defined and recognized as a strategic resource, what remains unclear yet (neither on social, nor on organizational level), is how to address all valuable areas of its potential development that could further result in economic growth and better organizational performance. Even after obtaining any general or firm specific skill and knowledge, do the people apply these effectively, using their passion and all the creativity potential they are having? In that sense, HC development factors should be researched in all main organizational components like knowledge, culture, structure, management, human resources etc., as all these areas and the overall organizational strategy are influencing significantly the HC development activities. In addition, there are also external factors that are related to HC: labor market conditions, mobility opportunities, personal and individual employees’ characteristics, general HC skill portfolios available on the labor market, etc.

Importance of the HC contribution to any organizational activity and especially these that require ideas and strategic renewal is significant. Then comes

---

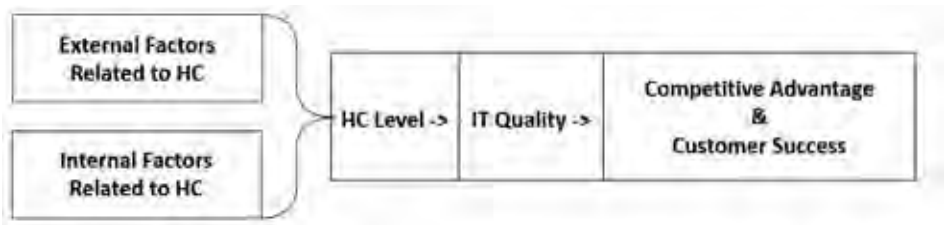
<sup>5</sup> Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that. *Management Decision*, p. 65



the difficulty to maintain, manage and develop required HC that will further benefit organizations, individuals and society.

## 5. Research concept model

Based on the identified need of further analysis on the human potential development, starting point of the research concept model (Figure 4) will be the identification of internal and external factors related to HC development. Analysis of the identified factors should indicate their significance to the HC development level and their importance for a sustainable organizational competitive advantage and customers' success, based on a quality delivered IT services.



**Figure 4.** Research concept model

## 6. Methods

Methods of the described research will be surveys' data collection and analysis. At least 15 organizations that are providing and/or using IT services will be targeted, where 30 managers and 130 employees to be interviewed.

Qualitative survey with 5 open questions to managers for both IT suppliers' and clients' organizations. These questions should collect priorities and concerns related to the delivered IT services and information technology significance for the organizational competitive objectives.

Quantitative surveys to managers and employees will be used to identify the relations between the HC development factors and quality of the provided IT services.

Results will be stored and analyzed with a statistical analysis tool.

## 7. Expected results

Identifying significant factors influencing the development of the human capital in IT organizations.

Clarifying the role of the human capital in providing highly quality IT services.

Identifying the importance of the quality IT services for sustainable organizational competitive advantage and customer success.

## References

- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained. *Journal of Management*, 99-120.
- Becker, G. (1964). *Human capital*. New York: Columbia.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that. *Management Decision*, 63-76.
- Drucker, P. (1999). *Management Challenges for 21st Century*. New York: Harper Business.
- Heckman, J. J. (1999). POLICIES TO FOSTER HUMAN CAPITAL. *NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH*, Working Paper 7288.
- Hudson, W. (1993). *Intellectual Capital: How to Build it, Enhance it, Use it*. New York: John Wiley & Sons.
- ISO. (n.d.). Retrieved from <http://iso.org/>.
- Mincer, J. (1964). Economic Development, Growth of Human Capital, and the Dynamics of the Wage Structure. *Journal of Economic Growth*, 29-48.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy*. New York: Free Press.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *American Economic Association*, 1-17.
- Tomer, J. (1987). *Organizational capital: The path to higher productivity and well-being*. New York: Praege.
- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies*. New York: Free Press.

# ASSESSING COUNTRY RISK IN THE CONTEXT OF AML/CFT MEASURES

*Doctoral Student: Blagovest Tsvetkov,  
MSc Senior Financial Crime Compliance Associate,  
Technementals Technologies Bulgaria Ltd., Sofia, Bulgaria*

**Abstract:** *In the current status-quo of the financial system, especially in the wake of the global economic crisis of 2008-2012, corporations would be served well from adhering to and compliance with the international regulatory regimes.*

*By counteracting money laundering (ML) and terrorism financing (TF) with appropriate measures, firms not only follow the guidance of regulators and avoid potential punishment but also contribute on a macro level for a cleaner financial system worldwide.*

*A specific and very particular aspect of a given enterprise's strategy on the above is to address all relevant risk components of its clients' profile. While identifying key items such as nature of business, source of funds and wealth and correct financial information disclosure, in this research paper, the primary focus will be on evaluating the risk level of the country with which the client is associated. For the sake of clarity, that refers to potentially all of country of residence, country of citizenship, and country of birth. All of those are critical to establish a client's geographical background.*

*A section will be devoted to introducing a set of terms and regulations that will serve as a background to the importance of the research objective. Afterwards, the various crucial country risk components will be presented. Then, the components will be combined for in a comprehensive way to form the overall final risk score rating.*

**Key words:** Money Laundering, Terrorist Financing, Country Risk, Risk Rating

## **I. Introduction and Thesis**

In the current status-quo of the global financial system, especially in the wake of the global economic crisis of 2008-2012, corporations would be served well from adhering to and compliance with the international regulatory regimes.

By counteracting money laundering (ML) and terrorism financing (TF) with appropriate measures, firms not only follow the guidance of regulators and avoid potential punishment but also contribute on a macro level for a cleaner financial system worldwide.

A specific and very particular aspect of a given enterprise's strategy on the above is to address all relevant risk components of its clients' profile. While identifying key items such as nature of business, source of funds and wealth and correct financial information disclosure, in this research paper, the primary focus will be on evaluating the risk level of the country with which the client is associated. For the sake of clarity, that refers to potentially all of country of

residence, country of citizenship, and country of birth. All of those are critical to establish a client's geographical background.

Below, a section will be devoted to introducing a set of terms and regulations that will serve as a background to the importance of the research objective. Afterwards, the various crucial country risk components will be presented. Then, the components will be combined for in a comprehensive way to form the overall final risk score rating. In the end, overarching observations and recommendations can be found.

## II. Terminological and Regulatory Background

To begin with, it is useful to define the very concepts of ML and TF mentioned in the title to highlight their importance.

- **Money Laundering** – the process of making large amounts of money generated by a criminal activity, such as drug trafficking or terrorist funding, appear to have come from a legitimate source. The money from the criminal activity is considered dirty, and the process „launders“ it to make it look clean. Money laundering is itself a crime<sup>1</sup>.
- **Terrorism Financing** – involves providing finance or financial support to individual terrorists or non-state actors<sup>2</sup>.

A crucial difference between the two is that unlike for ML, TF sources of funds can be legitimate and still contribute to a criminal cause. In addition, it is helpful to introduce the stages or phases of ML.

- **Placement** – This is the movement of cash from its source. On occasion the source can be easily disguised or misrepresented. This is followed by placing it into circulation through financial institutions, casinos, shops, bureau de change and other businesses, both local and abroad. The process of placement can be carried out through various entities such as banks, currency exchanges, or brokers.
- **Layering** – The purpose of this stage is to make it more difficult to detect and uncover a laundering activity. It is meant to make the trailing of illegal proceeds difficult for the law enforcement agencies. Two of the more popular methods are to convert cash into monetary instruments or to buy and sell materials assets with cash
- **Integration** – This is the movement of previously laundered money into the economy mainly through the banking system and thus such monies appear to be normal business earnings. This is dissimilar to layering,

---

<sup>1</sup> <https://www.investopedia.com/terms/m/moneylaundering.asp>

<sup>2</sup> Lin, Tom C. W. (14 April 2016)

for in the integration process detection and identification of laundered funds is provided through informants. Popular tactics include to utilise property dealing, front companies, foreign banks, and false import/export invoices<sup>3</sup>.

With regard to TF, a special mention is worth for the Muslim informal banking networks known as Hawalas – a popular and informal value transfer system based not on the movement of cash, or on telegraph or computer network wire transfers between banks, but instead on the performance and honour of a huge network of physical money brokers. While not all Hawalas are illegitimate or seek to fund criminal activity, it is a relative obscure way to move funds in that regard on occasion<sup>4</sup>.

Not to disregard the regulatory background, here are several pieces of legislation both from key jurisdictions and internationally. To underscore the importance of counter-measures, it's necessary to mention that; overall, ML is an industry of over \$2 trillion annually, of which less than 0.5% is detected globally<sup>5</sup>.

The **PATRIOT act**, that came into force for the USA in 2001, following the September 11 attacks, has a specific provision that strengthens safeguards against ML for the purposes of financing terrorism. Similarly, the **Financial Action Task Force (FATF)**, as an inter-governmental body, puts pressure on individual countries to improve their AML frameworks as well as international cooperation. The objectives of the FATF are to set standards and promote effective implementation of legal, regulatory and operational measures for combating money laundering, terrorist financing and other related threats to the integrity of the international financial system. The FATF is therefore a „policy-making agency“ which works to generate the necessary political will to bring about national legislative and regulatory reforms in these areas<sup>6</sup>. The methodology of FATF will be of further examination in the next chapters of this paper.

Furthermore, on the European Union (EU) level, the **4<sup>th</sup> and 5<sup>th</sup> AML Directives** are coming into force as of autumn 2018. Key improvements under the 4<sup>th</sup> Directive include special emphasis on concepts such as Customer Due Diligence (CDD), a.k.a. identifying, measuring, categorising and monitoring all risk factors of the client's profile. Via a risk-based approach, i.e., balancing the resources committed by the firm, with the level of risk of each case

---

<sup>3</sup> <https://people.exeter.ac.uk/watupman/undergrad/ron/methods%20and%20stages.htm>

<sup>4</sup> Vaknin, Sam (June 2005). "Hawala, or the Bank that Never Was"

<sup>5</sup> <https://www.acams.org/>

<sup>6</sup> <http://www.fatf-gafi.org/about/whoweare/>

reviewed, the applicable equivalent Enhanced Due Diligence (EDD) must be applied, especially for high risk and very high risk customers. Other areas of the Directive also include lowering of cash payments thresholds, increased attention to Politically Exposed Persons (PEPs), and emphasis on Ultimate Beneficial Ownership (UBO) of legal entities<sup>7</sup>.

The notification of the relevant authorities, should any questionable activity be identified, occurs through the so-called **Suspicious Activity Report (SAR)** or **Suspicious Transaction Report (STR)**. From then on, the obligation of the enterprise is fulfilled and the investigation is continued by the relevant law enforcement agency<sup>8</sup>.

To give just one example of failure to adequately address the seriousness of potential ML activity, we need look no further than the recent Danske Bank Scandal. Over \$230 billion worth of suspicious transactions were not reported in accordance with AML regulation. As such, a considerable fine of at least \$4.5 billion has already been paid with the potential for an increase<sup>9</sup>.

### III. Components of Country Risk

#### 1. *International Sanctions*

An important introductory factor to consider is international sanctions. The restriction of movement of assets or individuals carries great weight in limited ML and TF. On one hand, we distinguish between **country-based** and **list-based** sanctions. The former encompass the entirety of a country's population, whereas the latter only refer to a specifically created list of individuals and entities that are being restricted by another jurisdiction, usually as part of a former corrupt regime that has been deposed. In addition, sanctions are distinguished by the body that has issued them. US-based sanctions are governed by the Office for Foreign Assets Control (OFAC) of the US Department of the Treasury, which imposes sanctions regimes in accordance with the USA's foreign policy and under the President's signature<sup>10</sup>. While those are unilateral, they carry great

---

<sup>7</sup> <https://www.globalbankingandfinance.com/key-aspects-of-the-4th-eu-anti-money-laundering-directive/>

<sup>8</sup> "Guidance on Preparing A Complete & Sufficient Suspicious Activity Report: Narrative" Guidance on Preparing a Complete & Sufficient Suspicious Activity Report. Financial Crimes Enforcement Network

<sup>9</sup> [www.reuters.com/article/us-danske-bank-moneylaudnering/danske-bank-charged-over-alleged-violations-of-money-laundering-law-idUSKCN1NX1UT](http://www.reuters.com/article/us-danske-bank-moneylaudnering/danske-bank-charged-over-alleged-violations-of-money-laundering-law-idUSKCN1NX1UT)

<sup>10</sup> <https://www.treasury.gov/about/organizational-structure/offices/pages/office-of-foreign-assets-control.aspx>

weight with the rest of the world, having in mind the influence of the US over the global markets. Depending on the firm's headquarters jurisdiction of residence of entity presence, different sanctions regimes can hold different weight. Other examples of levels of sanctions regimes include the UN, and the EU. For instance, on the EU level, those are governed by the Service for Foreign Policy Instruments, and an example includes an arms embargo imposed over China due to the events on Tiananmen Square in 1989<sup>11</sup>. Another instance of EU-level sanctions is that against Egypt, i.e. a freeze of economic resources for members of the previous governing regime prior to the events of 2011 and the change of government<sup>12</sup>. Not least is also the Joint Comprehensive Plan of Action for Iran's nuclear programme<sup>13</sup>.

The severity, importance, and type of sanctions can be categorised and rated internally for the firm to implement as part of its country risk scoring (country-based and international sanctions holding more weight over list-based and national).

## 2. FATF Compliance

As mentioned earlier, FATF is a key international body that introduces policy on AML and CFT frameworks. As such, introducing compliance with its guidance is a recommended step that needs to be taken by every financial institution in its evaluation of country risk. This main pillar can be broken down into two main sub-categories.

On one hand, FATF rates each country in a Mutual Evaluation Report (MEV) in accordance with its 40 Recommendations in relation to AML/CFT. The 40 Recommendations provide a complete set of counter-measures against ML covering the criminal justice system and law enforcement, the financial system and its regulation, and international co-operation. They have been recognised, endorsed, or adopted by many international bodies. The Recommendations are neither complex nor difficult, nor do they compromise the freedom to engage in legitimate transactions or threaten economic development. They set out the principles for action and allow countries a measure of flexibility in implementing these principles according to their particular circumstances and constitutional frameworks. Though not a binding international convention, many countries in the world have made a political commitment to combat money laundering by implementing the 40 Recommendations. The revision

---

<sup>11</sup> [https://ec.europa.eu/fpi/what-we-do/sanctions\\_en](https://ec.europa.eu/fpi/what-we-do/sanctions_en)

<sup>12</sup> <https://www.europeansanctions.com/region/egypt/>

<sup>13</sup> <https://www.state.gov/e/eb/tfs/spi/iran/index.htm>

of the FATF Recommendation was adopted and published in February 2012<sup>14</sup>. The degree to which each country is compliant with the Recommendations can be calculated and converted into an internal rating to be added as part of the country's overall risk rating, as shown in the example below.



**Figure 2.** Latvia's MEV Report, September 2018, ranking of technical compliance with 40 Recommendations; source: FATF

In addition, FATF also periodically publishes the so-called „Improving Global AML/CFT Compliance: On-going Process“ on a tri-annual basis. As part of its ongoing review of compliance with the AML/CFT standards, the FATF identifies the following jurisdictions that have strategic AML/CFT deficiencies for which they have developed an action plan with the FATF. While the situations differ among each jurisdiction, each jurisdiction has provided a written high-level political commitment to address the identified deficiencies. The FATF welcomes these commitments<sup>15</sup>. In accordance with the severity of these deficiencies, countries on that list would receive an additional risk rating increase due to lack of compliance with the international regulations. Examples of countries on that list currently are Pakistan, Syria, and Yemen.

### 3. Level of Corruption

<sup>14</sup> [www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/the40recommendationspublishedoctober2004.html](http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/the40recommendationspublishedoctober2004.html)

<sup>15</sup> <http://www.fatf-gafi.org/publications/high-risk-and-other-monitored-jurisdictions/documents/fatf-compliance-february-2019.html>



Another crucial factor that cannot be neglected is the perceived level of government corruption within the given jurisdiction. A long-standing international leader in measuring that area is Transparency International, whose findings are published annually and are publicly available<sup>16</sup>.

The idea is that the score can be converted into an internal rating, added to the country's overall risk score. In TI's ranking, the #1 spot is reserved for the least corrupt country, and vice versa. Regional trend analysis is also available – it can complement explanations as to why a jurisdiction's ratings move over a period of time and/or in accordance with its neighbours.

#### *4. Third Party Indices*

Many market watchers present their own ready versions of a consolidated AML index that rates countries in terms of risk. It is up to the enterprise itself to select the most appropriate ones in accordance with its specific needs and Compliance budget, however, a couple are given below as an example. Utilising at least one as part of the mix is an undoubted advantage viewed by auditors and regulators as it provides a more independent outside view, free from much bias that would stem from creating an in-house version of the rating, specifically tailored to the company's perception.

The Basel Anti-Money Laundering Index<sup>17</sup> is an independent annual ranking that assesses the risk of money laundering and terrorist financing (ML/TF) around the world. In 2018, the seventh edition of the Basel AML Index was issued by the International Centre for Asset Recovery, part of the Basel Institute on Governance. It focuses on anti-money laundering and countering the financing of terrorism (AML/CFT) frameworks, plus related factors that impact the risk of ML/TF, such as corruption, transparency and the rule of law. While some of the sources that have already been mentioned are used again, the methodology and weighting are more objectivised and condensed into a singular ready-made final score. The index rates countries between 1 and 10, where 1 poses the least ML/TF threats, and vice versa, as shown below in the excerpt. This score, in turn, is converted internally by the enterprise utilising the index to form one of the main pillars.

Another popular index is the so-called Financial Secrecy Index<sup>18</sup>. In short, it ranks jurisdictions according to their secrecy and the scale of their offshore financial activities. A politically neutral ranking, it is a tool for understanding global

---

<sup>16</sup> <https://www.transparency.org/cpi2018>

<sup>17</sup> <https://index.baselgovernance.org/>

<sup>18</sup> <https://www.financialsecrecyindex.com/>

financial secrecy, tax havens or secrecy jurisdictions, and illicit financial flows or capital flight. This enables the financial institution to adequately cover the matter of offshore jurisdictions and their added risk weight in the calculation.

### *5. Additional Indicators*

An array of additional supplementary factors can be utilized to give a better-rounded picture of a country's risk score. While these indicators may not be significant enough in themselves to become a separate main pillar, their presence nevertheless can influence an adjustment to the overall risk rating for a given jurisdiction. Those include but are not limited:

- EU/EEA Membership – it may be feasible to reduce the level of national ML/TF risk of a country that is a member of the EU or the European Economic Area (EEA). This is so due to the perceived increased level of convergence of national law and international cooperation of agencies.
- Common EU list of third country jurisdictions for tax purposes<sup>19</sup> – a constantly updated list, chiefly for offshore jurisdictions, that normally refuse to publish data on potential tax evasion by individuals and entities registered there as requested by the EU.
- Her Majesty's Treasury Money Laundering Notices<sup>20</sup> – holds weight especially for UK-registered firms. This advisory notice outlines the risks posed by unsatisfactory money laundering and terrorist financing controls in a number of jurisdictions. The Money Laundering, Terrorist Financing and Transfer of Funds require firms to put policies and procedures in place in order to prevent activities related to money laundering and terrorist financing.
- EU Policy on High-Risk Third Countries<sup>21</sup> – the EU regularly updates this list. Based on Directive (EU) 2015/849, Article 9, the Commission is mandated to identify high-risk third countries having strategic deficiencies in their regime on anti-money laundering and counter terrorist financing. The aim is to protect the integrity of the EU financial system.
- The Worldwide Governance Indicators (WGI)<sup>22</sup> – this indicator reports aggregate and individual governance indicators for over 200 countries and

---

<sup>19</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/tax-common-eu-list\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/tax-common-eu-list_en)

<sup>20</sup> <https://www.gov.uk/government/publications/money-laundering-and-terrorist-financing-controls-in-overseas-jurisdictions-advisory-notice>

<sup>21</sup> [https://ec.europa.eu/info/policies/justice-and-fundamental-rights/criminal-justice/anti-money-laundering-and-counter-terrorist-financing/eu-policy-high-risk-third-countries\\_en](https://ec.europa.eu/info/policies/justice-and-fundamental-rights/criminal-justice/anti-money-laundering-and-counter-terrorist-financing/eu-policy-high-risk-third-countries_en)

<sup>22</sup> <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#reports>

territories over the period 1996–2017, for six dimensions of governance: Voice and Accountability, Political Stability and Absence of Violence, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, and Control of Corruption (the last one can serve as back-up to the Transparency International rating).

- Internal Business Decisions – an enterprise might come to a conclusion that it does not wish to engage in a relationship with entities from certain jurisdiction be it due to a lack of access to the market, low perceived profitability, or prohibitive legislative requirements or set-up costs. Such an adjustment would artificially raise a country’s score, not reflecting actual ML/TF risk but an internal conscious decision.

#### **IV. Country Risk – A Consolidated Rating**

The overall goal of the combined rating is to achieve a consolidated score between 0 and 100, where 0 is the lowest perceived risk for a country, and 100 is the highest (for practicality, sums above 100 are adjusted back to 100). The countries are further categorised into four groups – low risk (0-30 score), medium risk (31-59), high risk (60-99), ultra high risk (100), the latter of which is equivalent to clients related to this country being prohibited from onboarding for the company.

This separation adheres to the previously mentioned Customer Due Diligence and Enhanced Due Diligence (EDD) concepts. In accordance with the risk-based approach, the higher the risk rating of the jurisdiction, the greater the scrutiny applied. This may include but is not limited to: additional documentation and verification required at onboarding of clients, additional monitoring tools being activated or activated on a more frequent basis, and changed trigger thresholds for automated alerts generated based on client behavior and funds patterns.

As mentioned following each country risk component, a conversion is applied from the source scoring to an internal rating, which is the summed up to form the total. Historical moving averages are also an advisable tool. Five main pillars of a maximum of twenty points are identified with the supplementary ones providing the option for an additional adjustment of +/- 5 points depending on the results, as follows: Sanctions – 0-20 points, depending on severity and issuing body; FATF High Risk – 0-20 p., presence of strategic deficiencies; FATF 40 Recommendations – 0-20 p., proportion of Non-compliant and Partially Compliant Recommendations; Basel AML Index – 0-20 p., converted to internal score from the index score; Corruption – 0-20 p., converted from TI score; Additional adjustments – +/- 5p. In accordance with these principles,

several countries were evaluated to demonstrate an example from each risk category, as demonstrated below:

Country	Sanctions	FATF High Risk	FATF-40 Recommendations	Basel AML Index	Corruption	Additional Adjustments	Final Score	Risk Category
Estonia	0	0	0	0	10	-5	3	Low Risk
Egypt	10	0	15	10	15	0	60	Medium Risk
United Arab Emirates	0	10	15	10	15	10	60	Medium Risk
Iran	20	20	20	20	15	-5	100	Ultra-High Risk

**Figure 3.** Example Country Risk rating as per the described methodology for each risk category

## V. Conclusions and Key Takeaways

While considering the methodology itself and the final country risk rating, it is important to bear in mind several crucial principles.

As touched on during the presentation of the country risk components, it is crucial to include as many factors as possible in the review. That reduces the level of subjectivity that is inherent to any in-house developed rating and/or methodology. Special mention again goes to as many independent outside sources as possible, not least the purchased subscriptions for ready-made indices.

From a historical perspective, a useful approach is to observe trends over time. This means not only in terms of pure calculations for any given component over the last, say, five years. While that is certainly useful, especially with careful weighting leveraged towards greater importance for more recent periods, it is also practical to track changes between different indicators from period to period. That can paint a clearer picture and would only serve to show that the components complement each other for a comprehensive country risk profile. With the above in mind, one should also not be afraid to withhold judgement on changing risk categories just because of one recent positive or negative development. By looking at how this trend is refuted or confirmed over several periods, a much more informed and measured decision can be made. This is especially true for border cases of scores in between risk categories, where a real difference in monitoring will be observed.

Last but not least, the country risk review should not be conducted in a vacuum. Regional or organisational trends should also be considered and a constant dialogue with the other business units and departments is recommended. The latter is true not only for the implementation changes that would follow from any risk score updates but also from a pure profitability perspective due to the additional inconvenience caused to clients. As a whole, there is a fine balance between fulfillment of the necessary regulatory requirements versus the constant drive to boost the company's

earnings. While this custom proposal for methodology is by no means intended to be the ultimate one, the consideration of all factors presented here should give a much clearer picture for a firm that wishes to perform adequate review of its clients' risk profile.

---

## **СЕДМА ЧАСТ**

---



**МСФО 15 КАТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД  
ОБУЧЕНИЕТО ПО СЧЕТОВОДСТВО ВЪВ ВУЗ  
(ПО ПРИМЕРА НА СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ,  
СУ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“)**

*доц. д-р Елеонора Станчева-Тодорова*

*доц. д-р Илияна Анкова*

**IFRS 15 AS A CHALLENGE TO UNIVERSITY  
ACCOUNTING EDUCATION  
(THE CASE OF FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS  
ADMINISTRATION, SOFIA UNIVERSITY „ST. KLIMENT OHRIDSKI“)**

*Assoc. Prof. Eleonora Stancheva-Todorova, PhD*

*Assoc. Prof. Iliyana Ankova, PhD*

**Резюме:** В статията се разглеждат проблеми, свързани с преподаването на МСФО 15 „Приходи по договори с клиенти“ на база модела от пет стъпки за признаване на приходите от дейността. По примера на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ е изведен модел за интегриране на изискванията на стандарта в учебните планове и учебното съдържание на счетоводните дисциплини, преподавани в бакалавърската и магистърската степен на обучение.

**Resume:** *This article discusses some problems of teaching IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” to students from the perspective of the five-step model for revenue recognition and the newly applied models, concepts and principles of the Standard. By referring to the case of the Faculty of Economics and Business Administration, Sofia University “St. Kliment Ohridski”, a specific step-up model has been developed for integrating the requirements of IFRS 15 into the curricula of the bachelor’s and master’s degree programmes and syllabi of the accounting courses.*

Ключови думи: МСФО 15, обучение по счетоводство, предизвикателства, модел на надграждане

**Key words:** IFRS 15, accounting education, challenges, step-up model

## **Въведение**

Новият Международен счетоводен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 15 „Приходи по договори с клиенти“ е резултат от процеса на конвергенция между Съвета по международни счетоводни стандарт (СМСС) и Съвета на САЩ за финансово-счетоводни стандарти (СФСС). В сила е за отчетните периоди, започващи на или след 01.01.2018 г., като по-ранното



прилагане е разрешено. МСФО 15 заменя международен счетоводен стандарт (МСС) 18 „Приходи“ и МСС 11 „Договори за строителство“, както и свързаните с тях тълкувания на Комитета по разяснения (КРМСФО): КРМСФО 13 „Програми за лоялност на клиентите“, КРМСФО 15 „Споразумения за строителство на недвижим имот“, КРМСФО 18 „Прехвърляне на активи от клиенти“. Отменя се и разяснение на **Постоянния комитет за разяснения (ПКР)** 31 „Приход-бартерни сделки, включващи рекламни услуги“. МСФО 15 е официално приет от Европейската комисия с Регламент (ЕС) 2016/1905 от 22.09.2016 г., ОВ, бр. L 295 от 29.10.2016 г., изм. с Регламент (ЕС) 2017/1987 от 31.10. 2017 г., ОВ, бр. L 291 от 09.11.2017 г.

Целта на настоящия доклад е да се изведат и анализират проблеми, свързани с преподаването на МСФО 15 във висшите учебни заведения (ВУЗ) и да се предложат насоки за интегрирането на новия стандарт в учебните планове и учебното съдържание на счетоводните дисциплини. По примера на Стопанския факултет на СУ „Св. Кл. Охридски“ се предлага конкретен подход на надграждане на счетоводните знания в процеса на обучение, адаптиран към спецификата на програмата (бакалавърска или магистърска) и нейния характер (специализирана или неспециализирана).

Постигането на тази цел е свързана с изпълнението на следните задачи:

- Обзор на промените в модела на счетоводно отчитане на приходите
- Извеждане на проблеми, свързани с преподаването на МСФО 15 на база модела от пет стъпки за признаване на приходите от договори с клиенти
- Критичен анализ на учебното съдържание на темата за приходите в модулите F3 Financial Accounting (Финансово счетоводство) и F7 Financial Reporting (Финансово отчитане) от международно признатата професионална квалификацията на Асоциацията на сертифицираните счетоводители (Association of Certified Chartered Accountants) – АССА
- Предлагане на модел за интегриране на изискванията на стандарта в учебните планове и учебното съдържание на счетоводните дисциплини, преподавани в бакалавърската и магистърската степен на обучение

## **1. Обзор на промените в модела на счетоводно отчитане на приходите**

МСФО 15 въвежда единна изчерпателна рамка за признаване на приходите, които възникват в резултат на договори с клиенти, с изключение на: *лизингови договори; застрахователни договори*; някои споразумения с

опции за връщане, договорени в полза на клиента и споразумения за продажба и обратно изкупуване и **определени непарични размени**.

Действащата до момента концепция, разписана в МСС 18 за признаване на приходи, е базирана на прехвърлянето на рисковете и ползите от собствеността върху стоките и услугите. МСФО 15 въвежда нова концепция за признаване на приходите, основана на прехвърлянето на контрола. Съгласно новия стандарт, приход се признава, за да се представи трансфер към клиенти на обещани стоки и услуги в размер, който отразява възнаграждението, на което предприятието очаква да има право в замяна на тези стоки или услуги. Признаването на приходите се извършва при **прехвърляне на контрола върху стоките** или **услугите на клиента**, което се **определя от способността** да се ръководи използването на актива и да се получат по същество всички останали ползи от него. (пар. 33). Моментът на признаването на приходите е ключов за правилното отчитане на приходите и се определя според степента на удовлетворяване на задължението за изпълнение (прехвърлянето на контрола върху стоките/услугите) (пар. 32), което може да е в течение на времето или в определен момент.

МСФО 15 въвежда модел от пет стъпки, приложим към приходите по договори с клиенти, независимо от вида на сделките, икономическия сектор или пазарите (табл. 1).

### Таблица 1

Моделът от пет стъпки

Стъпка 1: Идентифициране на договора с клиенти
<p>МСФО 15 въвежда понятията договор и клиент. Договорът е съглашение между две или повече страни, което създава правно-приложими права и задължения и се уточнява, че обвързващият им характер е въпрос от правно естество. Договорът може да бъде писмен, устен или в съответствие с други обичайни бизнес практики, но трябва да създава приложими права и задължения. Стандартът предоставя подробни указания как да бъде идентифициран даден договор.</p> <p><b>Клиент</b> е страна, която е сключила договор с предприятието да получи стоки или услуги, които са продукция от обичайната дейност на предприятието, в замяна на възнаграждение.</p> <p>Стъпка 1 също така разглежда кога е подходящо да се комбинират договори и последиците от признаването на приходите при промяна на договора.</p>
Стъпка 2: Идентифициране на отделните задължения за изпълнение по договора

<p>Задължението за изпълнение представлява ангажимент по прехвърляне на стоки и/или услуги, които са ясно разграничими. При определяне на разграничимостта на стоките/услугите се прилагат два критерия, които трябва да бъдат едновременно изпълнени.</p> <p>В МСФО 15 се съдържат допълнителни насоки за идентифициране на отделни задължения в конкретни случаи: гаранции; възможностите на клиента за закупуване на допълнителни стоки и услуги с отстъпка и невъзстановими авансови плащания</p>
<p>Стъпка 3: Определяне цената на сделката</p>
<p>Цената на сделката е размерът на възнаграждението, на което предприятието очаква да има право в замяна на прехвърлените стоки и/или услуги, с изключение на сумите, събрани от името на трети страни. При определяне на размера на възнаграждението се отчитат още: 1) размера на променливото възнаграждение и ограниченията, свързани с него; 2) наличието на значителен компонент на финансиране, в рамките на договора, който изисква корекция на стойността на парите във времето; 3) справедливата стойност на непарично възнаграждение; 4) възнаграждение, дължимо на клиента във вид на талони, ваучери и др.</p>
<p>Стъпка 4: Разпределение на цената на сделката между отделните задължения за изпълнение</p>
<p>МСФО 15 изисква цената на сделката се разпределя към всяко отделно задължение за изпълнение на база на относителната индивидуална продажна цена на всяка разграничима стока или услуга, като съдържа и регламенти за това как трябва да се третират всякакви отстъпки или променливо възнаграждение.</p> <p>Допълнителни изисквания са включени по отношение на това как компаниите трябва да отчитат неупражнени права на клиента и измененията в цената на сделката</p>
<p>Стъпка 5: Признание на приход, когато бъде спазено задължението за изпълнение</p>
<p>МСФО 15 изисква приход да се признава, когато продавачът удовлетвори задължението за изпълнение, като прехвърли стоката или услугата на клиента. Стоките и услугите се считат за прехвърлени на клиента, когато той получава контрол върху тях. Новият стандарт се фокусира върху това, кога контролът върху стоката или услугата преминава към клиента, което може да бъде или в даден момент или с течение на времето. Във вторият случай се прилага <b><i>етап на завършеност, като се използват методи на изхода или методи на входа</i></b></p>

Източник: по МСФО 15 „Приходи по договори с клиенти“; Deloitte (2018) Revenue from Contracts with Customers — A guide to IFRS 15

## 2. Преподаването на МСФО 15 като предизвикателство

В настоящата статия бихме искали да насочим вниманието на колегията към друг кръг от въпроси, които според нас се подценяват, но които определяме като съществени от гледна точка на обучението по счетоводство

във ВУЗ. Считаме, че моделът от пет стъпки за признаване на приходите от договори с клиенти предполага нов фокус за осмисляне, а именно през призмата на неговото преподаване и извеждане на онези ключови моменти, които изискват специалното ни внимание в аудиторията. Студентите трудно биха възприели нормативните текстове без правилно разбиране на цялостната философия на МСФО 15, на неговите принципи, които са залегнали и „прозират“ във всяка една от петте стъпки на модела. Всъщност проблемът изисква много по-задълбочен анализ, тъй като една от предпоставките за успех е ангажирането и стимулирането на абстрактното мислене на обучаваните, едно истинско предизвикателство за лектора. Практическите примери за илюстрация на сложните за разясняване регулации на стандарта не трябва да бъдат омаловажавани и със сигурност са съществена част от учебните материали, но индуктивно-дедуктивният подход на каузалния метод няма да бъде достатъчен за студентите да разберат обвързаността на МСФО 15 с бизнес модела на предприятието, същността на модела на контрола, концепцията за задължения за изпълнение и пр., възприети от СМСС при счетоводното отчитане на приходите от основната дейност на предприятието.

В контекста на така поставения проблем, свързан с преподаването на стандарта, ще направим опит да разгледаме всяка отделна стъпка на модела, но не през призмата на нейните характеристики, а на онези специфики, върху които трябва да се постави акцент за целите на обучението. Целта е да се намери най-правилния подход за успешното възприемане на изискванията в учебните аудитории и на тяхното практическо приложение.

Важно за разбирането на *стъпка 1* от студентите е разясняването на понятието „клиент“, тъй като даден контрагент по договор може и да не попада в обхвата на дефиницията. Целта на споразумението трябва да е реализиране на приходи от обичайната дейност на дружеството и в този смисъл съвместното участие в процес или дейност и споделянето на рисковете и ползите не поражда взаимоотношения, обект на МСФО 15. Това е съществена промяна във философията на новия стандарт, която обучаваните трябва добре да усвоят. Друга специфика, която е необходимо да бъде във фокуса на лектора, е счетоводното третиране на промяната в обхвата и/или стойността на договора, което зависи от начина на преоговаряне.

Акцентът при разясняване на *стъпка 2*, според нас, трябва да бъде поставен върху правилното разбиране на концепцията за задължения за изпълнение и тяхната разграничимост. Независимо от критериите, въведени от стандарта, някои задължения за изпълнение може да не са изрично посочени в договора, а да са част от обичайната бизнес практика на ком-

панията и в този смисъл да създават валидни очаквания у клиента. Студентите трябва да могат да разпознават подобни случаи на съществуващи, но трудно идентифицируеми конструктивни задължения, което би ги подпомогнало в бъдещата им професия. Необходимо е да отбележим, че тази постановка на МСФО 15 води до значителни усложнения в счетоводната практика на предприятия от определени сектори и може да изисква промяна в счетоводната им политика за отчитане на приходите от дейността.

**Стъпка 3**, която е свързана с определяне на цената на сделката, т.е. с измерването на прихода от договора, поставя на преден план много по-сложния въпрос за бизнес модела на компанията и необходимостта обучаваните да разбират неговото значение за съвременното финансово отчитане. Разпределението на разходите и признаването на приходите от дружества, извършващи дейност в различни сектори, са въпроси, много тясно свързани с интерпретирането на техните бизнес модели. Друг важен аспект на тази стъпка е разбиране на изискванията на стандарта, свързани с променливото възнаграждение по договора (ако има такова) и неговото счетоводно отчитане. Особено подходящо е включването на казуси за илюстриране на практическото приложение на въпросните постановки на МСФО 15.

При представянето на **стъпка 4**, акцентът трябва да бъде поставен върху възможните методи за определяне на единичната продажна цена за разпределянето на цената на сделката между отделните задължения за изпълнение, което е важно в практико-приложен аспект. Независимо, че стандартът не ги споменава изрично, тяхното познаване е полезно за обучаваните и би компенсирало, макар и отчасти, липсата на практически опит при стартиране на професионалната им кариера. По-конкретно, имаме предвид подхода на коригираната пазарна оценка, на очакваните разходи плюс марж и остатъчният подход<sup>1</sup>. Необходимо е студентите да могат да ги прилагат на практика, а не само да знаят за тяхното съществуване, което предполага използването на подходящи казуси за онагледяването им в аудиторията.

**Стъпка 5**, от своя страна, е изключително важна за разбиране на философията на новите регулации, тъй като именно чрез нея се въвежда изискването за прехвърляне на контрола при определяне на момента на признаването на прихода от договора. Както посочихме, моделът на контрол, основен за МСФО 15, е различен от прилаганото до момента изискване за анализ на рисковете и ползите, свързани със собствеността. Това

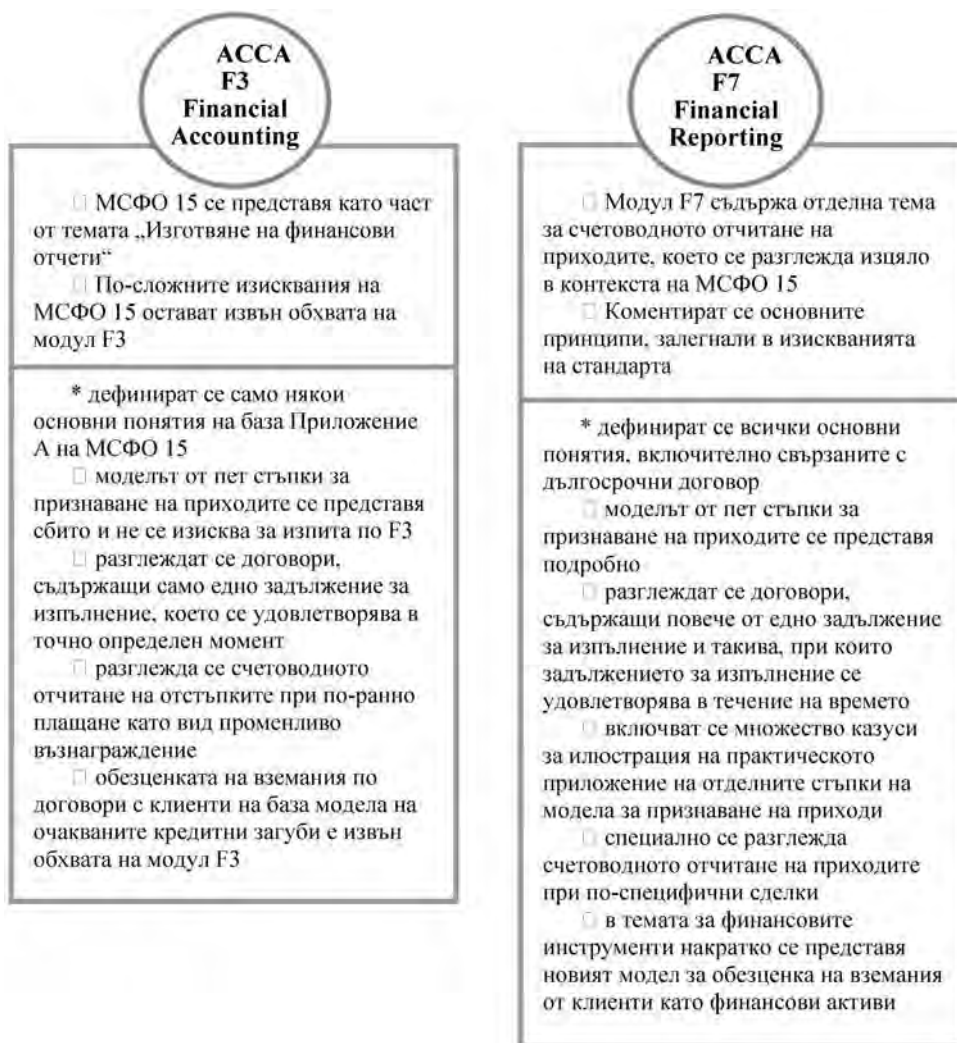
---

<sup>1</sup> Башикаров и Стоянов. 2016. Новият подход при отчитане на приходите от договори с клиент. Годишник 2016 на ИДЕС: 307-334.

всъщност е само един от факторите, който трябва да се взема предвид при счетоводното отчитане на реализацията на прихода при удовлетворяване на задължението за изпълнение в точно определен момент или в течение на период от време, особено характерно за договорите за предоставяне на услуги. Последните са част от по-сложните постановки на стандарта и изискват добро познаване на практическото приложение на методите за определяне етапа на завършеност на сделката – методи на входа, на база вътрешна за предприятието информация и методи на изхода, при които се използват външни за дружеството данни.

В настоящата статия се предлага модел на надграждане в процеса на преподаване на база адаптиране разпределението на учебния материал, свързан с признаването на приходи от договори с клиенти, в модулите F3 и F7 на АССА.

В F3 се дефинират само онези основни понятия, необходими за решаване на казуси, свързани с признаване на приходи от договори с клиенти, при които задължението за изпълнение се удовлетворява в точно определен момент (фиг. 2). Това са краткосрочни ангажименти, при които контролът върху стоките или услугите се прехвърля с тяхното предоставяне на контрагента. Като по-специфични сделки се разглеждат само отстъпките при по-ранно плащане, които се третират като вид променливо възнаграждение съгласно изискванията на МСФО 15. Поради тази причина новите понятия, като актив по договор и пасив по договор, остават извън обхвата на разглеждания модул на АССА.



**Фигура 2.** Модел на надграждане, възприет от ACCA

Източник: ACCA F3 Financial Accounting<sup>2</sup> & F7 Financial Reporting<sup>3</sup>

Друга специфика на учебното съдържание на модул F3 е свързана с обезценката на вземания по договори с клиенти. Акцентът се поставя върху счетоводното отчитане на загубите и представянето им във финансови-

<sup>2</sup> BPP Learning Media. 2017. ACCA Paper F3 Financial Accounting. For exams from 1 September 2017 to 31 August 2018 (Interactive Text).

<sup>3</sup> BPP Learning Media. 2017. ACCA Paper F7 Financial Reporting. For exams from 1 September 2017 to 31 August 2018 (Study Text).

те отчети на предприятието, а не върху тяхното измерване по модела на очакваните кредитни загуби съгласно МСФО 9 „Финансови инструменти“. Последният се определя като сложен и с цел опростяване на материала за изпита, загубите от обезценка се калкулират посредством даден процент от размера на вземанията на дружеството.

За съпоставка, в модул F7 се разглеждат както основните изисквания на новия стандарт за приходите, също така и някои по-специфични сделки като: предоставени гаранции, възнаграждения на принципал/агент, продажби с право на връщане (форуърд, кол опция и пут опция), консигнационни договори, споразумения за фактуриране и задържане. На МСФО 15 е посветена отделна тема, като единствено обезценката на вземанията, съвсем логично, е част от счетоводното отчитане на финансовите инструменти и по-конкретно на финансовите активи. Прави впечатление значителното усложняване на учебния материал спрямо F3, което определяме като недостатък. Необходимо е по-плавно преминаване от фрагментарното разглеждане на определени изисквания на стандарта към представяне на неговата философия, на модела от пет стъпки и специфичното му приложение в практиката. Считаме, че добре балансираният преход е предпоставка за по-висока успеваемост на студентите. Този подход е залегнал в обучението по счетоводство в бакалавърските и магистърските програми на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ и той се прилага и в преподаването на МСФО 15.

### **3. Преподаване на МСФО 15 в бакалавърските и магистърските програми на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“**

Според нас успешното адаптиране на модела на надграждане на знанията по отношение на счетоводното отчитане на приходите от договори с клиенти, изисква съобразяване със следните фактори:

- специфика на програмата – бакалавърска или магистърска
- характер на програмата – дали е специализирана или неспециализирана
- преподавани счетоводни дисциплини

В Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ има две бакалавърски програми<sup>4</sup>, които не са специализирани в областта на счетоводството и одита, но в тях счетоводните дисциплини са силно застъпени. Студентите изучават „Въведение в счетоводството“, „Финансово сче-

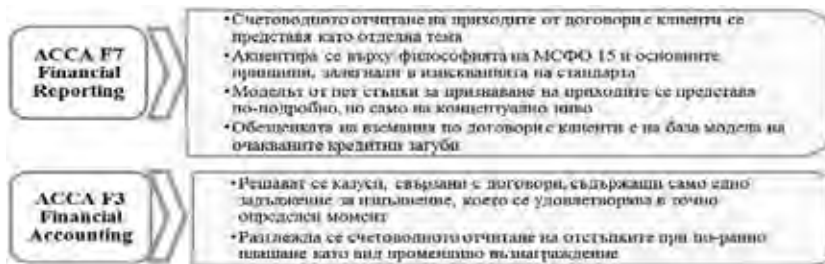
---

<sup>4</sup> Бакалавърски програми по „Стопанско управление“ и „Икономика и финанси“.



водство<sup>5</sup> и „Управленско счетоводство“. Посочените курсове са с голям хорариум и кредити, като последните отразяват не само броя часове на лекциите и упражненията, но и сложността на преподавания учебен материал и трудността на изпита. Предвидени са и значителен брой часове за самостоятелна подготовка. Разпределението на дисциплините по семестри е показателно за прилагания подход на надграждане на счетоводните знания предвид тяхната значимост за завършващите специалности „Икономика“ и „Стопанско управление“<sup>6</sup>. Този подход е отразен и в учебните програми на курсовете.

В дисциплината „Въведение в счетоводството“ се дефинират приходите от продажби във връзка със счетоводното отчитане на процеса реализация на продукция и стоки. Не се акцентира върху приходите като отделен отчетен обект и се решават само казуси, при които прехвърлянето на контрола става с физическото предаване на активите на клиента. Дисциплината „Финансово счетоводство“, от друга страна, включва отделна тема за отчитането на приходите от дейността, която е базирана на МСФО 15. Нейното съдържание комбинира учебен материал от модулите F3 и F7 (фиг. 3), независимо, че бакалавърските програми нямат акредитация от ACCA. Съобразява се, че голяма част от завършващите не продължават образованието си в специализирани магистърски програми и ще разчитат на счетоводните си знания, придобити по време на тази образователно-квалификационна степен.



**Фигура 3.** Представяне на МСФО 15 в дисциплината „Финансово счетоводство“ (неспециализирани бакалавърски програми)

Магистърските програми в Стопанския факултет, за разлика от бакалавърските, са много на брой и разнообразни, което е част от стратегията

<sup>5</sup> Курсовете по „Финансово счетоводство“ в бакалавърските и магистърските програми на Стопанския факултет са базирани на МСФО.

<sup>6</sup> Известно е, че счетоводната информация се характеризира с интегритет по отношение на другите видове управленска информация и участие на всички нива в структурата на управление на предприятието. Именно това я определя като значима при вземането на решения.

за развитие на факултета и е израз на стремежа на ръководството да се предлагат образователни услуги, отговарящи на търсенето на пазара на труда. Някои от програмите се подкрепят от бизнеса, а има и такива, които са открити по инициатива на компании от даден сектор и са съобразени с потребностите на практиката от специалисти с определени знания и умения.

В областта на счетоводството и одита към момента се предлагат две специализирани програми – МП „Счетоводство и одит“ и МП „Счетоводство и анализ на големи данни“. Първата е акредитирана от международната професионална организация АССА, като сред акредитираните модули са F3 и F7. Тяхното съдържание е разпределено в две задължителни дисциплини, част от учебния план на тази магистърска програма – „Финансово счетоводство“ и „Международни стандарти за финансово отчитане – първа и втора част“, като темата за приходите се покрива и от двете. За съпоставка, в МП „Счетоводство и анализ на големи данни“ тази тема влиза само в съдържанието на курса „Финансово счетоводство“. Необходимо е да отбележим, че той е съдържателно различен в посочените две магистърски програми, тъй като е съобразен с акредитираните за всяка една от тях модули от АССА и възможностите за придобиване на квалификацията АССА при завършване. Съответно темата за приходите е с различна сложност (табл. 2).

Таблица 2

Магистърска програма	Акредитирани модули от АССА	АССА квалификация	Учебни дисциплини	Учебно съдържание, свързано с отчитане приходите от дейността
Счетоводство и одит	F1-F9	АССА qualification (след полагане в изпитен център на останалите четири изпита от общо 13, необходими за придобиване на квалификацията)	Финансово счетоводство	<input type="checkbox"/> съответния материал по темата от модул F3 <input type="checkbox"/> част от модул F7: 1) разглеждат се договори, при които задължението за изпълнение се удовлетворява в течение на времето 2) включват се казуси, илюстриращи практическото приложение на някои от стъпките на модела за признаване на приходи
			Международни стандарти за финансово отчитане – първа и втора част	<input type="checkbox"/> останалата непокрита част от темата за отчитане на приходи от договори с клиенти от модул F7

Счетоводство и анализ на големи данни	F1-F4	ACCA Diploma in Accounting and Business (след полагане в изпитен център на един от акредитираните модули)	Финансово счетоводство	<input type="checkbox"/> съответния материал от модул F3 <input type="checkbox"/> моделът от пет стъпки за признаване на приходите се представя по-подробно <input type="checkbox"/> разглеждат се договори, съдържащи повече от едно задължение за изпълнение <input type="checkbox"/> разглеждат се договори, при които задължението за изпълнение се удовлетворява в течение на времето <input type="checkbox"/> обезценката на вземания по договори с клиенти е на база модела на очакваните кредитни загуби
---------------------------------------	-------	---	------------------------	--

Разпределение на учебния материал върху темата за приходите в магистърските програми на Стопанския факултет

Както е отразено в таблица 2, посочените две счетоводни дисциплини в МП „Счетоводство и одит“ не само покриват учебния материал от модулите F3 и F7 на АССА и взаимно се допълват, но в тях съдържанието на темата за счетоводното отчитане на приходите е разпределено така, че да се постигне надграждане на знанията и по-плавното им и лесно усвояване от студентите. От друга страна, в МП „Счетоводство и анализ на големи данни“ е необходима добра преценка какво да бъде изучавано по темата, тъй като тя е включена само в дисциплината „Финансово счетоводство“, а дипломиращите се магистри трябва да получат достатъчно счетоводни знания за успешната им професионална реализация като младши специалисти.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

МСФО 15 е предизвикателство, както пред практикуващите счетоводители и одитори, така и пред академичната общност. Проблемите по отношение на обучението са свързани от една страна със сложността на новите изисквания и тяхното практическо приложение, и от друга с необходимостта от стимулиране на абстрактното мислене на студентите за разбиране на философията на стандарта и принципите, залегнали в модела от пет стъпки. В тази връзка, предложеният модел за интегриране на изискванията на МСФО 15 в учебните планове и учебното съдържание на счетовод-

ните дисциплини е съобразен със спецификата на програмата – бакалавърска или магистърска, с характер на програмата – дали е специализирана или неспециализирана и с преподаваните счетоводни дисциплини.

### **Библиография**

1. Башикаров и Стоянов. 2016. Новият подход при отчитане на приходите от договори с клиенти. Годишник 2016 на ИДЕС: 307-334.
2. МСФО 15 „Приходи по договори с клиенти“. <http://www.europarl.europa.eu>
3. BPP Learning Media. 2017. ACCA Paper F3 Financial Accounting. For exams from 1 September 2017 to 31 August 2018 (Interactive Text).
4. BPP Learning Media. 2017. ACCA Paper F7 Financial Reporting. For exams from 1 September 2017 to 31 August 2018 (Study Text).
5. Deloitte (2018) Revenue from Contracts with Customers — A guide to IFRS 15. <https://www.iasplus.com/en/publications/global/guides/a-guide-to-ifs-15/file>

# THE NEW ACCOUNTING STANDARD FOR INSURANCE CONTRACTS – CHALLENGERS FOR BUSSINESS

*Associated Professor Nadya Velinova-Sokolova, Ph. D.  
Sofia University “St.Kliment Ohridski”, Faculty of Economics and Business Administration*

## НОВИЯТ СТАНДАРТ В ЗАСТРАХОВАНЕТО – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД БИЗНЕСА

*доц. д-р Надя Велинова – Соколова  
СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет  
Катедра „Финанси и счетоводство“*

**Abstract:** *The article presents main characteristics of new IFRS 17 Insurance contracts. IFRS 17 sets out the requirements that a company should apply in reporting information about insurance contracts it issues and reinsurance contracts it holds. Condensed description of the main model of the standard, the new specific requirements for the aggregation of contracts (policies) within the specific insurance portfolios have been provided. The article provides general guidance on subsequent measurement and specifics in accounting treatment of insurance contracts.*

**Резюме:** *Развитието на застрахователния пазар, както и необходимостта от разработването на нови стандарти за ефективното управление на дружествата от този сектор наложи по-голяма прозрачност и отчетност. В отговор на това Съвета по международни счетоводни стандарти през 2017 г. прие нов МСФО 17 Застрахователни договори (МСФО 17). Той трябва да гарантира, че отчетниците се предприятия отразяват в своите финансови отчети вярно ефектите от застрахователните договори върху финансовото състояние, ефективността и паричните потоци на дружеството. Очаква се той да предостави реалистично описание и по-добра съпоставимост на финансовите резултати на застрахователния сектор в различните групи.*

*Целта на настоящата разработка е да представи новите постановки и изисквания на МСФО 17, да анализира предлаганите модели за оценка на застрахователните, презастрахователните договори и портфейли, както и да очертае очакваните предизвикателства и проблеми, с които ще се сблъскат застрахователните дружества при неговото практическо прилагане.*

**Key words:** insurance, insurance contract, measurement, accounting, IFRS 17

**Ключови думи:** застраховане, застрахователен договор, оценяване и отчетане, МСФО 17

## 1. Introduction

The International Accounting Standards Board (the Board) issued IFRS 17 Insurance Contracts in May 2017. IFRS 17 sets out the requirements that a company<sup>1</sup> should apply in reporting information about insurance contracts it issues and reinsurance contracts it holds. IFRS 17 is effective from 1 January 2021. IFRS 17 replaces an interim Standard-IFRS 4 Insurance Contracts. More than 20 years in development, IFRS 17 represents a complete overhaul of accounting for insurance contracts. The new standard will increase the transparency of insurers' financial positions and performance, and is intended to make their financial statements more comparable with both other insurers and other industries.

IFRS 17 is the first comprehensive and truly international IFRS Standard establishing the accounting for insurance contracts. With existing accounting for insurance contracts, investors and analysts find it difficult to identify which groups of insurance contracts are profit making or loss making; and analyse trend information about insurance contracts.

When applying IFRS 4, companies are not required to account for insurance contracts in one specific way. Instead, insurance contracts are accounted for differently across jurisdictions and may even be accounted for differently within the same company. IFRS 17:

- (a) provides updated information about the obligations, risks and performance of insurance contracts;
- (b) increases transparency in financial information reported by insurance companies, which will give investors and analysts more confidence in understanding the insurance industry; and
- (c) introduces consistent accounting for all insurance contracts based on a current measurement model.

With the publication of IFRS 17 on 18 May 2017, an important stage of the journey to deliver a global financial reporting standard on Insurance Contracts came to a close. Insurers are now embarking on a new journey – to implement the new standard and make it operational alongside IFRS 9 – Financial Instruments. As they do so a second wave of activity by local accounting standard setters, prudential regulators and tax authorities has been unleashed in some countries as they analyze whether, how and when to adopt the standard in their local jurisdictions and start thinking about the second order effects on tax and capital standards. In other jurisdictions local authorities may decide not to make any change to local regulations as a consequence of IFRS 17.

## 2. Scope of IFRS 17

The new standard applies a current value approach to measuring insurance contracts and recognises profit as insurers provide services and are released from risk. The profit or loss earned from underwriting activities are reported separately from financing activities. Detailed note disclosures explain how items like new business issued, experience in the year, cash receipts and payments, and changes in assumptions affected the performance and the carrying amount of insurance contracts.

IFRS 17 is a complex standard. It covers accounting for a wide range of contracts that insurers issue globally. The degree of change compared to existing practice will vary based on existing accounting policies and the types of business insurers write. However, the change will be significant for nearly all insurers. This is why the IASB has allowed more than three years after issue date for the standard to become effective.

IFRS 17 establishes principles for the recognition, measurement, presentation and disclosure of insurance contracts issued, reinsurance contracts held and investment contracts with discretionary participation features an entity issues.

The key principles of IFRS 17 are that an entity:

- Identifies insurance contracts as those under which the entity accepts significant insurance risk from another party (the policyholder) by agreeing to compensate the policyholder if a specified uncertain future event (the insured event) adversely affects the policyholder.
- Separates specified embedded derivatives, distinct investment components and distinct (i.e., non-insurance ) goods or services from insurance contracts.
- Divides the contracts into groups it will recognise and measure.
- Recognises and measures groups of insurance contracts at:
  - ✓ A risk-adjusted present value of the future cash flows (the fulfilment cash flows) that incorporates all available information about the fulfilment cash flows in a way that is consistent with observable market information; Plus
  - ✓ An amount representing the unearned profit in the group of contracts (the contractual service margin or CSM).
- Recognises profit from a group of insurance contracts over the period the entity provides insurance coverage, and as the entity is released from risk. If a group of contracts is expected to be onerous (i.e., loss-making) over the remaining coverage period, an entity recognises the loss immediately.

- Presents insurance revenue, insurance service expenses and insurance finance income or expenses separately.
- Discloses information to enable financial statement users to assess the effect that contracts within the scope of IFRS 17 have on an entity's financial position, financial performance and cash flows.

### 3. New accounting model for insurance contracts

Insurance contracts combine features of both a financial instrument and a service contract. In addition, many insurance contracts generate cash flows with substantial variability over a long period. To provide useful information about these features, IFRS 17:

- combines current measurement of the future cash flows with the recognition of profit over the period that services are provided under the contract;
- presents insurance service results (including presentation of insurance revenue) separately from insurance finance income or expenses; and
- requires an entity to make an accounting policy choice of whether to recognise all insurance finance income or expenses in profit or loss or to recognise some of that income or expenses in other comprehensive income.

The key principles in IFRS 17 are that an entity:

- identifies as insurance contracts those contracts under which the entity accepts significant insurance risk from another party (the policyholder) by agreeing to compensate the policyholder if a specified uncertain future event (the insured event) adversely affects the policyholder;
- separates specified embedded derivatives, distinct investment components and distinct performance obligations from the insurance contracts;
- divides the contracts into groups that it will recognise and measure;
- recognises and measures groups of insurance contracts at:
  - ✓ a risk-adjusted present value of the future cash flows (the fulfilment cash flows) that incorporates all of the available information about the fulfilment cash flows in a way that is consistent with observable market information; plus (if this value is a liability) or minus (if this value is an asset)
  - ✓ an amount representing the unearned profit in the group of contracts (the contractual service margin);
- recognises the profit from a group of insurance contracts over the period the entity provides insurance cover, and as the entity is released from risk.



If a group of contracts is or becomes loss-making, an entity recognises the loss immediately;

- presents separately insurance revenue (that excludes the receipt of any investment component), insurance service expenses (that excludes the repayment of any investment components) and insurance finance income or expenses; and
- discloses information to enable users of financial statements to assess the effect that contracts within the scope of IFRS 17 have on the financial position, financial performance and cash flows of an entity.

IFRS 17 includes an optional simplified measurement approach, or premium allocation approach, for simpler insurance contracts.

The Standard measures insurance contracts either under the general model or a simplified version of this called the Premium Allocation Approach. The general model is defined such that at initial recognition an entity shall measure a group of contracts at the total of (a) the amount of fulfilment cash flows (FCF), which comprise probability-weighted estimates of future cash flows, an adjustment to reflect the time value of money (TVM) and the financial risks associated with those future cash flows and a risk adjustment for non-financial risk; and (b) the contractual service margin (CSM).

On subsequent measurement, the carrying amount of a group of insurance contracts at the end of each reporting period shall be the sum of the liability for remaining coverage and the liability for incurred claims. The liability for remaining coverage comprises the FCF related to future services and the CSM of the group at that date. The liability for incurred claims is measured as the FCF related to past services allocated to the group at that date.

An entity may simplify the measurement of the liability for remaining coverage of a group of insurance contracts using the premium allocation approach on the condition that, at initial recognition, the entity reasonably expects that doing so would produce a reasonable approximation of the general model, or the coverage period of each contract in the group is one Insurance obligations and risks

IFRS 17 requires a company that issues insurance contracts to report them on the balance sheet as the total of:

- the fulfilment cash flows—the current estimates of amounts that the insurer expects to collect from premiums and pay out for claims, benefits and expenses, including an adjustment for the timing and risk of those cash flows; and
- the contractual service margin—the expected profit for providing future insurance coverage (ie unearned profit).

The measurement of the fulfilment cash flows reflects the current value of any interest-rate. To better reflect changes in insurance obligations and risks, IFRS 17 requires a company to update the fulfilment cash flows at each reporting date, using current estimates that are consistent with relevant market information. Changes in insurance obligations due to changes in the economic environment (such as changes in interest rates) will be reflected in an insurer's financial statements in a timely way. IFRS 17 will therefore provide current updated information about the effect of insurance contracts on a company's financial position and risk exposure, as well as transparent reporting of changes in insurance obligations, guarantees and financial options included in the insurance contracts.

Its business impacts need to be understood and communicated to a wide range of internal and external stakeholders. Given the scale of this change, investors and other stakeholders will want to understand the likely impact as early as possible. The Standard uses three measurement approaches (see Fig.1).

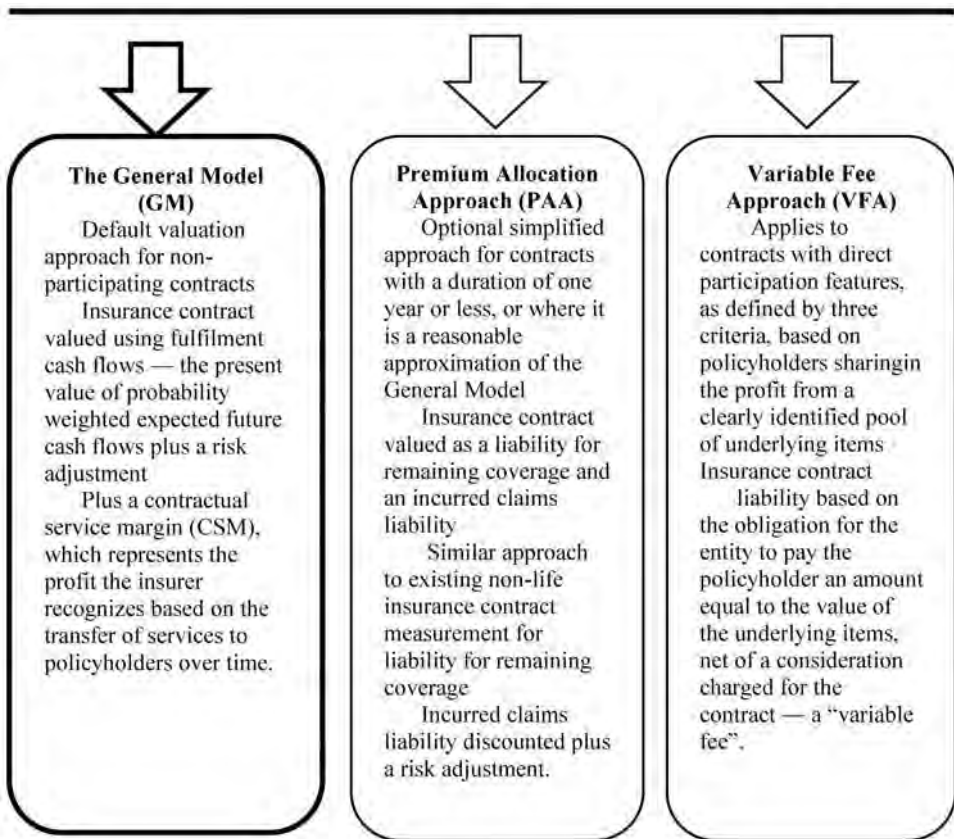
The principles underlying these measurement approaches result in a fundamental change to current practices. The detailed requirements are markedly different from existing models in a number of critical aspects that will:

- ✓ Change profit emergence patterns;
- ✓ Speed up the recognition of losses on contracts that are expected to be onerous;
- ✓ Add complexity to valuation processes, data requirements, assumption setting and analysing and communicating results.

Greater granularity in contract groupings for valuation purposes will create additional complexity in the valuation models, data, system and process requirements.

#### **4. The reporting challenge**

IFRS 17 introduces a fundamental change to existing insurance accounting practices for some companies. Many concepts in IFRS 17 may be new to some companies. To reflect different risks in the measurement of various types of insurance contracts, some requirements in IFRS 17 are arguably complex. Companies will incur significant operational costs applying the requirements in IFRS 17, including for the development of systems. Companies will approach the transition to the new requirements from many different perspectives given that IFRS 4 essentially grandfathered any national GAAP. Consequently, the Board has planned many activities to support the implementation of IFRS 17, including the establishment of a transition resource group for discussing possible implementation questions.



Source: Drawn by authors based on: IFRS 17

**Figure 1.** Three measurement approaches

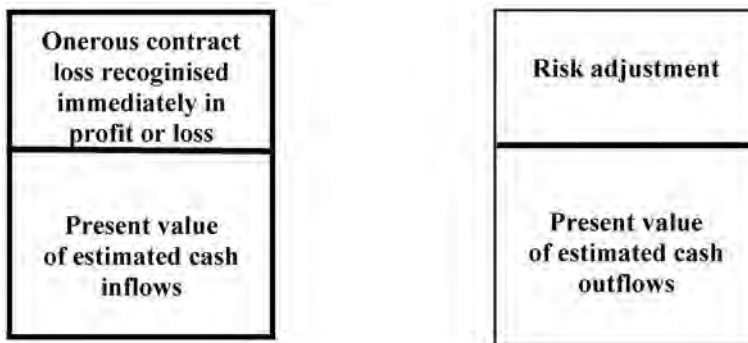
In the coming years, insurers will need to interpret, understand and apply the new Standard to their insurance contracts and reporting – a process involving significant time and effort. The major change program required will extend beyond finance and actuarial teams and its impacts will need to be communicated to a broad range of internal and external stakeholders.

IFRS 17 will require organizations to ensure data governance, lineage and transparency across the entire reporting chain. This includes a wide spectrum of data that will be used, from historic or current data (e.g. policy and premium data or data to produce the risk adjustment) to forward-looking data (e.g. data used to produce cash flow projections).

To start, insurers should work with internal and external stakeholders to assess the current data flows and identify potential gaps. In doing so, it is critical to have the future state in mind to identify data requirements across the existing

data and systems landscape. In addition to data flow and system analysis, it is important to review your data management capabilities at the enterprise level. This includes the end-to-end data architecture and flow (e.g. source, master and reference data once for multiple uses), data governance process and policies (e.g. access controls and ownership), and the Target Operating Model (e.g. chief data office and interaction model) to “manage data as an asset”. This will help you to define target-state data architecture to meet IFRS 17 Standard and company’s strategic direction in data management.

An insurance contract is onerous at the date of initial recognition if the fulfilment cash flows allocated to the contract, including any previously recognised acquisition cash flows and any cash flows arising from the contract at the date of initial recognition in total are a net outflow see Fig.2). The onerous contract test is performed at the level of the IFRS 17 group. Under existing IFRS 4 reporting, entities apply liability adequacy tests at an aggregation level determined by previously grandfathered accounting policies. IFRS 17 is likely to require a more granular assessment.



Source: Drawn by authors based on: IFRS 17

**Figure 2.** Initial recognition of the insurance contracts

A reinsurance contract is an insurance contract issued by one entity (the reinsurer) to compensate another entity for claims arising from one or more insurance contracts issued by the other entity (underlying contracts).

IFRS 17 requires a reinsurance contract held to be accounted for separately from the underlying insurance contracts to which it relates. This is because an entity that holds a reinsurance contract (a cedant) does not normally have a right to reduce the amounts it owes to the underlying policyholder by amounts it expects to receive from the reinsurer.

A reinsurance contract held must be measured using the same criteria for fulfilment cash flows and CSM as an insurance contract issued — to the extent that the underlying contracts are also measured using this approach. However, the

entity must use consistent assumptions to measure the estimates of the present value of future cash flows for the group of both the reinsurance contracts held and the underlying insurance contracts.

IFRS 17 specifies minimum amounts of information that need to be presented on the face of the statement of financial position and statement of financial performance. These are supplemented by disclosures to explain the amounts recognised on the face of the primary financial statements. IFRS 17 requires separate presentation of amounts relating to insurance contracts issued and reinsurance contracts held in the primary statements.

## **5. Conclusion**

The IFRS 17 model combines a current balance sheet measurement of insurance contracts with recognition of profit over the period that services are provided. The general model in the standard requires insurance contract liabilities to be measured using probability-weighted current estimates of future cash flows, an adjustment for risk, and a contractual service margin representing the profit expected from fulfilling the contracts. Effects of changes in the estimates of future cash flows and the risk adjustment relating to future services are recognised over the period services are provided rather than immediately in profit or loss.

Measuring progress towards implementation is challenging — each insurer is different, with different business models and strategies, working within different regulatory frameworks, with a wide variety of legacy systems, different levels of sophistication of their finance and actuarial functions and a different appetite for change.

In the next years insurers will need to implement significant technical and practical changes in order to appropriately respond to these questions. We believe the most efficient way to approach this will be through an integrated operating model and technology platform for Finance and Actuarial, enabling them to work as one unified team with one seamless calculation and reporting system. We see generally three solution approaches to meet the new data, system and process challenges:

1. Actuarial driven solution – Leverage existing data, system and processes for IFRS 17 and build on MCEV/Solvency II tools and models wherever sensible

2. Integrated IFRS 17 solution – Build IFRS 17 capabilities through the introduction of an integrated solution that connects the finance and actuarial systems

3. GL embedded solution – Provide an IFRS 17 platform through a central finance system.

There are significant opportunities to use IFRS 17 as a catalyst for further changes needed in supporting functions such as Finance and Actuarial. It is clear that no single approach works for the entire industry. Whatever the approach, we believe that only with a truly integrated solution that closely connects the data, systems and process environment between Finance and Actuarial will insurers be able to meet the challenges of the future.

### **Bibliography**

1. Ernst & Young, Applying IFRS 17: A closer look at the new Insurance Contracts Standard May 2018 ([www.ey.com](http://www.ey.com))
2. Ernst & Young IASB issues IFRS 17 – the new Standard for insurance contracts, May 2015.
3. Get ready for IFRS 17 A fundamental change to the reporting for insurance contracts, GTI, June 2017.
4. ISA Plus IFRS 17, <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs-17>.
5. IFRS 17 is coming, are you prepared for it? – PwC, September 2016.
6. KPMG, Navigating change – Feedback from insurers on the frontline of IFRS 17 and IFRS 9 implementation ([www.kpmg.com/insurancechange](http://www.kpmg.com/insurancechange))

# ФУНКЦИЯ НА ФИСКАЛНАТА РЕАКЦИЯ В БЪЛГАРИЯ: ЕМПИРИЧНА ОЦЕНКА

доц. д-р Ивайло Беев,  
УНСС, катедра „Икономикс“  
докторант Иван Тодоров,  
УНСС, катедра „Икономикс“

## FISCAL REACTION FUNCTION IN BULGARIA: EMPIRICAL ESTIMATION

Assoc. Prof. Dr. Ivailo Beev,  
UNWE, Department of Economics  
PhD student Ivan Todorov,  
UNWE, Department of Economics

Резюме: Докладът представя систематичната реакция на фискалната политика спрямо развитието на държавния дълг. На тази теоретична основа ще покажем, че стойностите на съотношението консолидиран държавен дълг към БВП в България близо до 55-60% са приемлива своеобразна граница, до която дългът може да се счита за устойчив. Тези калкулации имат принос, тъй като могат да са от полза за „котва“ при различни сценарии на стрес тестове. Товарът върху социалните разходи, надвисващ в бъдеще, също ще ограничи количествения лимит на дълга.

**Summary:** *The report presents the systematic reaction of the fiscal policy to the development of the government debt. On this theoretical basis we will show that the values of the ratio of consolidated government debt to GDP in Bulgaria close to 55-60% are an acceptable boundary whereby debt can be considered sustainable. These calculations have contributed, as they may be beneficial to „anchor“ in various stress test scenarios. The burden on social spending, which hangs in the future, will also limit the quantitative debt limit.*

### Увод

От началото на дълговата криза в края на миналото десетилетие въпросите за устойчивите нива на задлъжнялост на публичния сектор станаха актуални, особено в Европейския съюз, където разнообразието от свързани държави принуждава икономистите да впрегнат усилията си към реализиране на подходящи предварителни лостове за противодействие на негативните ефекти. В този доклад се обръщаме към определение, при което нивото на дълга може се счита за устойчиво, ако бюджетното поведение и капацитетът на държавите да генерират и поддържат необходимия размер бюджетно салдо за неговото обслужване гарантират адекватното изпълне-

ние на макроикономическите функции на държавата. По този начин нивото на дълг не трябва да надхвърля този индивидуален за всяка държава праг на уязвимост, над който биха се затормозили разпределителните и преразпределителните отговорности към обществото сега или в бъдеще, както и стабилизирането на икономиката при негативни събития.

### Теоретични основи

В тази част ще разгледаме по-подробно връзката между концепцията за платежоспособност и доста неясната представа за устойчивост на дълга. В случай че изключим предположението, че платежоспособността може да бъде възстановена чрез произволно действие в реалната стойност на задълженията на правителството чрез отказ за плащане, реструктуриране, инфлация или други средства, то държавният дълг може да се счита за неустойчив в много по-голяма част от случаите. С такава композиция, поддържането на устойчивостта на дълга е много по-трудна задача отколкото запазването на платежоспособността, т.е. състоянието на платежоспособност е изключително слабо ограничение на избора на фискална политика. Например обезценяването на дълга посредством инфлация постига платежоспособност, но може да има разрушаващи ефекти върху икономиката, противоречащи на водеща социална цел. Това на свой ред изисква добро разбиране за факторите, които оформят избора на фискална политика и съответните инструменти, с които да оценим правдоподобното фискално поведение в бъдеще.

Теоретичните основи за решаването на горния проблем водят до генерирането на предположение за поведение на бюджетната политика спрямо стойностите на задлъжнялост – това е т.нар. функция на фискалната реакция (Fiscal reaction function). Този тип анализ се основава най-вече на работата на Бон (1995, 2005)<sup>1</sup>, който комбинира стандартно уравнение на динамиката на дълга с концепцията за реакция на фискалната политика спрямо натрупания дълг. Впоследствие поредица от изследователи<sup>2</sup> използват този модел, представяйки изчисления за границата на публичния дълг, като настоящето изследване се явява своеобразно продължение. Подходът ни се позовава на динамиката на дълга, като държавните задължения в края на периода  $t$  ( $D_t$ ) са резултатна величина на сумата от дълга в началото на периода  $t$  ( $D_{t-1}$ ), реалната ефективна лихва, дължимата по него

<sup>1</sup> Bohn, H. (2005), "The sustainability of fiscal policy in the United States" CESifo Working Paper, No. 1446, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), Munich

<sup>2</sup> Ghosh, Kim, Mendoza, Ostry и Qureshi (2010), "Fiscal Space", IMF, September 1, 2010 SPN/10/11



и стойността на първичното бюджетно салдо<sup>3</sup> ( $PB_t$ ). Същевременно, функцията на фискалната реакция отразява специфичната зависимост между първичното бюджетно салдо и натрупания дълг с оглед стремежа за натрупване на бюджетни излишъци за покриване на главници по дълга. Двете уравнения са посочени в дискретна форма по-долу, както следва:

$$D_t = D_{t-1}(1+r_t) + PB_t \quad (1a)$$

$$PB_t = f(D_{t-1}) + \beta X_t + \varepsilon_t \quad (1b)$$

където  $X$  е вектор-стълб с останалите обяснителни фактори,  $\beta$  е вектор-ред с параметрите пред тях, а  $\varepsilon_t$  представлява шокът в първичното бюджетно салдо.

Видно от горепосоченото първичното бюджетно салдо присъства и в двете уравнения (1a) и (1b), което предопределя равновесното състояние на дълга и служи за измерване неговия лимит. След комбиниране на (1a) и (1b) разделяме двете страни на уравненията с БВП и изваждаме дълга с един лаг, при което се образува следното резултатно уравнение, като  $g_t$ <sup>4</sup> отразява темпът на нарастване на БВП при постоянни цени, а променливите, обозначени с малки букви, представляват интензивността на същите спрямо БВП:

$$\Delta d_t = \frac{(r_t - g_t)}{(1 - g_t)} d_{t-1} - (f(d_{t-1}) + \beta x_t + \varepsilon_t) \quad (2)$$

Равновесието се постига при  $\Delta d_t = 0$  т.е. при изравняване на поведението на правителството по отношение определянето на бюджетното салдо с динамиката в обслужването на дълга.

### Факторна декомпозиция на задлъжнялостта в България

Съгласно посочената теоретична постановка бихме могли да представим динамиката в съотношението между консолидирания държавен дълг и БВП на неговите фактори. За целите на факторирането е приложен и допълнителен елемент към уравнение (2), а именно разлагане на ръста в БВП на цикличен и дългосрочен, с което се отчита отделно и въздействието на цикличния компонент в БВП.

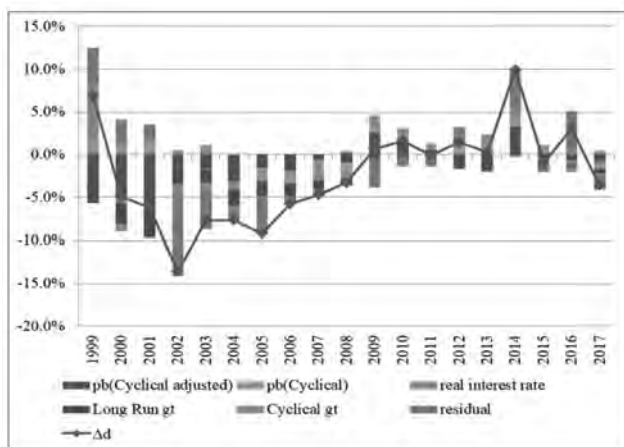
<sup>3</sup> Бюджетното салдо без лихвените плащания

<sup>4</sup> В някои разновидности се предлага, че темпът на ръст на БВП може да се раздели на трендова стойност  $g^*$  и стохастичен шок  $u_t$ .

Виж например: David Barr, Bush O. и Pienkowski A. (2014) "GDP-linked bonds and sovereign default", Working Paper No. 484 January 2014

$$\Delta d_t = \frac{(r_t - \text{GDP deflator}(1+g_t) - \text{Long Run } g_t - \text{Cyclical } g_t)}{(1 - \text{GDP deflator} - \text{Long Run } g_t - \text{Cyclical } g_t)} d_{t-1} - (pb(\text{Cyclical adjusted})_t + pb(\text{cyclical})_t + \varepsilon_t) \quad (3)$$

където  $\Delta d_t$  е изменението в съотношението между консолидиран държавен дълг и БВП, измерено в процентни пунктове,  $r_t$  е номиналният лихвен процент, изплащан върху дълга в началото на периода, GDP deflator е относителното изменение в дефлатора на БВП,  $g_t$  е сумата от дългосрочния ръст в БВП (Long Run  $g_t$ ) и цикличния ръст в БВП (Cyclical  $g_t$ ),  $pb(\text{Cyclical adjusted})_t$  е структурното първично бюджетно салдо<sup>5</sup>, а  $pb(\text{cyclical})_t$  е цикличният компонент в първичното бюджетно салдо.



Източник: Собствени изчисления

**Фиг. 1.** Динамика на съотношението консолидиран държавен дълг/БВП в България за периода 1999 г. – 2017

Видно от фигура 1 за периода 1999 г. – 2017 г. се наблюдава тенденция към спад в задлъжнялостта на икономиката, като сумарният ефект е намаление с 43,9 процентни пункта на индикатора консолидиран държавен дълг/БВП. Основният фактор за постигането на такъв значителен прогрес в стремежа към редуциране е икономическият растеж, който сам по себе си генерира почти 19 процентни пункта от този спад, както и осигурява възможност за постигането на достатъчно приходи, за да се постигат излишъци по първичното бюджетно салдо. Последното има решаваща роля, като структурният компонент на бюджетното салдо е осигурило 25 процентни пункта намаление в съотношението консолидиран държавен дълг/

<sup>5</sup> За калкулациите е използват полученият коефициент в таблица 1, по-долу

БВП кумулативно за периода. Значима роля обаче за всеобщия процес има първоначалното намаляване на дълга до 2002 г., като тогава най-голям принос има реализацията на реформите, предвидени в договора с МВФ. Този първоначален импулс генерира близо 18 процентни пункта спад в нивото на задлъжнялост. По-нататък, от графиката е видно, също така, че ефектът от реалната ефективна лихва не е особено силен, тъй като лихвените равнища са близки с тези на постигната инфлация с конюнктурни влияния на последната за периода преди и след глобалната икономическа криза през 2009 г. Другите фактори, невизуализирани на фигура 1, са обобщени под наименованието „остатък“ и включват всички оснати ефекти, като например валутни колебания и динамиката във фискалния резерв. От значение за факторното разлагане е процесът по набиране на дълг и неговото съхранение до изплащане на падежите. Така например до 2001 г. са натрупани фискални резерви от първичния бюджет, но те не са пренасочени директно в изкупуване на дълг (остатъчните фактори са с положителен знак), а през 2002 г. са предприети такива мерки, което се отразява в намаление на задлъжнялостта (остатъчните фактори са с силно отрицателен знак). Друг пример в обратна посока пък е 2014 г., когато е изтеглен дълг в значителен размер, с който е попълнен фискалният резерв, което визуално изглежда като нарастващ ефект на остатъчните фактори, като през следващите години чрез този натрупан дълг са покрити падежни плащания в слеващи периоди. Логично остатъчните фактори имат не особено голямо влияние и имат ефект върху дълга към БВП в размер на близо 8 процентни пункта за периода, като в още по-дълъг период е вероятно да имат само спорадично значение.

### **Функция на фискалната реакция**

България е сред държавите, които имат силно негативен опит от натрупване на консолидиран дълг и невъзможност за изпълнение на задълженията си. Този опит ни припомня, че на прага на демократичните промени през 1990 г. държавата е силно задлъжняла, като съотношението консолидиран дълг към БВП е от порядъка на 180%<sup>6</sup>. Въпреки това с цел сравнимост с други международни изследвания в настоящата статия ще бъде използван само периода с налични данни по стандартите на ESA2010. Предвид посоченото, за начална дата на изследвания период е 1998 г., за която има налични за всички от търсените променливи. Освен това при използването на техники за получаване на разрива в БВП са премахнати

---

<sup>6</sup> Годишен обзор на държавния дълг, 1999 г., Министерство на финансите

първите три наблюдения, което е практика при използването на филтрирани данни, така че времевите редове са анализирани от 1999 г. до 2017 г., докато прогнозните данни включват прогнози на Министерството на финансите за 2018 г. – 2021 г. Потенциалният продукт е формиран на база производствена функция с еластичност на заместване на производствени фактори труд и капитал 0,5. Тази стойност се потвърждава от няколко измервания на движението на факторивите цени и количества. Потенциалното ниво на фактора труд е получено като дългосрочната динамика на населението е коригирана с дългосрочната тенденция в нормата на заетост и цикличният компонент на безработицата. Капиталът е изчислен на база методът на постоянната инвентаризация с норма на амортизация 5%. Остатъчната величина от счетоводството на растежа е получена чрез HP филтър на дългосрочна част и циклична част, като за целите на потенциалния БВП е взета първата.

След провеждане на Augmented Dickey–Fuller (ADF), Phillips-Perron (P-P) и Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (K-P-S-S) тестове за единичен корен на данните не може еднозначно да се твърди, че всички променливи са интегрирани от един и същ порядък, но е видно, че няма променлива, която да е интегрирана от втори порядък  $I(2)$ , което ни позволява да дефинираме  $m=1$  за целите на процедурата по Toda – Yamamoto за проверка на причинност, както и да спазим изискванията за анализ на коинтеграционната зависимост съгласно ARDL подхода (Pesaran, 2001). Изчисленият във VAR модела оптимален брой лагове е (1), който е в съответствие с критерии (FR, FRE и SC). При проверката за стабилност на модела се установява, че същият не проявява серийна корелация и е добре зададен, като резултатите от теста на Валд сочат, че е налице причинност в посока от консолидирания държавен дълг и разрыв в БВП към първичното бюджетно салдо. Последното се постига при ниво на значимост много близо до 5% (prob.=0,0513) за дълга и много близо до 1% (prob.=0,0112) при разрыва в БВП. Тези резултати сочат, че функцията на фискалната реакция е релевантна постановка за реалността в България, при която именно поведението на първичното салдо е зависима променлива, а дългът и останалите характерни променливи са нейни обяснителни индикатори (естествено, обратното също не е изключено). В случаите, в които са добавени и допълнителни екзогенни променливи за наличието на единични специфични явления, дългосрочната причинност от еднопосочна става двупосочна. Сиреч, при изчистването на връзката от специфични ефекти, каквито са програмата на МВФ до 2001 г., финансирането на фалита на една от водещите банки КТБ и единични ефекти от кризата през 2009 г., ролята на

задлъжнялостта като причина на бюджетното поведение се задълбочава, но същевременно обратната връзка също е налице – от натрупване на първично бюджетно неравновесие към дълг (при ниво на значимост под 5%).

Налице е добре формулиран модел на взаимозависимост между бюджетното поведение и задлъжнялостта на икономиката, който позволява да се приложи по-нататъшна оценка на параметрите на функцията на фискалната реакция. Да припомним, че следвайки Pesaran (2001), променливите могат да бъдат както от I(1), така и I(0) порядък, но не и от I(2) порядък, като дългосрочна връзка е налице, ако коефициентите пред първите лагове от нивата на изследваните променливи са едновременно ненулеви и F-статистиката от теста на Валд е по-висока от референтната стойност, посочена в споменатото изследване. С оглед получените резултати, именно този метод е най-подходящ за целите на изследването, поради което прилагаме VECM от вида:

$$dpb_t = pb_{t-1} + C_{t-1} + dC_{t-1} \cdot n + V_t \quad (6)$$

където  $pb$  е зависимата променлива (първичното бюджетно салдо),  $C$  е векторът от незаисими променливи, а  $V$  е векторът на условните променливи.

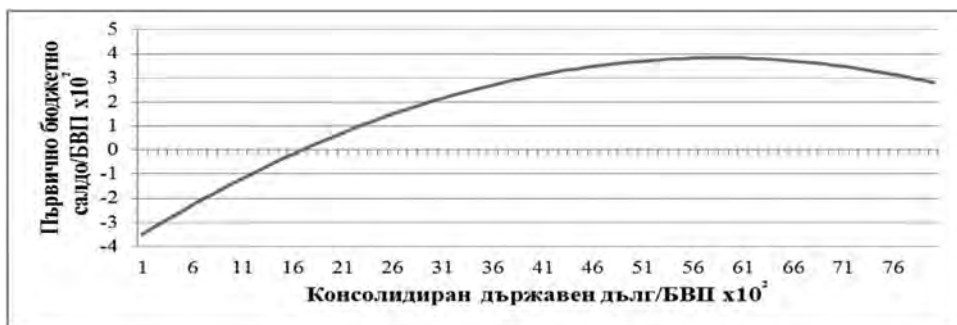
**Таблица 1**

Резултати от измерването на дългосрочните параметри

	Свободен коэффициент	Разрив в БВП	Задлъж- нялост <sub>(t-1)</sub>	Задлъж- нялост <sub>(t-1)</sub> <sup>2</sup>	ЕСМ <sub>(t-1)</sub>
Дългосрочен коэффициент	-3.7450	0.3286	0.2592	-0.0022	-1.3459

Източник: Собствени изчисления

Въз основа на посочените в Таблица 1 стойности на параметрите пред коефициентите на задлъжнялост (консолидиран държавен дълг/БВП) може да се изгради крива на фискална реакция, която отразява статистическата зависимост между първичните излишъци и степента на дълговото натоварване в България.



Източник: Собствени изчисления

**Фиг. 2.** Калкулирана функция на фискалната реакция за България

Тъй като за България, поради ред причини, средната реална ефективна ставка на лихвите по плащане на консолидирания държавен дълг не надвишава средния реален ръст в БВП (средно за последните 10 години е съвсем леко положителна величина: 0,27 процентни пункта), е допустимо да считаме, че ако тази тенденция се запази, то поддържането на ниски нива на бюджетни дефицити няма да е проблематично за устойчивостта на дълга. Въпреки това относително ниското равнище на лимит на поносимост на дълговото натоварване (максимумът на кривата на фискална реакция), който е около 50%-60%, крие рискове при наличие на шокови събития за икономиката на България. При праг на поносимост извънредно негативни шокове биха могли да преместят позицията „от грешката страна на кривата“ и по този начин да се стигне до неизбежна спирала на задлъжняване (освен ако положителен шок – не възстанови преходното статукво).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изграждането на функция на фискалната реакция служи като отправна точка към последващ поглед за развитието на дълговата динамика в краткосрочен и дългосрочен период. Следва да се посочи, че двуетапното използване на функция на фискалната реакция и провеждането на стрес тестове осигурява необходимото доверие за действителната уязвимост на правителството да посрещне своите социални функции. Въпреки че измереният максимум от 4% на съотношението първично бюджетно салдо/БВП се достига около 55%-60% ниво на задлъжнялост, тестването с крайно негативни сценарии (например спад в цените на активите, необходимост от капитализиране на банковия и застрахователен сектор в България) би повишило дълга от относително ниското ниво в момента, в опасна близост до преломната точка. Позитивното е, че наличните законодателни механизми

(фискални правила) дават основание за известно успокоение в подобни ситуации, като предизвикателство пред управляващите е осигуряването на гъвкавост.

Дългосрочен риск пред едновременното осигуряване на макроикономическите функции на държавата е тенденцията в цяла Европа и в частност в България към застаряване на населението. Очакваният факт, че до няколко десетилетия преобладаващото население ще е над 64 годишна възраст логично води до разумното предположение, че тази група хора ще има все по-голям стимул да участва активно в политическата власт, защитавайки по-високи социални разходи. Рискът от възникването на осезаем натиск в дългосрочен аспект върху социалните нужди, за които държавата разходва, може да бъде обяснено посредством инструментариума на фискалната реакция, това означава негативно изместване на кривата хоризонтално надолу, което допълнително ще постави под риск възможностите за постигане на достатъчно големи излишъци при по-голяма задлъжнялост. В тази връзка, отчитайки негативния опит от Глобалната икономическа криза, стрес тестовете (симулациите на шокове) и товарът върху социалните разходи, надвисващ в бъдеще, е логично при равни други условия дълговата политика у нас да се придържа към количествената цел при равнища 30%-35% в съотношението консолидиран държавен дълг към БВП в години на прогрес в икономическото развитие, което е достатъчно за осигуряването на устойчивост и издръжливост от особено негативни шокове.

### **Използвана литература**

1. Abiad, A. и J. D. Ostry. 2005. „Primary Surpluses and Sustainable Debt Levels in Emerging Market Countries.“ International Monetary Fund Policy Discussion Papers No. 05/6.
2. Bohn, H. (2005), The sustainability of fiscal policy in the United States“ CESifo Working Paper, No. 1446, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), Munich
3. Ghosh, A., Kim, J., Mendoza, E., Ostry J. и M. Qureshi, (2010), Fiscal Space“, IMF, September 1, 2010 SPN/10/11
4. David Barr, Bush O. и A. Pienkowski, (2014) „GDP-linked bonds and sovereign default“, Working Paper No. 484 January 2014
5. Lo, S., K. Rogoff (2015), Secular stagnation, debt overhang and other rationales for sluggish growth, six years on, BIS Working Papers No 482

# РАБОТОДАТЕЛСКАТА МАРКА – РЕКЛАМЕН ТРИК ИЛИ ПРОФЕСИОНАЛНА СТРАТЕГИЯ ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ТАЛАНТИ

гл. ас. д-р Мария Иванова,  
Нов български университет

## THE EMPLOYER BRAND – ADVERTISING TRICKS OR PROFESSIONAL STRATEGY TO RECRUITMENT OF TALENTS

Chief Assistant Mariya Ivanova, PhD

**Резюме:** В настоящия доклад се прави опит да се докаже необходимостта от изграждане на успешна работодателска марка и нейния ефект върху привличането на таланти в турбулентен бизнес контекст и недостиг на квалифицирани кадри. Прави се исторически преглед и сравнителен анализ на добрите практики на избрани компании, като се търсят тенденции в разбирането за работодателска марка. Данните се събират от научни публикации и лични наблюдения и интервюта.

**Abstract:** *This report attempts to demonstrate the need to build a successful employer brand and its effect on attracting talent in a turbulent business context and a shortage of qualified staff. There is a historical review and a comparative analysis of the best practices of selected companies, looking for trends in the understanding of an employer brand. Data is collected from scientific publications and personal observations and interviews.*

Ключови думи: работодателска марка, добри практики, подбор на таланти

**Key words:** Employer Brand, Good Practices, Talent Selection

### Въведение

Сложността на настоящия бизнес контекст се характеризира от често употребяваните термини, като „общество на знанието“, „система от физически, дигитален и биологичен свят“, „дигитален модел на управлението на човешките ресурси“, „работници на знанието“, „глобализация на икономическата грамотност“, „корпоративно морално съзнание и социална отговорност“ и др. Характерно за съвременния свят е преплитането на традиционни ценности с иновативни идеи и учене през целия живот. Отличителни негови характеристики са: децентрализация, антиавторитарност, изграждане на всеобхватен светоглед, демократичност, диалогичност, интердисциплинарност, индивидуализация, адаптивност. В модерната икономическа среда „работниците на знанието“ и „новите форми



на сътрудничество и управление“ са изключително ценни, но трудно достъпни и ограничени ресурси.

Съвременният пазар на труда, като съвкупността от икономически отношения, които възникват и се осъществяват в процеса на взаимодействието между наемни работници и работодатели, се характеризира с по-висока информираност, агресивност и отстояване на потребностите и на двете страни. От една страна потенциалните кандидати за работа проучват бъдещия си работодател и търсят споделени ценности, привлекателни условия на работното място и съответстващо възнаграждение на вложения труд. Информираността на кандидата за работа се подпомага от модерните информационни и комуникационни технологии, както и от т.н. „скрилата реклама“ споделена от доволни или недоволни служители, работещи в дадена фирма. От друга страна, компаниите се нуждаят от квалифицирана работна сила за постигането на своите цели и знаят, че ако не предлагат конкурентен пакет от възнаграждения, социални придобивки и подкрепящ комуникационен климат, няма да намерят подходящите работници. Информацията за работната атмосфера и репутацията на дадена фирма е общодостъпна и понякога „изкривена“ в медийното пространство.

Компания, която иска да привлече хора, притежаващи ключови за нея компетенции и да ги развие и задържи като таланти, е необходимо да изгради успешна работодателска марка, която да и осигури конкурентно предимство и устойчивост на пазара на труда. Процесът на изграждане на успешна работодателска марка е непрекъснат, целенасочен процес и не може да се ограничи само с послания пред аудиториите на социалните мрежи.

С настоящото проучване се прави опит да се определи ефектът от работодателската марка върху привличането на таланти в условията на турбулентен бизнес контекст, дигиталните комуникации и недостиг на квалифицирани кадри на пазара на труда.

### **Интегративен методологичен подход**

Приложените методологични подходи при изучаване на проблематиката са философско-познавателен, научно-организационен и практико-ценностен. Чрез философско-познавателния подход се прави ретроспективен анализ на различните гледни точки в историческата практика на фирмите, изследват се различни примери подходящи за сравнение на многообразието от гледни точки на базата на които са направени изводи и са взети решения за изграждане и поддържане на работодателска марка. Научно-организационният подход е приложен в предвид сложността на бизнес контекста и изучаването на организацията като сложна органична система

от взаимовръзки и взаимозависимости на хора във фирмата и заинтересованите (като физически и юридически) страни извън нея. Практико – ценностния подход е използван за изучаване на влиянието на организационните култура, ценностна система и комуникационен климат (повлияни от макросредата, определена от глобалното икономическо и информационно пространство и социално – икономическите отношения) върху създаване и развитие на работодателската марка като инструмент за утвърждаване на фирмена репутация и имидж.

Данните се събират чрез анализ на научни публикации, значими интернет източници, доклади на международни научно-практически конференции, лични наблюдения и структурирани интервюта на автора в конкретни организации.

Теоретични постановки се използват като рамка на изследването. Включени са размисли, като резултат от критичен прочит на научни публикации, относно правила за брандиране на работодатели, които правят работодателската марка значима за служителите. Направен е сравнителен анализ на добрите практики на избрани компании, като се търсят релации между изграждането на работодателската марка и ефективността на процесите по набиране на персонал. Разгледаните казуси са от световен мащаб и от българската действителност. В процесът на изследване се използват вторични данни и методът пряко наблюдение в български фирми.

### **Развитие на идеите за работодателска марка (исторически преглед в търсене на тенденции относно разбирането за работодателска марка)**

Идеите за работодателската марка са дискутирани от организационни ръководители още през 1990 г. Работдателската марка се възприема като пакет от функционални, психологически и икономически ползи създаден от работодателя, който се предоставя при наемане на работа на работници и служители<sup>1</sup>.

Следват поредица от изследвания за ползата от създаване и поддържане на работодателската марка. Например: мащабното проучване на Конгресният съвет (The Conference Board)<sup>2</sup> в Северна Америка проведено в 140 компании през 2001 г., 50% от които твърдят, че се занимават с разработване на работодателска марка и има положителен ефект върху икономиче-

---

<sup>1</sup> Barrow, S. and Mosley, R. (2005) *The Employer Brand, Bringing the Best of Brand Management to People at Work*, John Wiley & Sons, Chichester.

<sup>2</sup> Основана през 1916 г., The Conference Board е глобална и независима асоциация за изследване на бизнеса и изследователска дейност, работеща в обществен интерес.

ските им показатели. Проведеното изследване през 2003 г. сред читателите на списание *The Economist*<sup>3</sup>, е показателно за нарастващата популярност на работодателската марка, като инструмент за привличане на таланти – 61% от респондентите знаят какво е работодателска марка, от които 41% не работят в областта на човешките ресурси. Развитието на работодателските марки и интересът към тях в научното и обществено пространство беше потвърден още веднъж през 2008 г. на годишната конференция на Британския институт за развитие на човешките ресурси (CIPD). При откриването на конференцията, Джаки Орме (тогава генерален директор на CIPD) заяви, че в началото на кариерата и никой не е обсъждал работодателската марка. В икономическите и пазарни условия на 2008 г. работодателската марка вече е неразделна част от бизнес стратегията<sup>4</sup>. „Фирмите ще имат склонност да говорят, да интегрират и да създават все повече и повече стратегии, свързани с работодателската марка“<sup>5</sup>.

И действително в настоящия момент всяка уважаваща себе си компания има и работи за подобряване на работодателската си марка и една от целите е подбор и задържане на таланти. Например в компанията Менпауер – Германия, запазването на талантите през 2017 г. не е лесна задача, но работодателите, които искат да постигнат добри резултати, трябва да спазват някои златни правила и най-добри практики<sup>6</sup>.

### *Характеристики на успешната работодателска марка*

Успешната работодателска марка включва няколко параметъра, които са от голямо значение за привличането на таланти:

1. Мениджърите трябва да си зададат въпроса: „Защо някой ще иска да работи за фирмата, която управлявам?“. Това им дава възможност да определят, какво може да се подобри и след като формулират тези подобрения, могат аргументирано да убедят служителите да работят за тях.
2. Мисията, визията и ценностите на компанията трябва да бъдат ясно дефинирани и подходящо комуникирани с персонала. Проучвания

---

<sup>3</sup> *The Economist* (2003), *Employer Branding Survey*. <http://hrexpo.co.nz/archive/conference05/papers/Keynote-MHornung.pdf>

<sup>4</sup> Записки на автора, на този доклад, от конференцията.

<sup>5</sup> Schuhmacher, F and Geschwill, R. (2008) *Employer Branding – Human Resources Management für die Unternehmensführung* Berlin

<sup>6</sup> Rathgeber, Stephan (2017) *7 Best Practices of Employer Branding* <https://www.companymatch.me/news/english/7-best-practices-of-employer-branding/>

на професионалната социална мрежа LinkedIn подкрепят идеята, че вниманието на потенциалните служители е привлечено от и проявяват по-голям интерес към компании, които имат ясно послание за визия и ценностен профил<sup>7</sup>.

3. Работодателската марка трябва да бъде видима. В дигиталния свят работодателите се нуждаят от добре структуриран уебсайт, където са описани всички възможности за кариера. Ако е мобилен и удобен за ползване, шансът да се привлекат таланти е по-висок. Проучванията показват, че 89% от проучените кандидати за работа използват мобилните си телефони, 62% – посещават социалните медии и 76% – корпоративния уебсайт. Най-лесният и достъпен начин да се научи повече за дадена фирма е да се разгледа корпоративния уебсайт. Той предоставя възможност за развитие на марката на работодателя, като представя интерактивен, структуриран и сплотен образ на компанията. Социалните медии подпомагат не само рекламирането и популяризирането на работодателската марка, но ангажират служителите с развитието на интерактивна работодателска марка.

4. Марката трябва да бъде дефинирана, но гъвкава. Работодателите трябва да бъдат критични към себе си и да признават грешките си. Няма перфектна работодателска марка. Несъвършенствата дават шанс за развитие на работодателската марка. Включването на новите служители в процесите на развитие на работодателската марка изгражда силни взаимоотношения между хората в компанията. Подходящо е в интернет пространството на фирмата да има място, където служителите да споделят своите добри практики. Така те имат възможност да участват в процеса на привличане на таланти.

Стефан Ратхебер<sup>8</sup> свързва създаването на успешна работодателска марка, с цел привличане на таланти, с изграждането на общност. Според него много компании, като Mars, Google и P&G, разработват стратегии за развитие на работодателска марка, като включват създаване на общност. В тези случаи подходът на брандинга се фокусира върху социалните отговорности на компанията и интересите на заинтересованите страни, като стремежът е

---

<sup>7</sup> Gurdian (2017) Millennials want purpose over paychecks. So why can't we find it at work?

<https://www.theguardian.com/sustainable-business/2016/sep/14/millennials-work-purpose-linkedin-survey>

<sup>8</sup> Rathgeber, Stephan (2017) 7 Best Practices of Employer Branding, <https://www.companymatch.me/news/english/7-best-practices-of-employer-branding/>

излизане извън рамките на популярните теми, и насочване на вниманието към теми, които са свързани с характеристиките на компанията.

Успешната работодателска марка осигурява конкурентно предимство на фирмата. Работодателската марка е логичен процес, чрез който компаниите постигат една от основните си цели: да изпратят сериозно послание със значимо съдържание към настоящите и бъдещите си идеални служители (Ван Дам, 2006 г., стр. 13)<sup>9</sup>. Тези компании представят пред своите аудитории ключовите си характеристики, като: позитивен имидж на пазара на труда, адекватно признание на труда на хората, наблюдение на поведението на хората и целесъобразно актуализиране на психологическия договор с тях, предлагане на стимулиращи финансови и нефинансови мотивационни пакети, с грижа за здравословните и безопасни условия на труд, със специално внимание към потребностите на служителите, диференциация от другите работодатели, политика осигуряваща сигурност и стабилност на работното място. Подобни инициативи водят до положителни ефекти върху работодателската марка, като атрактивен начин за привличане на подходящи служители, като се гарантира идентичност, лоялност и производителност в организацията.

Изграждането на работодателската марка е ключов аспект в процеса на привличането на таланти. Оценяването на репутацията на работодателите става все по-важен елемент от изграждането на ефективна стратегия за привличане на таланти. Според проучване, проведено през 2016 г. от Glassdoor, 69% от анкетираните лица са по-склонни да кандидатстват за работа, където работодателят се грижи за марката, като актуализира профила си в социалните мрежи и споделя актуализации за своята култура на работа; 76% – искат да научат повече за спецификите, които правят фирмата атрактивен работодател. Те търсят информация за равнище на възнагражденията, допълнителните ползи, продуктите на компанията, ценностите, мисията, визията и т.н. Хората са склонни да бъдат емоционално свързани с марката, която работодателят осигурява – 84% от хората са готови да напуснат настоящия си работодател, за да се преместят на работа в организации, които имат по-добра корпоративна репутация.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Van Dam, N. (2006). Building an employer brand through investments in learning. Chief Learning Officer, 5(6), 13.

<sup>10</sup> <https://www.glassdoor.com/employers/popular-topics/hr-stats.htm>

## **Изграждане на работодателска марка – сравнителен анализ на добрите практики**

Сред фирмите с висока репутация на добри работодатели, с изградена „убийствено“ стойностна работодателска марка, са General Electric, L’oreal, Netflix, Lithium, Salesforce<sup>11</sup>. Всички те имат актуални уеб сайтове и социални медийни профили. Те са пример за крупни инвестиции в разработването на работодателски брандинг, но някои от техните практики могат да се прилагат дори в малките и средни предприятия, които не могат да си позволят подобен бюджет.

Как General Electric оптимизира съдържанието на посланието към потенциалните си кандидати за работа? Фирмата е създала специализиран кариерен сайт, където публикува всички свободни работни позиции. Една от иновативните идеи на General Electric, свързана със стратегията за подбор, е публикуване на видеоклип, във който обикновен разработчик се опитва да убеди близки, приятели и семейството си, че работата му е вълнуваща. Проблемът е, че никой от тях не разбира професията му. Ето защо General Electric отделя време да проучи своята аудитория и да създаде видео с високо качествено съдържание, което има бутон за кандидатстване за работа. General Electric използва подхода на активна комуникация със своите потенциални служители за да разбере тяхната психология и да им предложи професия, която би ги заинтеригувала.

По-различен, но също много успешен е подходът на L’oreal за изграждане на работодателска марка. L’oreal е компания, която има много последователи и съмишленици заради продуктите, които предлага на пазара. Оказва се, че 70% от клиентите им са потенциални кандидати, които активно се интересуват от възможностите за работа в компанията. Фирмата разработва дългосрочна стратегия за ангажиране на ключовите клиенти в изграждането на работодателската марка и привличането на необходимите таланти. L’oreal провежда кампания „You’re IN“, по време на която служителите разказват своята история за ангажираността си към компанията. Фирмата създава и поддържа канал в YouTube, където служителите показват как се работи. Работодателската марка на L’oreal добавя стойност към търговската марка.

Netflix надхвърлят типичната марка на работодателя. Те обявиха своята нова социална политика през 2015 г., която включва родителски отпуск (за да могат служителите им активно да се грижат за новородените си деца през първата година от раждането им), комбиниран с добра заплата и до-

---

<sup>11</sup> Guest Blogger (2017) <http://www.yoh.com/blog/employer-branding-companies-nailing-it>

пълнителни пакети със социални помощи. През същата година, компанията е класирана от Glassdor като един от най-добрите работодатели.

Salesforce (<http://www.salesforce.com>) е компания, която изгражда положителния си имидж, като работодател, в социалните мрежи и има 750 милиона последователи, които са нейни потребители. Тя стимулира хората от компанията да публикуват истинските си истории, като използват „hashtag #dreamjob“. Служителите се занимават активно с публикуването на „съня си“. Те използват висококачествени снимки на страницата си в Instagram. Salesforce спечели наградата на служителите за най-добро работно място за работещи родители в Европа през 2018 г.<sup>12</sup>.

Получаването и популяризирането на награда за най – добър работодателски бранд е винаги високо оценено от водещите таланти.

Southerland е мултинационална компания и като бързо разрастващ се кол-център в България, трябва да наема нови служители всеки месец. Това означава, че фирмата трябва да се позиционира на ограничения и сравнително малък пазар на труда като конкурентоспособна и привлекателна за потенциалните работници. Това изисква специално внимание към начина, по който служителите – настоящи и бъдещи, възприемат компанията. Компанията спечели приза „Работодателска марка на годината“ в България за 2018 г.<sup>13</sup>, поради факта, че стимулира постоянен контакт между лидерите за изпълнението на стратегиите чрез създаване на програми за управление на човешките ресурси. Фирменият уебсайт представя грижата на лидерите за хората в организацията. Публикувана е подробна информация за предимствата на фирмената политика относно отличителните заплата, иновативна офис среда и условията на труд. В допълнение е представен пакетът за преместване извън постоянното местоживееие, условията на гъвкаво работно време, възможности за кариерно развитие и допълнителни социални придобивки. Освен това лидерите обявяват, че винаги са отворени за нови таланти, предлагайки им различни позиции. Те заявяват, че отговарят на запитванията на своите кандидати своевременно и бързо, което винаги е добър знак, че организацията е отговорна и се грижи за настоящите и бъдещите си членове. На фирмения сайт в раздел „кариери“, кандидатите имат възможност да качват своята автобиография. „Ние инвестираме в нашите хора. Нашите екипи са в основата на всяка трансформация на процеса“, споделят лидерите на Southerland, като по този начин заявяват категорично, че основна ценност на компанията е да инвестира в хората си. Това

---

<sup>12</sup> <http://www.greatplacetowork.net/best-companies/best-workplaces-in-europe/best-multinational-workplaces-in-europe>

<sup>13</sup> Southerland website <https://www.sutherlandglobal.bg/news/sutherland-bulgaria-awarded-employer-brand-leader-of-the-year/>

привлича таланти, които искат да се развиват. Във фирмената електронна страница, лидерите не само разказват истории, за своя кариерен път, но също така разкриват ползата от подкрепата получена от висшето ръководство. По този начин фирмата категорично заявява, колко са важни хората, работещи за нея.

Друга международна компания със седалище в София, която също е спечелила наградата „Работодател на годината“, но през 2015 г., е SAP Labs Bulgaria. Служителите и споделят, че има разнообразни възможности за обучение, „страхотна“ работна среда и култура, завладяващи проекти, безплатен обяд, много възможности за инициативи и кариерно развитие. Управленският екип на SAP Labs Bulgaria осигурява публичност на своята визия, мисия и стратегия за управление на таланта, както в социалните мрежи, така и на фирмения уебсайт. Рекламираят се като добър работодател. Информацията за това, как се отнася към служителите си е обществено достъпна. Доказателство за успешната работодателска марка на SAP Labs Bulgaria е ниският процент текучество на персонала – около 2% от служителите напускат ежегодно, като продължителността на престоя в компанията е средно 5 г. Благодарение на фирмената култура се развива работодателска марка, която емоционално привлича и задържа служители.

Големите международни компании отделят значителен бюджет за изграждане и поддържане на успешна работодателска марка.

### **Насоки за изграждане на работодателска марка в малки и средни предприятия в България**

Малките и средни предприятия в България не могат да си позволят да отделят достатъчно финансови средства и срещат трудности при изграждане на работодателска марка, която да привлече вниманието на таланти. Рекламният им бюджет е ограничен и обикновено фирмените им сайтове са създадени за да обслужва клиентите и представя продуктите или услугите, т.е. търговската марка.

Успешни първи стъпки за изграждане на работодателска марка са:

1. Комуникиране на мисията, стратегическите цели на фирмата и на водещото ядро от ценности с работещите в организацията. Постигане на разбиране на целите и споделени ценности, предопределящи дейностите за реализиране на целите.
2. Изграждане на силна емоционална ангажираност между служители и организация, и включването им в процесите на разработване и поддържане на успешна работодателска марка. Понякога обаче е по-лесно да се публикува рекламно послание носещо положителен заряд, отколкото работодателят действително да има добри прак-



тики, с които да заслужи своите работници. За това мениджърите трябва да си отговорят непрекъснато на въпроса, дали служителите са доволни от тяхното управление, за да препоръчат фирмата като място, за което си струва да се работи. Отговори могат да се потърсят чрез анкетиране на напускащите, от изследване на текучеството, от проучване на причините за жалби, оплаквания и явно изразено недоволство на служителите.

3. Когато работещите се чувстват ценни, тогава ще разкажат за привлекателните страни на работното си място.
4. Организацията трябва да бъде разпознаваема, т.е. да се направи „видима“ в социалните мрежи. Например, да се публикува информация не само за свободните работни позиции, но и за дейности като тийм-билдинг, празници на фирмата и други социални мероприятия; да се популяризират допълнителни социални придобивки и мотивационни пакети.

Следвайки тези стъпки, има доста голяма вероятност работодателската марка на малките и средни предприятия да привлече таланти.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Стратегията за изграждане на работодателска марка е съществена част от стратегията на фирмата и пряко колерира с рекламната стратегия и стратегията по управление на хора. Приемането ѝ единствено като рекламно средство за популяризиране на дейността на фирмата не носи очакваните резултати и има отрицателен ефект върху процеса по набиране и подбор. Ангажирането на служителите в изграждане на успешна работодателска марка привлича качествените специалисти, необходими на фирмата за реализиране на стратегическите ѝ цели.

Представената систематизирана рамка дава насоки за размисъл за работодатели и изследователи в търсене на отговор на въпроса, какво мотивира компаниите да изградят положителен имидж и работодателска марка. Тя дава представа за сериозността на проблемите, които могат да възникнат в резултат на „изкривяване“ на информацията за фирмата работодател. Докладът може да се превърне в сигнал за всеки уважаващ себе си работодател, че е време да се предприемат планирани проучвания и наблюдения, чрез които да се оцени ефекта от създадената работодателска марка не само върху процеса по привличане на таланти, но и върху процесите по управление на хората в организацията като цяло и последващите влияния върху работоспособност, ефективност и рентабилност.

# СЪВРЕМЕННИ ЛИДЕРСКИ МОДЕЛИ. ТРАНСФОРМИРАЩИ ЛИ СА БЪЛГАРСКИТЕ РЪКОВОДИТЕЛИ?

гл. ас. д-р Ия Петкова – Гурбалова  
СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет

## CONTEMPORARY LEADERSHIP MODELS. ARE THE BULGARIAN LEADERS TRANSFORMING?

Iya Todorova Petkova – Gourbalova, PhD  
Sofia University „St. Kliment Ohridski“, FEBA

Статията дискутира доминиращия ръководен стил на българските мениджъри, като се позовава на разпространения модел за оценка на лидерските стилове „Full range leadership model“. Данните от проведеното изследване показват, че българските мениджъри използват както трансформационни лидерски стилове, така и транзакционни. Резултатите чертаят насоки за развитие и предизвикателства пред съвременния успешен ръководител.

*The article discusses the dominant leadership style of Bulgarian managers, relying on the popular model for the assessment of the leadership styles „Full range leadership model“. The data from the conducted survey show that the Bulgarian managers use both transformational leadership styles and transactional styles. The results outlines successful leadership development challenges.*

Ключови думи: лидерски стил, ръководител, трансформационен стил, транзакционен стил

**Key words:** leadership style, manager, transformational style, transactional style

### Въведение

Лидерството, като процес и социално явление, обединява хора около обща цел. Лидерът овластява и напътства / ръководи сътрудниците за създаването на добавена стойност за всички заинтересовани страни (George, et al., 2007)<sup>1</sup>. Изследванията върху лидерството, неговите формиращи елементи, както и резултатите от неговото проявление, са продиктувани от актуалния интерес към ефективността на управлението като организационна функция.

---

<sup>1</sup> George, B., Sims, P., McLean, A., Mayer, D. (2007), Discovering your authentic leadership, Harvard Business Review, 85 (2), pp. 129-157.

Хелригел, Джаксън и Слокъм (Hellriegel, et al., 1999)<sup>2</sup> групират различните течения в областта на лидерството в четири основни категории: (1) теории за лидерските черти (качества); (2) поведенчески теории; (3) ситуационни теории; (4) теории за трансформационното лидерство. Изследванията в областта на лидерството обаче се променят динамично и включват все повече разнообразни подходи за това как се разглежда и изучава явлението лидерство.

### **Теоретична постановка**

„Поради факта, че лидерството е сложно явление, при неговото идентифициране, обяснение и описание могат да се използват различни подходи и понятийни мрежи“ (Давидков, 2005, 120). В своите ранни изследвания Burns (1978, 3) заключава, че лидерството е един от най-изучаваните и най-малко разбираните феномени. Като теоретични източници за разбиране на понятието Джонев (2000, 279) предлага областите социална психология, организационно поведение, социално управление и др. „Въпреки изобилието от литература върху лидерството, не съществува установено определение за лидерството“ (Stewart, 2006, 2).

Според Аволио и колектив (Avolio, et al., 2009a, 765)<sup>3</sup> изследванията върху лидерството могат да се проследят назад до началото на двадесети век. За организиран социално-научен подход за изучаване на лидерството може обаче да се говори от началото на 30-те години. В следващите петдесет години се появяват редица модели за лидерството, които разглеждат качества или личностни черти, взаимоотношения лидер – последовател, ситуационни фактори, лидерско поведение и демонстрирани стилове, ориентация към цели и задачи, споделено лидерство, трансформационно лидерство и пр. В своя анализ авторите разграничават две големи групи теории: традиционни и нови лидерски теории. В групата на традиционните теории включват изследвания върху лидерството до 70-те години. В групата на новите теории включват изследвания върху лидерството след 80-те години, в това число харизматични, вдъхновяващи, трансформационни и визионерски лидерски модели.

В последните години се наблюдава засилен интерес върху т.нар. „трансформационни теории“ за лидерството. За House и Podsakoff (1994, 55) трансформационните (също популярни и като неохаризматични) теории

<sup>2</sup> Hellriegel, D., Jackson, S., Slocum, J. Jr. (1999), Management, Ohio, USA.

<sup>3</sup> Avolio, B. J., Reichard, R. J., Hannah, S. T., Walumbwa, F. O., Chan, A. (2009a), A meta-analytical review of leadership impact research: Experimental and quasi-experimental studies, *The Leadership Quarterly*, 20, pp. 764-784.

насочват вниманието към емоциите, предпочитанията, мотивите и отдадеността към работата от страна на подчинените, както и към структурата, културата и представянето на организациите. Един от използваните модели, които описват идеята на трансформационното лидерство, е създаденият от Бърнард Бас и впоследствие допълнително разработен съвместно с Брус „Full-range leadership model“. Предвид същността на модела и нуждите, за които го използваме, ще го наричаме Интегративен модел на лидерството (ИМЛ). Моделът е изграден върху схващането, че съставлящите лидерски стилове не са взаимно изключващи се, а са взаимно допълващи се компоненти. Авторите описват шест лидерски стила, които обединяват в две големи групи: транзакционни лидерски стилове и трансформационни лидерски стилове. Към тях е добавен и още един стил, който описва липса на всякакви лидерски и / или ръководни умения.

Трансформационното лидерство се описва като процес на влияние, при който ръководителите променят представата на своите сътрудници за значимите неща и ги стимулират да гледат по нов начин на себе си, на възможностите и предизвикателствата на заобикалящата ги среда. Към трансформационните лидерски стилове спадат стиловете: Идеализирано влияние, Вдъхновяваща мотивация, Интелектуално стимулиране и Зачитане на индивидуалността. Транзакционните лидери определят своите очаквания и дават основание за съответстващо на изискванията представяне. Транзакционните лидери имат поведение, което се свързва с конструктивни и корективни размени. Конструктивният стил носи наименованието Вероятна награда, а корективният – Мениджмънт по изключение.

При направения обзор на литература и научна периодика през последните десет години се забелязва, че все още е силен интересът към използване на разработения от Бърнард Бас и Брус Аволио (Avolio, Bass, 2004)<sup>4</sup> модел за изследване на лидерския стил, наречен Multifactorial Leadership Questionnaire (MLQ)<sup>5</sup>. МВЛС е използван в над тридесет страни<sup>6</sup>; на различни езици (испански, френски, немски, японски, арабски, турски, китайски и индонезийски); в бизнес организации, болници, училища, рели-

---

<sup>4</sup> Avolio, B., Bass, B.M. (2004), Multifactor Leadership Questionnaire: Manual, Forms, Scoring Key, Mind Garden.

<sup>5</sup> В превод от англ. език се използва като „Многофакторен въпросник за лидерските стилове“ (МЛВС) – Петкова-Гурбалова, И.Т. (2013), Лидерски стил на мъже и жени ръководители в България, СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, Катедра „Стопанско управление“ – дисертация.

<sup>6</sup> Сред тях са: САЩ, Белгия, Канада, Германия, Великобритания, Индия, Ирландия, Италия, Испания, Япония, Израел и др.

гиозни институции и др. Инструментариумът е собственост на компанията MindGarden<sup>7</sup>.

Моделът МВЛС намира широко приложение. Четин и Киник (Cetin, Kinik, 2015)<sup>8</sup> изследват поведението на академичното ръководство във висшите учебни заведения от гледна точка на трансформационното лидерство, като се спират на модела МВЛС. В изследване, посветено на взаимовръзката между изграждането на доверие и лидерството във виртуалните екипи Гиналиу и Йордан (Guinalú, Jordán, 2016)<sup>9</sup> използват количествен инструмент за събиране на данни, в който са включени елементи от МВЛС. В проучването са разгледани различни фактори, които пораждат доверие в лидерите на виртуални екипи. Авторите ги групират по следния начин: физическите характеристики (привлекателност) и поведенчески характеристики (справедливост и съпричастност). В допълнение статията обсъжда как лидерският стил (транзакционен или трансформационен) си взаимодейства с променливи като привлекателност, емпатия, чувство за справедливост, доверие. Çekmecelioğlu и Özbağ (Çekmecelioğlu, Özbağ, 2016)<sup>10</sup> анализират връзката между трансформационно лидерство и индивидуално творчество (креативност), като за целта отново използват МВЛС. Изследователският инструмент се използва още от Чатердже и Кулакли (Chatterjee, Kulakli, 2015)<sup>11</sup>, Ишкан и колектив (Işcan, et al., 2014)<sup>12</sup>, Али и колектив (Ali, et al., 2015)<sup>13</sup>, Кучинке и колектив (Asrar-ul-Haq, Kuchinke,

---

<sup>7</sup> Avolio, B., Bass, B.M. (2004), Multifactor Leadership Questionnaire: Manual, Forms, Scoring Key, Mind Garden.

<sup>8</sup> Cetin, M. O., Kinik, F. S. (2015), An analysis of academic leadership behavior from the perspective of transformational leadership, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 207, pp. 519-527.

<sup>9</sup> Guinalú, M., Jordán, P. (2016), Building trust in the leader of virtual work teams, *Spanish Journal of Marketing*, 20, pp. 58-70.

<sup>10</sup> Çekmecelioğlu, H. G., Özbağ, G. K. (2016), Leadership and Creativity: The Impact of Transformational Leadership on Individual Creativity, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 235, pp. 243-249.

<sup>11</sup> Chatterjee, A., Kulakli, A. (2015), An Empirical investigation of the relationship between Emotional Intelligence, Transactional and Transformational Leadership Styles in banking sector, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 210, pp. 291-300.

<sup>12</sup> Işcan, F. O., Ersarı, G., Naktiyok, A. (2014), Effect of Leadership Style on Perceived Organizational Performance and Innovation: The Role of Transformational Leadership beyond the Impact of Transactional Leadership -An Application among Turkish SME's, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 150, pp. 881-889.

<sup>13</sup> Ali, N. A., Jangga, R., Ismail, M., Kamal, S. N. M., Ali, M. N. (2015), Influence Of Leadership Styles In Creating Quality Work Culture, *Procedia Economics and Finance*, 31, pp. 161-169.

2016)<sup>14</sup>, Михалча (Mihalcea, 2014)<sup>15</sup> и др. Изследователи в областта на лидерството от РБългария също избират МВЛС. Техни анализи са публикувани в национални и международни периодични издания<sup>16</sup>.

### Методически ориентири

Ardichvili и Gasparishvili (2001) изследват лидерския стил на ръководителите от Грузия, Казахстан, Киргизия и Русия. Те откриват, че стиловете Мениджмънт по изключение и Липса на лидерство получават доста по-високи резултати в сравнение със сходни проучвания, провеждани в САЩ. Oshagbemi и Ochoi (2006) използва ИМЛ, за да разберат до каква степен мениджъри от различни индустрии в Обединеното кралство могат да бъдат групирани въз основа на лидерски стилове и модели на поведение. Еленков (2002) изследва основните ефекти на трансформационни и транзакционни лидерски стилове в руски компании. Резултатите от изследването показват, че мениджърите в Русия са склонни да използват повече транзакционни лидерски стилове. Независимо от индустрията, в която работят всички мениджъри са получили най-високи резултати на стила Вероятна награда от транзакционните лидерски стилове и Зачитане на индивидуалността от трансформационните лидерски стилове. Ебрахими и колектив (Ebrahimi, et al., 2016)<sup>17</sup> проучват с помощта на МВЛС връзката между лидерски стил (трансформационен и транзакционен) и организационни резултати, като взимат предвид иновациите (проучвателни и експлоатационни).

---

<sup>14</sup> Asrar-ul-Haq, M., Kuchinke, P. (2016), Impact of leadership styles on employees' attitude towards their leader and performance: Empirical evidence from Pakistani banks, *Future Business Journal*, 2, pp. 54–64.

<sup>15</sup> Mihalcea, A. (2014), Leadership, personality, job satisfaction and job performance, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 127, pp. 443- 447.

<sup>16</sup> Elenkov, D., Petkova – Gourbalova, I. (2008), Effects of ownership type and socio-cultural context on leadership in the banking sector: an international study, *Journal of Academy of Business and Economics*, 8 (3), pp. 1-7; Petkova – Gourbalova, I. (2009), Gender differences in the leadership behavior of managers in the banking sector in 2008, *European Journal of Management*, pp. 112-120; Elenkov, D., Petkova – Gourbalova, I. (2010), Effects of the financial crisis on leadership in the banking sector, *Journal of International Finance and Economics*, pp. 69-73; Petkova – Gourbalova, I. (2015), Bulgarian managers – specifics in leadership, *Journal for labour and social affairs in Eastern Europe*, 18, pp. 59-81; Elenkov, D., Manev, I. (2005), Top Management Leadership and Influence on Innovation: The Role of Sociocultural Context, *Journal of Management*, 31 (3), pp. 381-402.

<sup>17</sup> Ebrahimi, P., Moosavi, S. M., Chirani, E. (2016), Relationship between Leadership Styles and Organizational Performance by Considering Innovation in Manufacturing Companies of Guilan Province, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 230, pp. 351-358.

Настоящото изследване има за цел да провери какъв е предпочитаният лидерски стил на ръководители, работещи в РБългария, като ще се опитаме да потърсим отговор на въпроса „Трансформиращ ли е българският мениджър?“. В изследването са обхванати 418 служители от следните сектори на икономиката: J – Създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения; K – Финансови и застрахователни дейности; M – Професионални дейности и научни изследвания; N – Административни и спомагателни дейности. За изследването отново беше използван емпиричният инструмент MLQ) – Form 6S. Конструираният за целта на научното дирене емпиричен инструмент включва 21 индикатора от инструмента „Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ) – Form 6S“, разработен от Avolio и Bass (2004), като допълнително са добавени въпроси, разкриващи демографския профил на респондентите.

### Анализ на данните

63% от отговорилите са жени; 37% – мъже. Като общ брой мъжете на ръководни позиции са повече от жените на ръководни позиции: от общо 418 респонденти 259 са ръководени от мъже; 159 – от жени. Получената стойност на критерия Алфа на Кронбах за въпросите към променливите е 0,922. Основната причина за получаването на висока числова стойност на критерия са сходните отговори, посочвани от респондентите при еднотипните въпроси. Тези стойности са резултат от особено силните корелации между двойките въпроси, което свидетелства за високата степен на съгласуваност между айтемите. Това дава основание получените чрез тях индикатори да се приемат за достатъчно надеждни и консистентни измерители на съответните променливи. В Таблица 2 са представени корелациите между резултативните лидерски стилове, получени при изчисляване на индикаторите.

Българските ръководители в трите изследвани групи показват идентични резултати по отношение на използваните лидерски стилове. Като най-предпочитан трансформационен стил от страна на ръководителите се откроява стилът *Идеализираното влияние*, а трансформационният стил *Интелектуално стимулиране* получава най-ниска стойност. Транзакционният стил *Вероятна награда* се характеризира с най-ниска стойност в сравнение в останалите шест стила от модела ИМЛ. От двата транзакционни стила с по-високи стойности е стилът *Мениджмънт по изключение*.

**Таблица 1**

Корелация между лидерските стилове

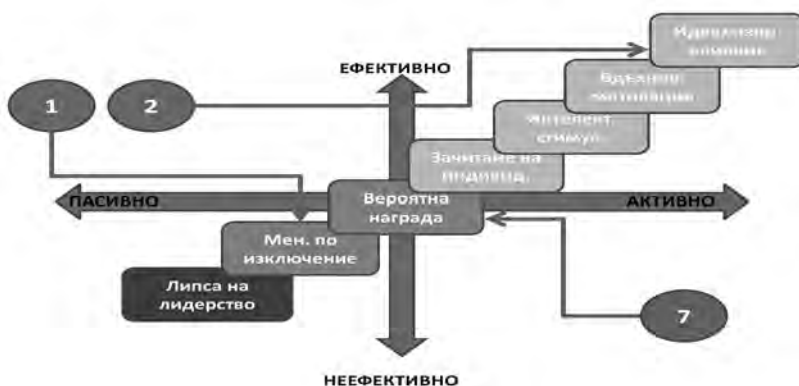
Променлива		1	2	3	4	5	6	7
1. Идеализирано влияние		1						
2. Вдъхновяваща мотивация		,805**	1					
3. Интелектуално стимулиране		,726**	,784**	1				
4. Зачитане на индивидуалността		,582**	,641**	,632**	1			
5. Вероятна награда		,615**	,717**	,707**	,653**	1		
6. Мениджмънт по изключение		,551**	,568**	,506**	,441**	,570**	1	
7. Липса на лидерство		,394**	,373**	,293**	,277**	,406**	,532**	1

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Таблица 2**

Средни на лидерските стилове, обобщени данни

Лидерски стил	Ж	К	М+Н	Общо
Идеализирано влияние	2,7387	2,6089	2,6767	<b>2,6746</b>
Вдъхновяваща мотивация	2,4213	2,3333	2,4759	<b>2,4163</b>
Интелектуално стимулиране	2,1387	2,1496	2,2369	<b>2,1810</b>
Зачитане на индивидуалността	2,2907	2,2677	2,3655	<b>2,3134</b>
Вероятна награда	2,0880	2,0735	2,1627	<b>2,1132</b>
Мениджмънт по изключение	2,7573	2,7323	2,8534	<b>2,7879</b>
Липса на лидерство	2,3280	2,1417	2,3153	<b>2,2663</b>



**Фиг. 1.** Лидерски стилове – разпределение в координатна с-ма



Резултатите от количественото и качествено показват, че българските ръководители нямат изявени предпочитание към едната или другата група стилове от ИМЛ – те разчитат както на транзакционни, така и на *трансформационни лидерски* стилове. От трансформационните лидерски стилове най-използван е стилът Идеализирано влияние (ръководителите са харесвани, уважавани и пораждат доверие; сътрудниците се идентифицират с тях и искат да им подражават; ръководителите проявяват интерес към нуждите на членовете на екипа; споделят риска с останалите; в ръководната си дейност се придържат към етични норми, принципи и ценности). От *транзакционните стилове* най-широко представен е стилът *Мениджмънт по изключение* (ръководителите конкретизират стандартите на представяне и санкционират своите сътрудници, ако не успят да покрият заложените норми; следят за отклонения и грешки и предприемат корективни действия; тези ръководители често не успяват да се намесят, докато проблемите не станат сериозни). Силно е присъствието на стила Липса на лидерство (ръководителите не се намесват, дори и за важни въпроси; обичайно отсъстват; избягват да вземат решения). Резултатите от направения анализ са в съответствие със заключенията на Ardichvili и Gasparishvili (2001, 62-69) и Elenkov (2002, 467-470), че в страни от Източна Европа няма ясно изразено предпочитание към трансформационния или транзакционния лидерски стил, а ръководителите са склонни да употребяват и двата типа лидерство. Резултатите подкрепят и допускането на Bass (1990, 19-31), че ръководителите могат успешно да използват както трансформационния, така и транзакционния лидерски стил.

**Таблица 3**

Дискриптивна статистика и корелации (n=134)

Променлива	М	S.D.	1	2	3	4	5	6	7
1. Вид на организацията	1.89	0.58	–						
2. Идеализирано влияние	3.01	0.89	0.07	–					
3. Вдъхновяваща мотивация	2.78	0.79	0.21*	0.73**	–				
4. Интелектуално стимулиране	2.68	0.94	0.15	0.74**	0.75**	–			
5. Зачитане на индивидуалността	2.66	0.91	0.16	0.65**	0.68**	0.72**	–		

6. Вероятна награда	2.53	0.88	0.06	0.54**	0.63**	0.65**	0.67**	–
7. Мениджмънт по изключение	2.87	0.74	0.20*	0.53**	0.50**	0.46**	0.54**	0.46** –

\* $p < 0.05$ ; \*\*  $p < 0.01$

Резултатите от изследването са съпоставими с резултатите от проучване, проведено от Еленков и Петкова (2008), които дискутират влиянието на собствеността на компанията върху лидерския стил у мениджъри в банковия сектор. Резултатите са представени в Таблица 3. От изследването се вижда, че с най-висок резултат е трансформационният стил Идеализирано влияние, следван от транзакционният стил Мениджмънт по изключение.

Изследването до известна степен очертава хоризонт за развитие и усъвършенстване на ръководителите в България, а именно придобиване на знания, умения и визии за прилагане на другите три трансформиращи стила, с които ще подобрят мотивацията и ангажираността на своите сътрудници. Не трябва да се подминава и необходимостта от по-добри мениджърски умения за успешното ръководене на компаниите. Поставяне на ясни цели, честа и ефективна обратна връзка, управление на конфликти и кризи, навременна оценка на показаните резултати са част от търсените и ценените компетенции в българските ръководители.

Резултатите от изследването трябва да се тълкуват като се вземат предвид неговите ограничения. Относително малката извадка не позволява да данните да се отнесат към генералната съвкупност. Участниците в проучването са предимно жени. Данните са набрани от компании, които се намират на територията на гр. София.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящото изследване се опитахме да обогатим знанието за това какъв е стилът на ръководство на българските мениджъри. Данните показва, че българските мениджъри използват както трансформационни лидерски стилове, така и транзакционни. Към момента на изследването мъжете ръководители доминират като номинален брой над жените ръководители в изследваната съвкупност.

Изследванията, спомагащи за изграждане на профил на българския ръководител в България са все още ограничен брой. От една страна се налага детайлно изследване на факторните детерминанти, определящи или провокиращи проявлението на определено лидерско поведение. От друга страна все по-ясно се открояват напълно нови концепции, наложени от новите реалности и характеристики на околната среда. Обсъждат се пара-

дигмите на автентично лидерство, виртуално лидерство, дистрибутивно лидерство и пр. Това на свой ред изисква допълнителни изследвания и анализ за постигане на по-високи нива на съвършенство на ръководителите в България.

## Библиография

1. Давидков, Ц. (2005). Управление на организациите. София: СУ „Св. Кл. Охридски“.
2. Джонев, С. (2001). Социална организация, т. 3. София: СОФИ – Р.
3. Ali, N. A., Jangga, R., Ismail, M., Kamal, S. N. M., Ali, M. N. (2015), Influence Of Leadership Styles In Creating Quality Work Culture, *Procedia Economics and Finance*, 31, pp. 161-169.
4. Ardichvili, A., Gasparishvili, A. (2001). Leadership profiles of managers in post-communist countries: a comparative study, *Leadership and Organization Development Journal*, Vol. 22, pp. 62 – 69.
5. Asrar-ul-Haq, M., Kuchinke, P. (2016), Impact of leadership styles on employees' attitude towards their leader and performance: Empirical evidence from Pakistani banks, *Future Business Journal*, 2, pp. 54–64.
6. Avolio, B., Bass. B.M. (2004). Multifactor Leadership Questionnaire: Manual, Forms, Scoring Key. Mind Garden.
7. Avolio, B. J., Reichard, R. J., Hannah, S. T., Walumbwa, F. O., Chan, A. (2009a), A meta-analytical review of leadership impact research: Experimental and quasi-experimental studies, *The Leadership Quarterly*, 20, pp. 764-784.
8. Burns, J.M. (1978). *Leadership*. NY: Harper & Row.
9. Cekmecelioglu, H. G., Özbağ, G. K. (2016), Leadership and Creativity: The Impact of Transformational Leadership on Individual Creativity, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 235, pp. 243-249.
10. Cetin, M. O., Kinik, F. S. (2015), An analysis of academic leadership behavior from the perspective of transformational leadership, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 207, pp. 519-527.
11. Chatterjee, A., Kulakli, A. (2015), An Empirical investigation of the relationship between Emotional Intelligence, Transactional and Transformational Leadership Styles in banking sector, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 210, pp. 291-300.
12. Ebrahimi, P., Moosavi, S. M., Chirani, E. (2016), Relationship between Leadership Styles and Organizational Performance by Considering Innovation in Manufacturing Companies of Guilan Province, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 230, pp. 351-358.
13. Elenkov, D. (2002). Effects of leadership on organizational performance in Russian companies, *Journal of Business Research*, Vol. 55 (6), pp. 467 – 470.
14. Elenkov, D., Manev, I. (2005), Top Management Leadership and Influence on Innovation: The Role of Sociocultural Context, *Journal of Management*, 31 (3), pp. 381-402.
15. Elenkov, D., Petkova – Gourbalova, I. (2010), Effects of the financial crisis on leadership in the banking sector, *Journal of International Finance and Economics*, pp. 69-73.

16. Elenkov, D., Petkova – Gourbalova, I. (2008), Effects of ownership type and socio-cultural context on leadership in the banking sector: an international study, *Journal of Academy of Business and Economics*, 8 (3), pp. 1-7
17. Guinalú, M., Jordán, P. (2016), Building trust in the leader of virtual work teams, *Spanish Journal of Marketing*, 20, pp. 58-70.
18. George, B., Sims, P., McLean, A., Mayer, D. (2007), Discovering your authentic leadership, *Harvard Business Review*, 85 (2), pp. 129-157.
19. Hellriegel, D., Jackson, S., Slocum, J. Jr. (1999), *Management*, Ohio, USA.
20. House, R., Podsakoff, P. (1994). „Leadership effectiveness: Past perspectives and future directions for research“ in Greenberg, J. (Eds.), *Organizational Behavior: The State of the Science*. NJ: Hillsdale, pp. 45 – 82.
21. Iscan, F. O., Ersari, G., Naktiyok, A. (2014), Effect of Leadership Style on Perceived Organizational Performance and Innovation: The Role of Transformational Leadership beyond the Impact of Transactional Leadership -An Application among Turkish SME's, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 150, pp. 881-889.
22. Mihalcea, A. (2014), Leadership, personality, job satisfaction and job performance, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 127, pp. 443- 447.
23. Oshagbemi, T., Gill, R. (2003). Gender Differences and similarities in the leadership style and behavior of UK managers, *Women in Management review*, Vol. 18, No 6, pp. 288 – 298.
24. Petkova – Gourbalova, I. (2015), Bulgarian managers – specifics in leadership, *Journal for labour and social affairs in Eastern Europe*, 18, pp. 59-81.
25. Petkova – Gourbalova, I. (2009), Gender differences in the leadership behavior of managers in the banking sector in 2008, *European Journal of Management*, pp. 112-120.
26. Stewart, J. (2006). Transformational leadership: An Evolving Concept Examined through the Works of Burns, Bass, Avolio and Leithwood, *Canadian Journal of Educational Administration and Policy*, Issue 54, June 26<sup>th</sup>.

д-р Ия Петкова – Гурбалова, e-mail: [iya.petkova@gmail.com](mailto:iya.petkova@gmail.com) , [iya.petkova@feb.uni-sofia.bg](mailto:iya.petkova@feb.uni-sofia.bg)

## КЪЩАТА МИ Е ОБЯВЕНА ЗА ПАМЕТНИК НА КУЛТУРАТА, НО КАКВО ОТ ТОВА?

гл. ас. д-р Тони Конджов

СУ „Св. Кл. Охридски“

*Целта на тази статия е да представи в синтезиран вид икономическите проблеми за частните собственици на сгради, които имат статут на недвижима културна ценност. За тези собственици в България се предлага да регистрират сдружение с идеална цел, за да могат легитимно (чрез свои представители) да изразяват исканията се към държавата. Основното искане би трябвало да бъде създаване на фонд за покриване на част от разходите по поддръжката. Препоръчва се средствата за подпомагане да се предоставят чрез механизми (посочени в статията) от практиката на развитите страни.*

**Ключови думи:** културно наследство, културен капитал, министерство на културата.

## MY HOUSE IS A LISTED AS A MONUMENT OF CULTURE, SO WHAT?

*Snr. Assist. Prof. Tony Kondzhov, PhD*

*Sofia University St. Kliment Ohridski*

*The purpose of this article is to present in a synthesized form the economic problems for the private owners of buildings that have the status of cultural heritage asset. For these owners in Bulgaria it is proposed to register a non-profit association so that they can legitimately (through their representatives) express their own requests to the State. The main request should be to set up a fund in order to cover part of the maintenance costs. It is recommended that support funds are provided through the mechanisms of the developed countries' practice (referred to in the article).*

**Key words:** cultural heritage, cultural capital, Ministry of Culture.

Според българското законодателство недвижимото културно наследство включва наземни, подземни и подводни археологически обекти, архитектурни и исторически обекти и комплекси, образци на парковото изкуство и др. Целта на тази статия е да представи в синтезиран вид икономическите проблеми на частните собственици на сгради, които са получили статут на недвижима културна ценност.

Обектите на това наследство се търгуват на много специфичен пазар. Те не са произведени, за да задоволяват настоящи потребности от културно наследство. Много от тях притежават характеристики на публични

блага – неконкуриране в потреблението и невъзможност за изключване от потребление. Например X и Y наблюдават историческа сграда и това им доставя удоволствие. Наблюдението на X не е за сметка на Y. Те не си пречат (не се конкурират) и никой от тях не може да бъде лишен (изключен) от удоволствието да наблюдава. Но ако X и Y желаят да посетят сградата и за нея се изисква входна такса, тогава тя може да придобие характеристиките на частно благо – конкуриране в потреблението и възможност за изключване от него (на едното или и на двете лица).

Като частни блага обектите на културното наследство може да предизвикат странични положителни ефекти за лица, които не са страни в сделката между собственика и посетителя на сградата. Например лицата, които пристигат в определен град, за да разгледат някаква сграда, може да увеличат приходите освен на нейния собственик, също така и на собствениците на близки хотели, ресторанти, паркинги и т.н. Последните, от своя страна, могат да увеличат заплатите или броя на заетите лица в техните предприятия. В хода на този мултипликационен процес ще растат и приходите на местните органи на властта, които се събират чрез местни данъци и такси.

Основна постановка в теоретичния икономикс е, че производството на стоките и услугите е свързано с явни и алтернативни разходи. При първите от тях се осъществява явно движение на пари от една разплащателна сметка в друга (или от един джоб в друг). Вторите от тях са равни на най-високо оценената възможност, която е жертвана при даден избор. Те съществуват, тъй като ресурсите са ограничени. В условията на ограниченост (оскъдност) неизбежно трябва да се прави избор – да се произведе „това, вместо онова“. Например опазването на културното наследство изисква (явни) разходи за ремонт, но те биха ли могли да се насочат алтернативно за образование, здравеопазване и т.н. Тук възниква въпросът какво ще се случи с културното наследство, ако не се извършват разходи за неговото поддържане? То просто ще изчезне. Това обстоятелство превръща проблема за алтернативните разходи в дилема, при която лицата, от които зависи опазването на културното наследство, трябва да решават с „да“ или с „не“.

Положително решение на тази дилема може да се вземе с аргумента, че сегашното наследство ще има стойност за бъдещите поколения. Такъв аргумент най-често привеждат неикономистите (археолози, архитекти, културолози и т.н.). Но тяхното схващане за стойност е различно от това на икономистите. За икономистите няма сигурни гаранции, че която и да е стока ще има стойност в бъдещето (така, както няма сигурни гаранции, че търсенето или предлагането няма да се променят). Това обстоятелство

поставя икономистите пред втора дилема. Тя в литературата на английски език е известна като „The future generations dilemma“. Нейна разновидност е дилемата за „потребителя с избор“ (The optional consumer dilemma). Тя се свежда до това, че за сегашното поколение е възможно културното наследство да няма стойност в един момент, но в друг да има.

Тук достигахме до принципния въпрос каква стойност има културното наследство? Най-краткият отговор е културна и икономическа. Без да се спираме подробно на първата от тях (защото това не е работа на икономисти) само ще отбележим, че неикономистите схващат културната стойност като единство от няколко съставни стойности – естетическа, историческа, духовна, символична, автентична, регионална и др. Те могат да бъдат измерени чрез субективни оценки на неикономисти. Но за тях няма обективен паричен измерител и поради това не се отчитат в брутният вътрешен продукт (БВП).

Другата – икономическата стойност, намира израз в цената, която индивидите са готови да платят, за да задоволят своята потребност (удоволствие) от определен културно-исторически обект. Те, например, си купуват билет, за да разгледат замък. Цената на този билет е мярка за тяхната икономическа стойност на замъка. Тази стойност е директно получена от ползването на замъка и в този смисъл се формулира в литературата на английски език като „Use value“. Но тъй като потребителите плащат за нея, тя отразява стойността на замъка само като частно, а не като публично благо.

Потребителите обаче може и индиректно да получават стойност (удоволствие) от замъка, като го наблюдават отстрани, без да плащат за посещение. Това е стойността на замъка като публично благо. Тя реално съществува и се получава заради някоя от посочените съставни части на културната стойност. Но подобно на тях не може да бъде измерена в пари и не се отчита в БВП.

Паралелно с получените (директно или индиректно) стойности съществуват и стойности, получени при неползване (Non-use values). Една от тях е стойността заради съществуването на даден културно исторически обект (Existence value). Тя е удоволствието, което индивидите получават само поради факта, че обектът съществува, макар че те може никога да не са го посещавали или виждали. Например на X му доставя удоволствие да знае, че замъка съществува. И ако той се разруши, X ще възприеме това като загуба на стойност. Друг вид получена стойност при неползване е т.нар. Option value. Тя се стои в това, че X получава удоволствие от това, че съществува възможност за посещение на замъка, който той не е посещавал

(или виждал), но иска да посети (или види) в бъдеще. Подобна на тази е стойността заради завещаването (bequest value). Тя се състои в това, че част от сегашното поколение желае да съхранява културното наследство не само за себе си, а и за бъдещите поколения (за X има стойност това, че неговите наследници ще получат удоволствие от замъка).

Последните три стойности, както и тази, която е получена индиректно (като наблюдението на замъка), реално съществуват ако не за цялото, то поне за част от обществото. Поради това те трябва да се отчитат при вземането на икономически решения за поддържането на културното наследство. Но за да се отчитат, трябва да бъдат измерени. Въпросът е как са стане това? На практика отговорът на този въпрос се намира чрез анкетни проучвания, при които се използват директни и косвени методи за установяване на потребителската готовност за плащане. При директните методи (пряко) се задава въпрос от типа – „Колко лева бихте плащали ежегодно за поддържането на този културен обект?“. Целта на тези проучвания може да бъде постигната и с обратния въпрос – „Колко лева сте съгласни да получавате ежегодно заради това, че този обект няма да бъде поддържан от сега нататък?“. Логично е да се предполага, че лицата, за които въпросният обект има по-голяма естетическа, духовна и т.н. стойност, ще са съгласни да дадат повече пари при първия въпрос и да искат повече пари при втория. Различните лица ще дават различни оценки и от тези оценки ще се изведе кривата на общото търсене.

Но директните методи не са безупречни. Защото при попълване на анкета лесно се обещава пари за културното наследство, но после трудно се дават. Възможно е някои анкетирани лица да искат много пари заради неопазването на обект, който за тях няма никаква културна стойност. Друг недостатък на директните подходи е, че те се основават върху допускане, че ако доходът на индивидите нараства, паралелно с него ще нараства и готовността да се плати по-висока цена. Това е вярно, ако разглеждаме тези два параметъра по отношение на нормалните стоки и като абсолютни стойности. Но то може и да не се окаже вярно, ако ги разглеждаме по отношение на „ненормалните“ стоки на културното наследство и като относителни величини (отношението на сумата за плащане към дохода). Това обстоятелство може да повлияе върху крайния резултат от анкетното проучване. Например да допуснем, че обществото се състои от два индивида – X и Y. Първият от тях има доход 20 лв. и е склонен да плаща 20% от него за опазване на даден обект. Вторият тях (Y) има доход 80 лв. е склонен да плаща 2% от него. Двете лица заедно имат доход 100, респ. националният доход е 100 лева. В този случай общата склонност на обществото да пла-



ща за опазване на културното наследство е равна на 5.6 лв. = 4 лв. (20% от 20 лв. при X) + 1.6 лв. (2% от 80 на при Y). Но ако разпределението на националния доход е обратно – 80 лв. при X и 20 лв. при Y, тогава общата склонност на обществото да плаща ще бъде равна на 16.4 лв. = 16 лв. (20% от 80 лв. за X) + 0.4 лв. (2% от 20 лв. за Y). От тук следва изводът, че резултатите от анкетните проучвания зависят не просто от дохода и готовността да се плати, а и от разпределението на доходите.

При другите анкетни проучвания, основани на косвените методи, стойността на даден обект се установява чрез регресионен статистически анализ. При него се оценява една променлива величина от даден предмет въз основа на знанията за друга променлива величина. Например, установяват се цените на тристайните апартаменти (или наемите за тях), които се намират в непосредствена близост до даден исторически обект. След това тази процедура се повтаря за тристайните, но най-отдалечени апартаменти и по разликата в цените се преценява стойността на историческия обект. На практика е възможно разликата в цените на апартаментите да се дължи и на други фактори, различни от близостта до историческия обект. Тогава трябва да се извършва по-сложен регресионен анализ. Но в двата случая се използват заместители поради което не може да се намери съвършен резултат.

Накратко, както директните, така и косвените методи са несъвършени. Но те все пак дават някаква представа за стойностите на културното наследство, които не могат директно да се измерят в пари. След като са установени (макар и чрез несъвършени методи), те трябва да бъдат добавени към стойността, получена от директната употребата (продажба на билети, кафета, сувенири, отдаване на помещения под наем и др.) Дейвид Тросби нарича така получената сума цялостна икономическа стойност и предлага тя да се изчислява чрез логиката, която се следва за всяко инвестиционно решение, т.е. логиката за намиране на сегашната стойност на бъдещите приходи и разходи. Защото според Тросби недвижимото културното наследство е капитал, който, подобно на машините, генерира бъдещи приходи и изисква бъдещи разходи за реставрация, консервация и т.н. (Тросби, 2010, pp.106-117).

Културното наследство като капитал има редица сходни характеристики с природния капитал. И двата са наследени от миналото и произвеждат икономически и други стойности. Горите и планините, например, са източник на дървен материал, билки, дивеч, торф и т.н., които се търгуват на пазара и имат цена. Но освен това горите и планините пречистват водата и въздуха, създават приятен пейзаж и дъх на смола, предпазват от ветрова

ерозия т.н. Трябва ли тези стойности да бъдат отчитани при вземането на дългосрочни решения за опазването на природната среда? Категорично – да. Но за да бъдат отчетени, те трябва да бъдат измерени в пари. Това може да стане чрез анкетни проучвания и методи, които принципно не се различават от посочените по-горе.

Необходимо е да се отбележи, че тези методи първо са използвани в икономиката на околната среда и едва след това са намерили приложение в икономиката на изкуството и културата. Например, проучвана е цената на чистия въздух чрез разликата в цените жилищата, които са локализирани в райони с чист и замърсен въздух. Паралелно с това се извършвани анкетни проучвания с въпрос от типа „Каква сума бихте платили, за да се предпазите от белодробно заболяване?“ и т.н. В нашата страна е извършвана оценка на нематериалното ползване на Черно море при земите за строителство. Тя е изградена върху следната логика: 1. Един декар земя в Ямбол се продава за 40 000 лева. Един декар земя в Созопол се продава за 200 000 лева. Стойността на посоченото нематериално ползване е 160 000 лева за декар. (Белев и Томова, 2018, с. 28)

В природата има разнообразие на видовете и то трябва да бъде запазено, тъй като изчезването на един вид не може да бъде възстановено. Но същото е вярно и за културното наследство. В природата се извършва естествен подбор на видовете. Аналози на процес могат да се открият при културното наследство, макар и като изключения. Например в средата на 19-ти век се променя градоустройствения план на Париж. Изготвя се проект за изграждане на широки улици, които да облекчават движението между предградията и центъра на града. За тази цел е необходимо много сгради да бъдат съборени и на тяхно място да се изградят нови пътища, водопроводни системи, площи, паркове и т.н. Изпълнението на проекта започва, но среща остра съпротива от обществеността, поради което Наполеон III го спира. По-късно, обаче, проектът е подновен и неговото изпълнение продължава до 1927 г. Много от разрушените сгради през този период сега щяха да имат статут на архитектурни паметници на културата. Но обектите, които са построени на тяхно място, вече единодушно се възприемат като такива паметници. Същата история се повтаря и в Барселона, Рио де Жанейро, Буенос Айрес и др.

Културното наследство, обаче, може да създава отрицателни стойности и ефекти, които предизвикват чувства обратни на удоволствието. Досегашната история показва, че тези ефекти възникват най-често заради символична и религиозна стойност. Заради тях съзнателно са разрушени (или повредени): статуята на Буда в Афганистан (2001), хиляди надгробни мо-

нументи в Армения (2007), мост в Босна и Херцеговина (2007), древен град Палмира в Сирия (2015) и др. Но този въпрос няма да коментираме подробно, защото той (според нас) е несъществен в сравнение с другия – за положителните стойности.

Спецификата на проблемите, посочени до тук, поражда необходимост от държавна намеса. На практика тази намеса изисква разработване на нормативна уредба с ясно формулирани права и задължения за лицата, които са собственици на културно наследство. Правната рамка, в повечето страни по света, включва забрана за събаряне на имот, задължения и стандарти за поддържане, правила за продажба и отдаване под наем и др. Предимството на тази уредба (пред другите инструменти за държавна намеса) е, че нейните текстове не подлежат на обжалване пред съда. Ако са констатирани някакви нежелани резултати от нейното приложение, те лесно могат да се отстранят чрез поправки в съответния закон в кратък период от време. Но поправките, както и контрола върху спазването на закона, изискват разходи, което от икономическа гледна точка е недостатък.

Друго основно средство за държавна намеса е създаването на финансови стимули за собствениците на сгради със статут на културни паметници. Тези стимули могат да бъдат косвени. В развитите страни косвените стимули се създават най-вече чрез данъчни облекчения. Например в Сан Антонио (Тексас) собствениците, които използват културните сгради с търговска цел, получават 100% намаление на данък сгради за период от 5 години, след като се изпълнили реставрационен проект. А тези, които използват сградите като жилища, получават това облекчение за срок от 10 години. В Минесота то е 35% за сгради, не по-стари от 35 години, и 100% за сгради, които са по-стари от 70 години. В Германия същото облекчение може да достигне 100% в зависимост от разходите за поддръжка и свободата на достъп за посетители.

Освен чрез данък сгради може да се създават стимули и чрез данък общ доход. В този случай се признават за необходими разходите по реставрация, консервация и др., които намаляват данъчното задължение. В повечето развити страни собствениците плащат по-нисък данък върху наследството, по-ниски цени за държавни марки при изготвяне на документи за имот и т.н.

Държавата може и директно (а не косвено) да стимулира собствениците. Това най-често се осъществява чрез плащане на средства по грантови схеми. В едни от случаите грантовете се изплащат на всички, които кандидатстват за тях, стига те да отговарят на определени критерии. В английската литература те са известни като *entitlement grants* или *non-competitive*

grants и най-често покриват част от наднормените разходи (тези, които надхвърлят разходите за нормална поддръжка). В Австралия такива грантове отпуска департамента по околната среда, а в Холандия – департаментът по консервация (RDMZ). В Австрия тази схема се прилага от местните органи на властта за собственици на земи, които попадат в защитени зони.

Друг вид директно стимулиране са грантовете, отпускани по усмотрение (Discretionary grants). При тях имат значение не само предварително определените критерии, а и степента, в която се изпълняват. В този случай кандидатите се конкурират помежду си за ограничени средства. Например в Англия National Heritage Memorial Fund отпуска грантове по усмотрение. Тяхната обща сума варира около 400 млн. паунда през последните 3-4 години. А според доклад на този фонд общата сума на исканите грантове е била около 4 пъти по-голяма от приходите през всяка от тези години. Между другото, значителна част от приходите на този фонд идва от лотария за културно наследство (Heritage Lottery Fund, 2018, p. 8).

Отпускането на изгодни заеми за консервационни и реставрационни дейности също може да се разглежда като директен стимул. Например в City of Broken (Австралия) местните органи на властта отпускат заеми при лихвен процент, който е двойно по-нисък от този на търговските банки. Освен това в Австралия се използват и т.нар. субсидии за заеми (Loan subsidies). В този случай търговски банки отпускат заеми на частни собственици по пазарна (нормална) лихва, но част от нея се поема от благотворителни организации и (в отделни случаи) от местни органи на властта. Така заемите за ремонтни дейности се оказват по-изгодни за собствениците. Ролята на такъв буфер изпълнява Western Australian Local Government Association (WALGA) в партньорство с местни органи на властта и няколко други лица.<sup>1</sup>

Поради липса на стимули и несъвършенства на нормативната уредба в редица развиващи се страни протичат следните процеси: домакинствата с високи доходи напускат градовете и се заселват в селата около тях. Те избират тези места заради причини като чист въздух, широко пространство за обитаване, малка престъпност и т.н. Заедно с тези домакинства към селата се изместват и дейностите, които ги обслужват (увеселителни заведения, сервизи, банкови филиали и др.). Този процес е известен като „gentrification“. Той облагородява селата и увеличава цените на имотите в тях. Паралелно с тях растат и цените на местните стоки и услуги. Тези обстоятелства избутват местните жители към градовете, където протичат

---

<sup>1</sup> Подробна информация за държавното подпомагане в Австралия може да се намери в <http://www.environment.gov.au/heritage/grants-and-funding>

обратните процеси – цените на жилищата и наемите падат. Новите (по-бедни) граждани харчат по-малко за потребление, увеселителни заведения, поддръжка на сгради и т.н. Оттук падат приходите на градските общини, което ограничава техните възможности да финансират опазването на паметниците на културата, качеството на водата, борбата с престъпността и т.н. За преодоляване на тези проблеми ЮНЕСКО, в сътрудничество със Световната банка, ежегодно финансира проекти за десетки милиони долари. (Ликарди и Амиртахмисеби, 2012, с. 128-129)

А как българската държавата подпомага опазването, реставрирането и поддръжката на частните сгради, които имат статут на културни ценности? Като цяло тези сгради са в лошо състояние. При част от тях се извършват строителни дейности, недопринасящи за опазването на автентичния вид. Не са малко случаите, в които тези сгради се запалват, самосрутват и т.н. Причините за това състояние трябва да се търсят при две основни групи лица – собствениците на сградите и кметовете на общините.

От гледна точка на собствениците проблемите изглеждат по следния начин: тези от тях, които не развиват търговска дейност и използват имота само като жилище, са освободени 100% от данък сгради. Но тъй като сградите са стари, данъкът за тях е малък. Например собственик на двуетажна сграда близо до Народното събрание спестява около 60 лева заради това, че е освободен от данък сгради.

От тук нататък следват само задължения и разходи. Тези собственици не могат да извършват каквито и да е ремонтни дейности без съгласуване с Националния институт за опазване на паметниците на културата. Ако те желаят да ремонтират фасадата на сградата, трябва да получат одобрена скица и да платят за нея. В определени случаи тези лица никога няма да получат разрешение да сменят дървена дограма с някаква друга. Това им оскъпява разходите за поддържане на желаната температура. Такива собственици трудно биха получили заем за ремонт на фасадата, защото за банките тази дейност е непечеливш бизнес. Освен това няма европейски програми за финансиране на такива дребни собственици.

При сега действащата нормативна уредба всеки собственик е длъжен да уведоми кмета в случай, че не може да стопанисва и опазва своя имот (със статут на недвижима културна ценност). Тук достигаме до втората страна на проблема – кмета. След като е уведомен, той няма големи финансови възможности за действие, защото е изпълнител на бюджет, който се приема от общински съвет. А този съвет по правило планира малко средства за извънредни действия по ремонт на сгради. И ако все пак се планират такива средства, то те са само за общински сгради. Това, казано по друг начин,

означава неравнопоставеност между частните и държавните собственици при достъпа до обществени средства .

От друга страна законът дава възможност на кмета да налага глоби на собствениците, които не са го уведомили и не поддържат своя имот. След три последователни глоби той може да предприеме действия за ипотека на имота. Получените средства от нея могат да се вложат в ремонтни дейности. Най-накрая тези средства могат да бъдат възстановени чрез публична продажба на имота. Но тази процедура изисква много усилия и време (за проектиране, остойностяване, финансиране, изпълнение и др.). Освен това нейният краен финансов резултат не винаги е ясен. Например, ако даден имот е вече ипотекиран в нечия друга полза, и особено, ако това е част от предварително замислена схема, не е сигурно, че следващите ипотечарни кредитори ще бъдат удовлетворени чрез принудителна продажба на имота.

Възможността за ипотека след три глоби съществува още от 1997 г., но във София никога не е прилагана. От пресата става ясно през август 2018 г. Столична община изпраща писмо до собственика на „Захарна фабрика“ с което го уведомява, че ако не предприеме ремонтни дейности в определен срок, имотът ще бъде ипотекиран. До този момент са наложени три глоби с общ размер близо 300 хил. лв. Но те не са събрани поради непрекъснатото обжалване на наказателните актове в съда. Последният собственик (при среща с главния архитект) е заявил желание да възстанови фасадата в стария ѝ вид и да превърне този паметник на културата в модерен спортен, културен и търговски център. Въпрос на бъдеще е дали (и как) това желание ще бъде изпълнено, като се има предвид, че към днешна дата от фасадата на „Захарна фабрика“ са останали не повече от 10%.

Световната практика показва, че когато една сграда получи статут на недвижима културна ценност, нейната цена пада. Основната причина за това са ограниченията за поддръжка на сградата в първоначалният ѝ вид. Те пречат на собственика за превърне сградата в по-функционално място за живот или за бизнес. Поради тях всеки частен собственик на такава сграда желае да се смене нейния статут на културна ценност. В нашите конкретни условия това е възможно поради несъвършенства в нормативната уредба и непоследователното ѝ прилагане.

Показателен пример в това отношение е историята с „Двойната къща“ на бул. Левски в София. Тя накратко са развива в следната хронология: до 2016 г. къщата има статут на недвижима културна ценност и е в окаяно състояние. През същата година собственикът на този имот подава молба в Националния института за недвижимо културно наследство (НИНКН) с искане за отмяна на статута. Експертите от НИНКН препоръчват съби-

ране на Специализирания експертен съвет за опазване на недвижимите културни ценности (СЕСОНКЦ) към министъра на културата. Този съвет отменя на статута на въпросната сграда и тя е разрушена на 29.04.2017 г. След това статутът отново е възстановен и Министерството на културата се опитва да задължи собственика на (бившата вече) сграда отново да я построи в първоначалния ѝ вид (Капитал, 2017).

Проблемите на недвижимото културно наследство изискват комплексно прилагане на юридически и икономически мерки. Като начало би било добре частните собственици на това наследство да регистрират сдружение с идеална цел, за да могат легитимно (чрез свои представители) да изразяват исканията си към държавата. Основното искане трябва да бъде създаване на фонд за покриване на част от разходите по поддръжка. Постъпленията в него би трябвало да бъдат от данъкоплатци, които не са собственици на такива сгради (а им доставя удоволствие да ги наблюдават, например). Въпросното сдружение трябва да предлага конкретни механизми (като тези в развитите страни, посочени по-горе) за разпределение на средствата от специално създадения фонд. То трябва своевременно да бъде информирано за решенията (и мотивите) на общините и Министерството на културата при промяна в статута на културното наследство. Ако не се предприемат такива действия, ще бъдем свидетели на много случаи, като тези с „Двойната къща“, „Захарна фабрика“, бившите тютюневи складове в Пловдив, бившите царски конюшни в София, „Къщата на ягодите“ и т.н.

### **Използвана литература**

1. Белев, Т. и Димова Д. (2018) Нематериално ползване на биологичните ресурси. ДПП Витоша – Достъпен на: [http://old.bspb.org/article\\_files/124090126841.pdf](http://old.bspb.org/article_files/124090126841.pdf).
2. Капитал (2017) Киро Японеца, уви, е прав за „Двойната къща“, 22 май 2017 – Достъпен на [https://www.capital.bg/politika\\_i\\_ikonomika/bulgaria/2017/05/22/2975769\\_kiro\\_japoneca\\_uvi\\_e\\_prav\\_za\\_dvoinata\\_kushta/](https://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2017/05/22/2975769_kiro_japoneca_uvi_e_prav_za_dvoinata_kushta/).
3. Heritage Lottery Fund (2018) Lottery Distribution Annual Report and Accounts for the year ended 31 March 2018. – APS Group.
4. Licciardi, G. & Amirtahmasebi, R. (2012) The economics of uniqueness: Investing in Historic City Cores and Cultural Heritage Assets for Sustainable Development. – International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
5. Throsby, D. (2010) The Economics of Cultural Policy. – Cambridge University Press, New York.

# ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТО НА ОБЩНОСТНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В КОНТЕКСТА НА ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ

гл. ас. д-р Милен Велушев,  
Катедра „Икономика“, Стопански факултет  
на СУ „Св. Кл. Охридски“

## THE CHALLENGE OF THE COMMUNITY LAW IN THE CONTEXT OF BULGARIAN ECONOMY

Milen Velushev Ph.D., Asst. Prof.  
Dept. Economics, FEBA, Sofia University „St. Kl. Ohridski“

**Резюме:** Целта на настоящия доклад е да посочи една от възможните причини така желания догонващ икономически растеж да не се случва. Проблемът със спазването на Общностното законодателство от страна на Държавата и неефективната местна правна система, която да санкционира евентуално неспазване е традиционно пренебрегван в икономическата литература, но е много вероятно тъкмо той да е основната пречка пред развитието на социални и икономически институции, които да способстват икономическото развитие. Обсъждаме въпроса за институционалната промяна, последвала неспазването на Директива 94/19/ЕС при затварянето на Корпоративна и търговска банка АД. Разгледаните статистически данни за България и Румъния демонстрират разликата в икономическото представяне, появила се заради гореспоменатата институционална промяна.

**Resume:** The purpose of this report is to point out one of the probable reasons why the so desired catching-up economic growth is not happening. The problem with respecting the Community Law by the State and the ineffective local legal system to sanction probable breach is traditionally neglected, but it is highly probable that this is the general impediment to development of social and economic institutions that will facilitate economic growth. We discuss the problem of institutional change following the breach of Directive 94/19/EC during the shutdown of Commercial and Trade Bank SA. The reviewed statistical data for Bulgaria and Romania demonstrate the difference in economic performance following the before mentioned institutional change.

Ключови думи: Общностно законодателство, институционална промяна, икономически растеж

**Key words:** Community law, Institutional change, Economic growth



## **1. За значимостта на разпоредбите на Общностното законодателство**

В средата на месец ноември 2018г., в обстановка на надигащо се вътрешно недоволство срещу управляващия елит, България получи Доклад за напредъка по Механизма за сътрудничество и проверка според който, наблюдението по показатели 1 – „Независимост на съдебната власт“, 2-“Нормативна уредба“ и 6 – „Организирана престъпност“ ще бъде временно прекратено, тъй като всички препоръки са изпълнени.

Месец по-рано, обаче, беше оповестено Решение от 04.10.2018г. по дело С -571/16 на Съда на Европейския съюз, което поставя на изпитание и адекватността на нормативната уредба и независимостта на съдебната власт. Решението е по повод преюдициално запитване на Варненския окръжен съд с въпроси, отнасящи се до законността на над петмесечния интервал между прекратяването на достъпа до гарантираните суми по депозитите в Корпоративна и търговска банка АД и възобновяването на този достъп. Въпросите засягат също и необходимостта Управителния съвет на Българска народна банка, в частност, и Държавата, като цяло, да прилагат директно конкретни разпоредби на Общностното законодателство и да носят отговорност за евентуалното си бездействие по прилагане на тези разпоредби. В решението си Съдът на Европейския съюз установява, че Държавата не е спазила свое задължение, вменено по силата на пряко приложими разпоредби на Общностното законодателство. Сега местният съд трябва да установи колко сериозно е това нарушение като спазва принципите на равностойност и ефективност, които Съдът на Европейския съюз е формулирал. Тази задача не е лесна, защото тези принципи не са част от местната правна доктрина и досега не са прилагани при формиране на решенията на български съд.

В опит да анализираме сериозността на установеното от Съда на Европейския съюз нарушение, ще разгледаме икономическия му ефект, като първо, без да навлизаме в излишни детайли, ще направим резюме на казуса.

На 21.06.2014 г. в обстановка на усилено теглене на средства от влоговете в продължение на три дни и ескалиращи заявки за бъдещо теглене на такива средства, ликвидността на КТБ АД е изчерпана, ръководството ѝ преустановява плащанията и иска помощ от Управителния съвет на БНБ. В резултат УС на БНБ издава Решение 73, с което забранява на банката да извършва всички дейности, разрешени с банковия ѝ лиценз, за първоначален срок от три месеца, сменя ръководството с квестори и преустановява достъпа до гарантираните суми по депозитите за същия срок. Последното действие противоречи на разпоредбите на Директива 94/19/ЕС,

според които достъпът до гарантираните суми трябва да бъде възстановен най-късно един месец след прекратяването му. Решение 73 не мотивира по никакъв начин решението на УС на БНБ да не се съобрази с разпоредбите на Директивата. Пет месеца и половина след прекратяване на достъпа до гарантираните суми, този достъп отново е възстановен като е задействан Фондът за гарантиране на влоговете в банките. Започват съдебни спорове по повод забавеното предоставяне на достъп до въпросните суми, като ищците твърдят претърпени вреди и пропуснати ползи. Най-честото искане е за изплащане на лихва за забава за периода, в който достъпът е останал преустановен незаконосъобразно. Съдът не гледа благосклонно на тези дела и приема напълно защитната теза на юристите на УС на БНБ, че Директива 94/19/ЕС е неясна, така че не може да създава права на вложителите без да бъде транспонирана, тоест няма директен ефект. Решението от 04.10.2018г. по дело С -571/16 на Съда на Европейския съюз установява тъкмо обратното.

Случаен ли е този разбой между решенията на местния и Съда на Европейския съюз (СЕС)? Не можеше ли Съдът на ЕС да си затвори очите и да постанови, че не е негова работа да установява дали Директива 94/19/ЕС има директен ефект, щом такова е искането на Държавата в лицето на процесуалните представители на УС на БНБ в процеса пред Съда на Европейския съюз? От факта, че няма спечелени местни дела на основание нарушение на Директива 94/19/ЕС е ясно, че българският съд се влияе от такива твърдения, защо и СЕС да не го направи?

Отговорът на тези въпроси, обаче, не правен. Съдът на ЕС действително можеше да намери оправдание да не вземе отношение по директния ефект, но проблемът с отнемане на икономическите права на гражданите застрашава самите устои на капиталистическата обществена система изобщо и налага вземането на решение, което да обслужва икономическата ефективност. Тоест на придържането към разпоредбите на Общностното законодателство трябва да се гледа като на начин за осигуряване на ефективно разпределение на ресурсите. Това не са просто неразбираеми за местния съд текстове, а колективното убеждение на практикуващите право у нас, че създаването на допълнителни трансакционни разходи не може да повлияе върху институционалното развитие. Тоест гледната точка на местния съд и Държавата е, че за общия случай на законотворчество, съобразяване със закона и правораздаване няма значение, че в един частен случай, разпоредба на Общностното законодателство не е спазена и, в резултат, за някои икономически агенти са възникнали допълнителни разходи като лихви по кредити, отлагане на потребление и отлагане на

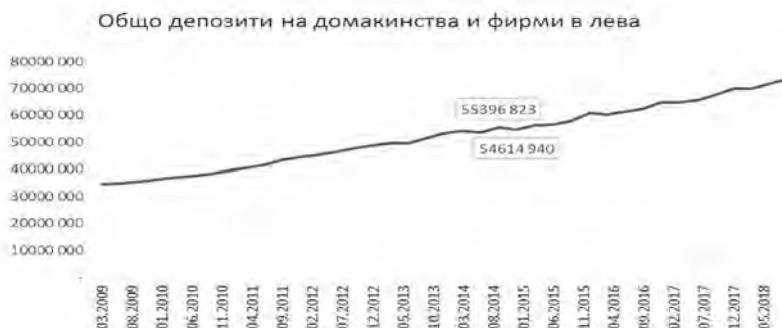
инвестиционни намерения. Проблемът на тази логика е, че действията на Държавата и нейните органи са сигнал, информация, която е получена от всички икономически агенти, и тя гласи, че Държавата може безнаказано да избира кои законови разпоредби да прилага и кога да ги прилага. Така за тези икономически агенти възникват редица допълнителни трансакционни разходи за събиране на информация за евентуални намерения на Държавата да не спази някое правило или закон, както и за анализ на възможността съдът да санкционира това неспазване. Не е нужно да уточнявам, че събирането и обработката на такава информация е не просто трудно, то е практически невъзможно начинание за всеки индивидуален икономически агент. Затова рационалният индивид ще се обърне към единствено възможното решение- корекция на икономическото поведение, нещо което ние, благодарение на Дъглас Норд (North 1990) познаваме като институционална промяна.

Институционалният анализ ни казва, че различните исторически пътища очертават различно правно поле и, респективно, създават различни икономически организации на обществото. В този смисъл законът формира и/или конституира икономическите и социални връзки в една държава и не е независим от тях (Morgan G. Quack S. 2010). Така че желанието на Европейския съюз да създаде и поддържа единен набор от законови принципи, основани на западните правни системи, водещи началото си от римското право и християнските канони не е самоцелно, а обслужва целите на избора от Съюза модел на капиталистическо развитие. България като страна, подписала договорите за Европейския съюз и за функциониране на Европейския съюз, с този си акт е заявила готовността си да приеме нормите на Общностното законодателство като екзогенен институционален фактор за формиране на икономическата организация на обществото. На този фон няма как да приемем пренебрегването на която и да е от тези норми от страна на местните Държавни органи като маловажно или непротиворечащо на парадигмата за икономическия растеж.

## **2. За икономическия ефект от неспазването на разпоредбите на Директива 94/19/ЕС**

На пръв поглед случаят не изглежда значим. Ако погледнем данните за депозитите на домакинствата и фирмите извън финансовата сфера ще видим пренебрежимо малък непосредствен ефект.

Графика 1



Източник: БНБ

Между м. юли и м. ноември 2014г. депозитите действително са спаднали с около 800 млн. лв, но в периода след това тенденцията към покачване е продължила. Тоест фактът, че УС на БНБ не е зачел признатите от Общностното законодателство права на вложителите не се е отразило на доверието на тези вложители в Държавата и в УС на БНБ, в частност.

Изглежда, обаче, че решението на казуса с КТБ АД се е отразило на поведението на друга, основна за икономическия растеж група- предприемачите ползващи заемни средства, които и в момента са заели по-малък обем средства, отколкото са били заетите от фирмите средства преди затварянето на КТБ АД. Двете основни групи ползватели на кредит – фирмите от нефинансовата сфера и домакинствата, общо в момента потребяват с около 500 млн. лева по-малко, отколкото преди затварянето на КТБ АД:

Графика 2



Източник: БНБ

Този факт става още по-красноречив, когато го поставим в контекста на макроикономическите мерки за експанзия, а именно политиката на нулеви лихви, прилагана от Европейската централна банка и механично пренесена в местната икономика от БНБ:

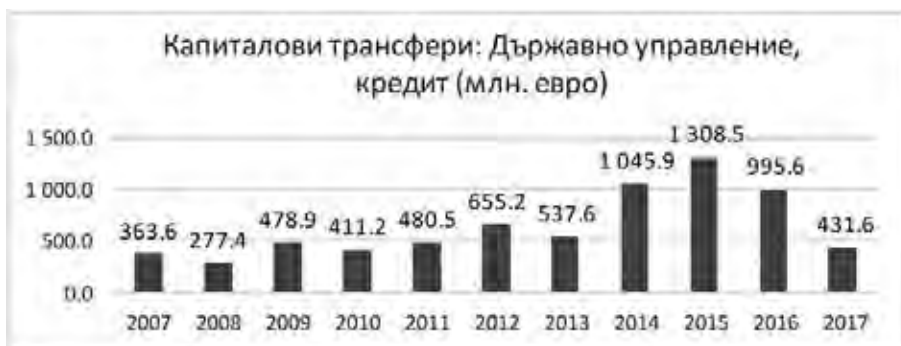
Графика 3



Източник: БНБ

Важен инструмент за борбата с дефлацията, водена на общоевропейско ниво се оказаха и безвъзмездните трансфери, подарените пари по линия на Европейските фондове. Това е едно перо за набавяне на ресурс от фирмите, за чието влияние върху очакванията на индивидите не се разсъждава често, но неговият ефект може да се окаже пагубен за дългосрочната конкурентоспособност (Велушев 2018). В годината, в която КТБ АД е затворена, България регистрира огромен ръст на нетните трансфери по линия на Европейските фондове. Високите нива се наблюдават и през следващите две години:

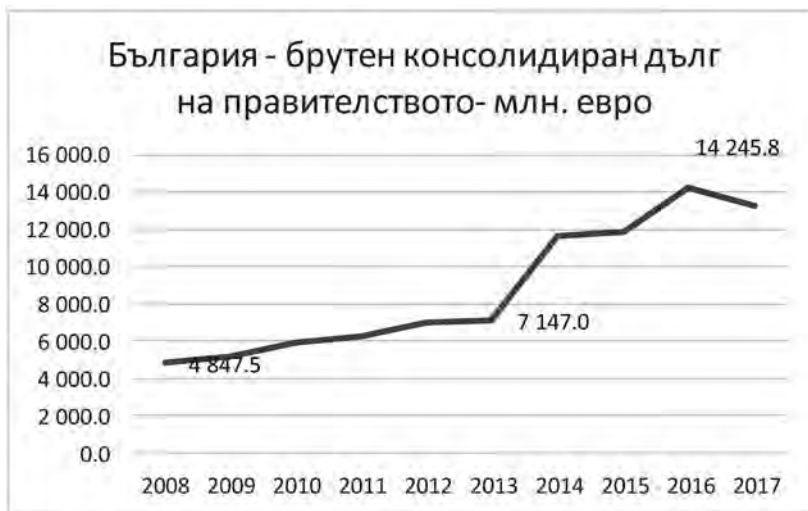
Графика 4



Източник: БНБ

Основен фактор в поддържане на нивото на инвестициите стават бюджетните разходи, за което свидетелства интензивното потребление на кредити от страна на правителството, нетипично нараснало тъкмо в годината на затваряне на КТБ АД-2014 г.:

Графика 5

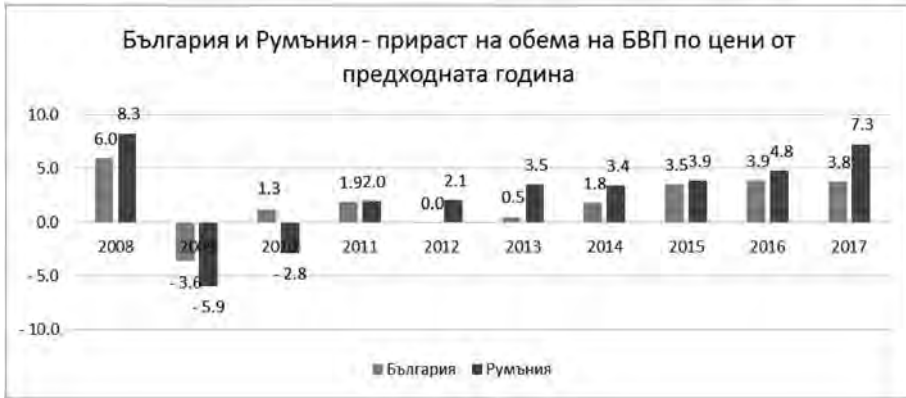


Източник: Евростат

### 3. За изгубения потенциал в резултат от неспазването на разпоредбите на Директива 94/19/ЕС

Налага се изводът, че регистрирания икономически растеж се дължи основно на европейските фондове и изхарчените заеми на правителството, а не на евтиния заеман капитал, който банките предоставят. Нормално ли е това поведение на икономическите агенти? Най-лесно можем да отговорим, като сравним икономическите си резултати с тези на втората (след нашата) най-бедна икономика в ЕС- румънската. Ето как изглеждат данните за прираста на БВП за двете икономики:

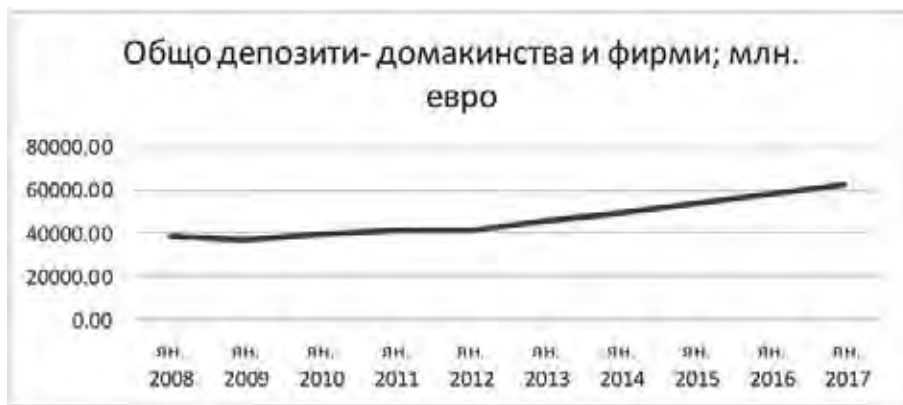
Графика 6



Източник: Евростат

Ясно се вижда открояващата се тенденция към повишаващ се темп на прираста на БВП на Румъния след 2014 г., докато за България това не е така, а през 2017 г. година имаме дори спад в този прираст. Тази ситуация в българската икономика лесно може да се обясни със спада в нетните трансфери и съкращаване на харчовете на правителствени заеми. Икономическата теория ни казва, че справянето с недостига на капитал и необходимостта от инвестиране на новополучените печалби, постъпили във фирмите посредством механизмите на разпределение на нетните трансфери и бюджетните разходи, означава нарастване на депозитите и кредитите, особено в момент на нулеви лихви. Така статистическите данни би трябвало да демонстрират ефекта на привличане (crowding in effect). Вместо това наблюдаваме плахо покачване на кредитите, чиито обем дори не може да достигне обема от периода непосредствено преди затварянето на КТБ АД. Дали действително случаят с КТБ АД, а не друг фактор е отговорен за промяната в поведението на предприемачите можем да разберем от сравнението с поведението на икономическите агенти в Румъния при сходни макроикономически предпоставки- нулеви лихви за стимулиране на икономическата активност, наличие на нетни трансфери по линия на Европейските програми, ниско ниво на консолидиран държавен дълг и сравнима финансова дисциплина. Ето как изглежда ситуацията с депозитите в Румъния:

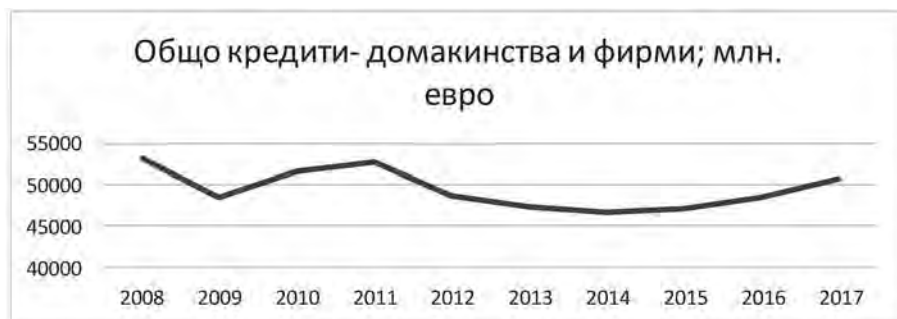
Графика 7



Източник: Румънска национална банка

А ето как изглеждат кредитите:

Графика 8

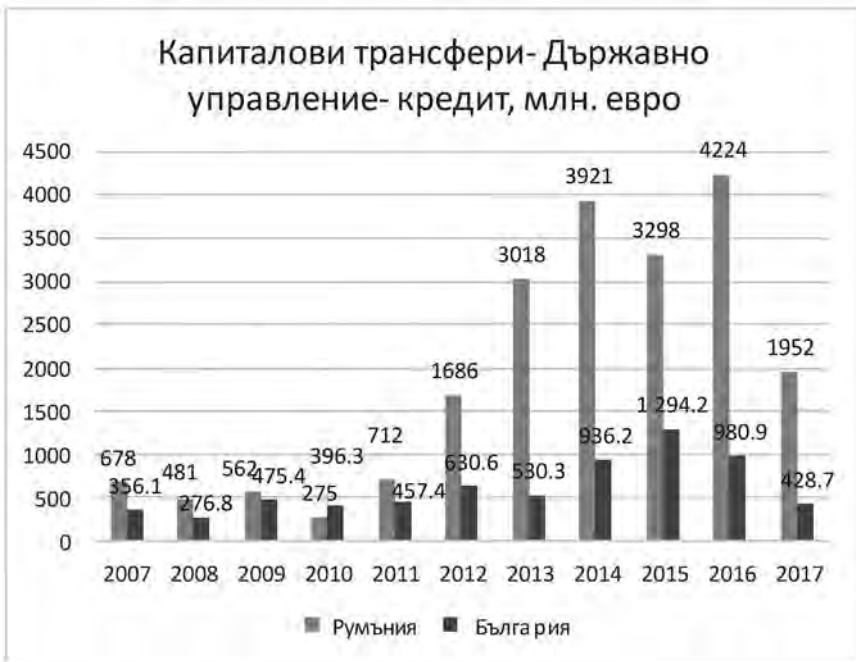


Източник: Румънска национална банка

Ситуацията изглежда обратна на тази в България, докато у нас 2014г. е година с рязък спад на кредитите, в Румъния в същата година започва трайна тенденция, доказваща теорията, че нулевите лихви ще събудят икономическата активност. В този смисъл е редно да разберем, дали това предпочитание към заемане на капитал не се дължи на простия факт, че в Румъния не влизат подарени от Европейската комисия пари.



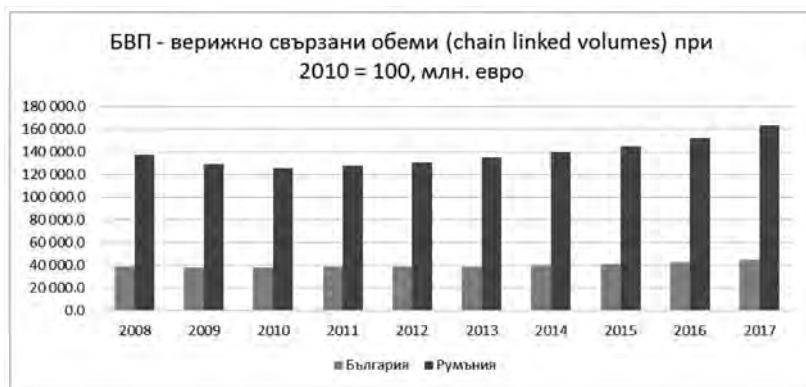
Графика 9



Източник: Българска народна банка и Румънска национална банка

Лесно се вижда, че от 2014 г. насам румънската икономика усвоява четири пъти повече средства от българската и явно наличието на тези средства не може да задоволи търсенето на капитал от предприемачите. Логично такава ситуация да предизвика ускоряване на икономическия растеж:

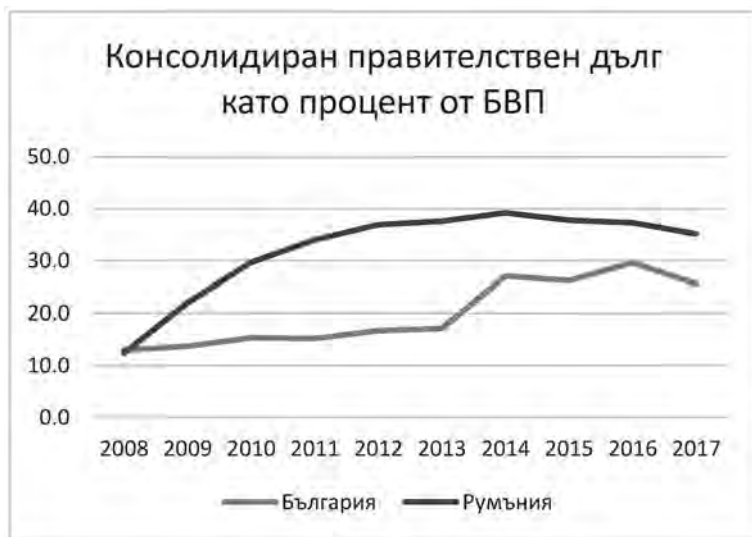
Графика 10



Източник: Евростат

Наличието на изобилен и достъпен заеман и подарен от румънското правителство и от Европейските фондове капитал очевидно се е отразило благотворно на румънската икономика, която през 2011 г. е била три пъти по-голяма от българската, а през 2017 вече е четири пъти по-голяма. Така, въпреки че Румънската държава е продължила да харчи заемни средства и дългът се е покачил като абсолютна стойност, обемът на държавния дълг на Румъния след 2014 г. е спаднал като отношение към БВП:

Графика 11



Източник: Евростат

#### 4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данните показват, че неспазването на разпоредбите на Директива 94/19/ЕС от страна на българската държава не е останало незабелязано от местните икономически агенти и те са реагирали така, както предполага икономическата теория – рационално, чрез ревизия на доверието си в институциите. В резултат, икономиката е заработила под нивото си на пълна заетост. За да компенсира загубата на производствена ефективност, в периода след затварянето на КТБ АД, Правителството на Р. България и Европейските фондове са се опитали да събудят икономическата активност чрез ефект на привличането (crowding-in effect). Мерките не са постигнали желаните ефект и нивото на заемния капитал е останало ниско. Не така стои положението в Румъния, където същите мерки са довели до повишена икономическа

активност, резултирала в повече зает капитал. Нещо повече, съществуват данни, че до 2010г. координацията между фискалната и паричната политика на България е провеждана успешно по отношение на макроикономическата стабилност, за което говори продължителния период на поддържане на паричния съвет (Златинов 2010). Но когато в период на нулеви лихви заради опасност от дефлация Правителството и Европейските фондове наливат парични средства в икономиката, провеждайки де факто експанзионистична парична политика (Велушев 2018г.), чийто ефект е скромнен по отношение на икономическата активност, не можем да не се запитаме дали неспазването на Директивата от страна на Държавата не е довело до трайна институционална промяна, когато действията по макроикономическата политика ще имат единствено процикличен характер.

1. Велушев М., Играе ли честно Държавата? Анализ на предизвестената смърт на Корпоративна търговска банка АД и последствията от нея, сп. Съвременно право, бр. 2, Сибс 2018
2. Златинов Д., Паричният режим като предпоставка за координиране на фискалната и паричната политика: опитът на Чехия и България, Научни трудове на факултета по икономически и социални науки, том 10, Университетско издателство „Паисий Хилендарски“, 2015
3. Demircuc-Kunt A. and Detragiache E., Does Deposit Insurance Increase Banking System Stability? An Empirical Investigation, IMF Working Paper WP/00/3, Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2000
4. Evans G.W., McGough B., Monetary policy, indeterminacy and learning, Journal of Economic Dynamics and Control, 29(11), 2005, p. 1809–1840.
5. International Monetary Fund, Balance of Payments and International Investment Position Manual- Sixth Edition (BPM6), Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009
6. Morgan G., Quack S., Law as a governing institution, The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis, ed. Morgan, Glenn and Campbell, John and Crouch, Colin and Pedersen, Ove Kaj and Whitley, Richard, Oxford University Press, 2010
7. North, D., Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, New York: Cambridge University Press, 1990

# ФИНАНСОВАТА ИНТЕГРАЦИЯ: ПРИЧИНА ЗА ИКОНОМИЧЕСКА СИНХРОНИЗАЦИЯ ИЛИ ДИВЕРГЕНЦИЯ?

Илия Куцаров,  
катедра „Икономикс“, УНСС – София

## FINANCIAL INTEGRATION: SYNCHRONIZATION OR DIVERGENCE?

Iliya Kutsarov,  
Department of Economics, UNWE – Sofia

Докладът разглежда различни механизми, свързани с идентифицирането на посоката на зависимостта между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла. В него се застъпва идеята, че промени в търсенето на капитал водят до дивергенция, докато шокове в интегрираната финансова система причиняват синхронизация в темповете на икономически растеж. На базата на това разграничение се извеждат показатели, които определят тенденцията към синхронизация или дивергенция на бизнес цикъла.

*This study examines various concepts on the linkage between financial integration and business cycle synchronization. The present study advocates that changes in capital demand lead to divergence while shocks in the integrated financial system cause synchronization. Based on this differentiation the study derives indicators that determine the tendency for synchronization or divergence.*

Ключови думи: финансова интеграция, синхронизация на бизнес цикъла, дивергенция на бизнес цикъла

**Key words:** financial integration, business cycles synchronization, business cycles divergence

### Увод

Финансовата криза от 2007 – 2008 г. поставя на дневен ред въпроса за това дали последвалата световна рецесия не е резултат от нарасналата финансова интеграция. От друга страна, последните години показват, че дори във финансови интегрирани общности икономическата активност в отделните икономики може да бъде твърде различна. Затова изучаването на връзката между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъл става все по-актуално не само в академичната общност, но и сред отговорните политически фактори.

Целта на настоящата разработка е да се определят и анализират трансмисионните механизми, които водят до синхронизация или дивергенция на бизнес цикъла при финансова интеграция, и се идентифицират икономическите показатели за измерване на факторите, предпоставящи тази динамика. В нея финансовата интеграция се разглежда де юре, а под синхронизация на бизнес цикъла се разбира повишаването на корелацията между темповете на икономически растеж в две или повече икономики за определен период от време.

### **Трансмисионни механизми, причиняващи дивергенция**

Редица теоретични модели постулират наличието на отрицателна връзка между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла. Тези моделни конструкции разглеждат ефекта на финансовата интеграция върху търсенето на капитал. При тях се приема, че търсенето на капитал е свързано с доходността на фирмите в страната, като разликите в доходността пренасочват капитали към по-доходоносните икономики, което стимулира допълнително тяхната икономическа активност за сметка на икономическата активност в по-слабо доходоносни икономики. Основните механизми, чрез които се реализира дивергенцията в бизнес циклите при наличието на финансова интеграция, са специфични за различните изследвания.

Според *Morgan, Rime, and Strahan*, които разглеждат ефектите на банковата интеграция между отделните щати в САЩ, евентуално намаляване на търсенето на кредити в даден щат А води до понижаване на изисквания от банките лихвен процент в него, като при равни други условия това обуславя намаляване на доходността на банките в същия щат.<sup>1</sup> В резултат банките преразпределят предлагането на кредити от щат А към щат Б, лихвеният процент в щат Б намалява, а това означава и повече кредити за щат Б, за сметка на щат А. Така икономическата активност в щат Б се увеличава, докато икономическата активност в щат А намалява, което резултира в дивергенция на икономическите цикли в двата щата.

*Bekaert, Harvey, and Lundblad* стигат до същия извод за отрицателна зависимост между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла, но при тях фокусът пада върху либерализацията на фондовите пазари<sup>2</sup>. При либерализирани фондови пазари икономики с очакван по-висок

<sup>1</sup> Вж. Morgan, D. P., Rime, B., and Strahan, P. E. (2004), Bank Integration and State Business Cycles. *The Quarterly Journal of Economics*, 119, pp. 1555-1584.

<sup>2</sup> Вж. Bekaert, G., Harvey, C. R., Lundblad, C. (2005), Does Financial Liberalization Spur Growth? *Journal of Financial Economics*, 77, pp. 3-55.

икономически растеж привличат повече капитал в сравнение с останалите икономики. Обратното се наблюдава при икономики с очакван по-нисък икономически растеж, като разликата между икономическата активност в отделните икономики се увеличава.

При модела на *Holmstrom and Tirole* акцентът е върху промяната в обезпечеността на фирмите, като положителен (отрицателен) шок върху дадена икономика води до увеличаване (намаляване) на стойността на фирмите в нея<sup>3</sup>. По-този начин фирмите в посочената икономика стават по-силно (по-слабо) обезпечени в сравнение с фирмите в други икономика и така те се превръщат в по-атрактивни (по-неатрактивни), както за местните, така и за чуждестранните банки/кредитори. По-високата степен на финансова интеграция тогава причинява приток (отлив) на капитал към (от) икономиката и отлив (приток) на капитал от (към) другите икономики. Всичко това рефлектира в увеличаване (намаляване) на икономическата активност на местната икономика спрямо чуждестранните икономики.

Според теорията за международния реален бизнес цикъл на *Backus, Kehoe, and Kydland* нови технологии в местната икономика водят до нарастване на производителността, което е свързано с увеличение на инвестициите, потреблението и икономическите резултати<sup>4</sup>. Чуждите икономики постепенно придобиват новата технология, но претърпяват спад на инвестициите и икономическата активност. Това се обяснява с отлива на капитал, тъй като капиталът се пренасочва към по-високо производителната местна икономика. Така разликата между икономическата активност в икономиките се увеличава.

### **Трансмисионни механизми, водещи до синхронизация**

Друга група модели обяснява връзката между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла чрез промените в предлагането на капитал. Тези модели отчитат финансовите фрикции, свързани с несъвършената информация, с лостовия ефект на външното финансиране, ликвидността и кредитното обезпечение. Основното им заключение е, че при наличие на финансови фрикции финансовата интеграция води до уеднаквяване на икономическата активност, като това въздействие се материализира чрез различни канали.

---

<sup>3</sup> Вж. Holmstrom, B., and Tirole, J., (1997), Financial Intermediation, Loanable Funds, and The Real Sector, *The Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 663-691.

<sup>4</sup> Вж. Backus, D., Kehoe, P., Kydland, F., (1992), International Real Business Cycles, *Journal of Political Economy*, 100, pp. 745-775.

Например, според модела на Allen and Gale малки промени в предпоченциите за ликвидност в дадена икономика могат да предизвикат шок в цялата система<sup>5</sup>. Трансмисията на шока се осъществява по канала на банковата интеграция и се извежда по следния начин: При интегрирани икономики банките предлагат ликвидност, както на вътрешно, така и на международно ниво, т.е. при недостиг на ликвидност в икономика А и излишък на ликвидност в икономика Б, банките в икономика Б депозират в банките в икономика А. Също така се допуска, че пазарът е несъвършен, т.е. че не всички банки са директно взаимосвързани, което означава, че всяка банка предоставя и получава ликвидност само от определен брой останали банки. Тогава неочаквано нарастване на търсенето на ликвидност в дадена икономика води до недостатъчност на ликвидност в системата. Тъй като набавянето на допълнителна ликвидност е скъпо и пазарът е несъвършен, външните банки отказват ликвидност на банките в засегнатата икономика, които може да фалират. Фалитът на банките в засегнатата икономика оказва негативни ефекти върху външните банки, които имат депозити във фалиралите банки, като е възможно това да предизвика фалит на банките в първоначално незасегнатата икономика. Фалитът на тези банки пък може да причини фалит на свързани банките в трети икономики и така чрез ефекта на доминото да се стигне до фалит на цялата банкова система.

Mendoza, Quadrini, and Ríos-Rull също съсредоточават вниманието си върху банковия сектор, но в техния модел финансовата интеграция води до синхронизация на бизнес цикъла поради наличието на различни нива на защитата на кредиторите в отделните икономики<sup>6</sup>. Аргументът им се основава на допускането, че способността за вземане на кредити се определя от стойността на обезпечението на кредита, като цените на благата в различните икономики, както и лихвеният процент се уеднаквяват вследствие на финансовата интеграция. Така в развитите икономиките, т.е. в икономиките със сравнителни предимства при производствените разходи, нарастващите цени на благата обуславят увеличаване на печалбата и покачване на стойността на фирмите. Тъй като стойността на кредитното обезпечение се повишава с нарастването на стойността на фирмите, те увеличават търсенето на кредити. Банките в по-слабо развитите икономически реагират на този процес и пренасочват капиталовите си потоци към раз-

---

<sup>5</sup> Вж. Allen, F. and Gale, D., (2000), Financial Contagion, *Journal of Political Economy*, 108, pp. 1-33.

<sup>6</sup> Вж. Mendoza, E., Quadrini, V., Ríos-Rull, J-V., (2009), Financial Integration, Financial Development, and Global Imbalances, *Journal of Political Economy*, 117(3), pp. 371-416.

витите икономики. Поради по-високото ниво на защитата на кредиторите в развитите страни банките на развиващите се страни също увеличават кредитните си портфейли, като по този начин ливъриджът в системата се увеличава. При (малък) шок в развитата икономика стойността на фирмите пада несъразмерно, като колкото е по-високо нивото на ливъриджа, толкова е по-голям ефектът върху стойността на кредитното обезпечение. Така банките реализират загуби от отпуснатите кредити и съответно стойността на банките спада. Това може да доведе до криза, особено в банковата система на по-слабо развитите икономики, като по описания начин първоначалният шок в развитата икономика е възможно да се пренесе и върху реалния сектор на по-слабо развитите икономики.

*Devereux and Yetman* аргументират тезата, че колкото е по-дълбока финансовата интеграция, толкова повече финансовите институции уеднаквяват своите инвестиционни портфейли<sup>7</sup>. Поради лостовия ефект на външното финансиране, евентуален спад в икономическата активност в дадена икономика може да доведе до значителен спад в стойността на инвестиционните портфейли на финансовите институции в системата. Тези негативни ефекти могат да ограничат дейността на финансовите институции и първоначално незасегнатите икономики също да регистрират спад в икономическата си активност.

*Calvo and Mendoza* създават модел, базиран на поведението на участниците на международните финансови пазари, и приемат, че пределната цена на събирането на допълнителна информация за чужди икономики често е по-висока от пределната полза от тази информация<sup>8</sup>. Поради това портфейлните инвестиции често са спекулативни, като не се прави разлика между различните икономики. Така икономическото развитие на дадена икономика се екстраполира върху други икономики и капиталовите потоци се уеднаквяват, което води до уеднаквяване на икономическите цикли.

Аналогично, може да се предположи, че финансовата интеграция води до създаване на международни фирми, като при наличието на ливъридж икономическата активност се синхронизира по следния механизъм: Ефектът на ливъридж води до увеличение и ускорение на даден шок и ако шокът е над определено ниво фирмата е принудена силно да ограничи икономическата си активност. При международните фирми това означава и

---

<sup>7</sup> Вж. Devereux, M. B., and Yetman, J., (2010), Leverage Constraints and the International Transmission of Shocks, *Journal of Money, Credit and Banking*, 42, pp. 71-105.

<sup>8</sup> Вж. Calvo, G. and Mendoza, E., (2000), Rational Contagion and the Globalization of Securities Markets. *Journal of International Economics*, 51(1), pp. 79-113.



ограничаване на международната икономическа активност. По описания начин трансмисията на шокове между отделните икономики се улеснява и бизнес циклите се синхронизират.

### **Показатели за динамиката на връзката „финансова интеграция – бизнес цикъл“**

Представените по-горе две групи теоретични модели стигат до противоречиви изводи за зависимостта между финансовата интеграция и синхронизацията на динамиката в икономическата активност. Промяната на съвкупното търсене на капитал в дадена икономка спрямо останалите икономики във финансово интегрираната система е последвана от дивергенция. От друга страна, когато шок във финансовата система на дадена икономика се прехвърли във финансовата система на останалите икономики в системата, икономическите цикли се синхронизират. Следователно дадена икономика е обект на две противоположни въздействия, свързани с индивидуалното търсене и общото предлагане на капитал, като това дали икономиката се синхронизира или дивергира зависи от относителната значимост на тези два ефекта. Затова в интегрираната икономическа общност може да се наблюдават както икономики, които се синхронизират, така и такива, които дивергират. При това ефектите от двете сили се променят във времето, което означава, че връзката е динамична и дадена икономика в определен момент се синхронизира, а в други моменти дивергира. Не на последно място, във всеки момент съществува вероятност както за дивергенция така и за синхронизация, т.е. при еднакви изходни условия може в определен случай да се наблюдава синхронизация, докато в друг случай да е налице дивергенция. Съобразно тези уточнения могат да се изведат няколко групи показатели за факторите, които определят динамиката на връзката „финансова интеграция – синхронизация на бизнес цикъла“.

Първата група показатели измерват тенденцията към дивергенция и се основават на сравнителната промяна на търсенето на капитал в икономиките във финансово интегрираната общност. Търсенето на капитал обаче не се наблюдава директно. То обаче се оценява чрез неговата свързаност с доходността на фирмите, като е валиден принципът, че по-високата доходност на фирмите кореспондира с нарастване на тяхната стойност и на способността им за привличане на капитал. Доходността на фирмите в икономиката, от своя страна, се измерва директно и така търсенето на капитал се моделира чрез използването на показатели за доходност. За тази цел могат да се изберат три индикатори за доходност – дял на печалбата на нефинансовите корпорации, брутна възвращаемост на капитала и възвръ-

щаемост на собствения капитал, като включването и на трите индикатора дава допълнителна устойчивост на мярката. За определяне на промяната в търсенето на капитал за различните икономики се разглежда абсолютната стойност на промяната в разликите на даден индикатор за двойка икономики в определен период от време. Приема се, че колкото е по-голяма промяната в разликите на даден индикатор, толкова по-силна е дивергенцията. Например, стойностите на възвращаемост на собствения капитал в Германия и Италия през 2014 г. са съответно 50,83% и 10,47%, през 2015 г. – 56,44% и 10,52%, през 2016 г. – 57,48% и 13,38%, и през 2017 г. – 49,46% и 13,36%<sup>9</sup>. Така разликите по години са съответно 40,36%, 45,92%, 44,1% и 36,1%, като абсолютната промяна на разликите е 5,56 процентни пункта за 2015 спрямо 2014 г., 1,82 процентни пункта за 2016 спрямо 2015 г. и 8 процентни пункта за 2017 спрямо 2016 г.

Следващите групи показатели определят тенденцията към синхронизация на бизнес цикъла. При тях се търси отговор на въпросите до каква степен финансовата система на дадена икономика е устойчива спрямо реални икономически шокове, до каква степен шок във финансовата система на дадена икономика може да се прехвърли върху финансовата система на цялата общност и до каква степен шокът в общата финансова система се отразява върху първоначално незасегнатите икономики.

В настоящата разработка се разглеждат два канала, които могат да дестабилизируют финансовия сектор на икономиката. Първият канал е свързан с нивото на задлъжнялост на икономиката, което се определя чрез съотношението на държавния дълг към БВП. Поради ефекта на финансовия мултипликатор дори малки промени в икономическата активност могат чувствително да се усилят, да доведат до фалити и до дестабилизация на финансовата система<sup>10</sup>. Вторият канал е свързан с финансовия сектор, взет сам за себе си, и се характеризира чрез растежа на кредитите и промените в дълговото покритие. Счита се, че прекомерен растеж на раздаваните кредити, както и прекалено намаляване на дълговото покритие увеличават вероятността от намаляване на качеството на кредитите и повишават риска за финансовия сектор. Затова като показатели за определяне на условията за възникване на шок във финансовата система на дадена икономика могат да се открият значителното положително отклонение на съотношението на държавния дълг към БВП от неговия дългогодишен тренд, положително-

---

<sup>9</sup> По данни на Евростат.

<sup>10</sup> Вж. например Bernanke, B., & Gertler, M., & Gilchrist, S., (1998), *The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework. Working Paper*, National Bureau of Economic Research Working Paper Series, 6455.

то отклонение в темпа на растеж на съотношението кредити спрямо БВП от неговия дългогодишен тренд и значителното намаляване на дълговото покритие. Разглеждането на отклонението от тренда на съотношението на дълга към БВП за сметка на нивото на дълга към БВП е обосновано с различните нива на развитие и правоприлагане в отделните икономики. Например, в развиващите се икономики нивото на дълга към БВП като цяло е по-ниско от това в развитите икономики, но поради по-високия икономически растеж и съответно по-високия темп на натрупване на богатство дългосрочният темп на нарастване на дълга към БВП е по-висок. Аналогично, в икономики с ефективно правоприлагане разходите за мониторинг на фирмите са по-ниски и финансовата система може да си позволи по-високо ниво на дълга спрямо БВП, без това да е свързано с увеличение на риска. Разглеждането на отклонението в темпа на растеж на кредитите спрямо БВП от неговия дългогодишен тренд за сметка на самия темп на кредитен растеж се аргументира с различния темп на растеж в съответните икономики, които изисква различен темп на растеж на кредитите. При определяне на условията за възникване на шок в дадена икономика трябва да се има предвид фокусът върху значителни промени в макроикономическите величини. Незначителни колебанията около тренда на дълга към БВП, в темпа на растеж на кредитите спрямо БВП и в нивото на дълговото покритие са съвсем естествени и очаквани в процеса на икономическо развитие и не създават условия за финансова дестабилизация. Трябва да се отбележи също, че дори значителни промени в макроикономическите величини, макар и да създават условия за финансова дестабилизация, не винаги водят до нея<sup>11</sup>.

Следващата група индикатори определя условията на трансмисията на шок от финансовата система на една икономика към финансовата система на друга икономика/група от икономики. Тук определящи фактори са зависимостта между финансовите системи на отделните икономики и значението на финансовата система на икономиката под стрес за общата финансовата стабилност. Зависимостта между финансовите системи се характеризира чрез дълбочината на финансовите връзки между икономиките спрямо икономическата им активност. Самата дълбочина на финансовите връзки се измерва финансовите вземания и финансовите задължения между икономиките. Алтернативни източници за обема на финансовите вземания и финансовите задължения между икономиките са Координираното проучване на портфейлните инвестиции на Международния валутен

---

<sup>11</sup> Вж. например Mendoza, E., Terrones, M. (2012), *An Anatomy of Credit Booms and their Demise*, *Working Paper*, National Bureau of Economic Research Series, 18379.

фонд, което измерва трансграничните инвестиционни позиции на дадена икономика, и Международните статистически данни за местно банкиране на Банката за международни плащания, което измерва активите и пасивите на местните банки в чуждестранни банки. Съответно двата индикатора за зависимостта между финансовите системи в отделните икономики се формират като съотношение между общите портфейлни инвестиции на групата икономики спрямо общия БВП и съотношение между активите и пасивите на банките в групата икономики спрямо общия БВП. Значението на финансовата система на икономиката под стрес за общата финансовата стабилност се измерва чрез съотношението на финансовите вземания и задължения на дадената икономика спрямо общите финансови вземания и задължения. Тук отново се използват два показателя, които се формират съответно на базата на данните за портфейлни инвестиции и въз основа на данните за активите и пасивите на местните банки в чуждестранни банки.

Последната група индикатори определя до каква степен дадена икономика е зависима от международната финансова система. Тук се разглеждат финансовите вземания и задължения на въпросната икономика спрямо икономическата ѝ активност и съответно се използват данните от Международния валутен фонд и Банката за международни плащания, нормирани спрямо БВП.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Настоящият доклад представя показатели за динамиката на връзката между финансовата интеграция и синхронизацията на бизнес цикъла. Въз основа на теоретичния анализ се прави изводът, че промяната на печалбата на нефинансовите корпорации, брутната възвращаемост на капитала и възвръщаемостта на собствения капитал характеризират сравнителните промени в търсенето на капитал и определят тенденцията към дивергенция в динамиката на икономическата активност при финансова интеграция. Паралелно с това се формулира заключението, че ръст на задлъжнялостта и раздаването на кредити, чувствително намаляване на дълговото покритие във важна за интегрираната система икономика и значително нарастващо ниво на портфейлните инвестиции и на банковите пасиви и активи спрямо БВП в интегрираната общност характеризират условията за възникване на шок във финансовата система и обуславят тенденцията към синхронизация на бизнес цикъла.

## Използвана литература

1. Allen, F. and Gale, D., (2000), Financial Contagion, *Journal of Political Economy*, 108, pp. 1-33.
2. Backus, D., Kehoe, P., Kydland, F., (1992), International Real Business Cycles, *Journal of Political Economy*, 100, pp. 745-775.
3. Bekaert, G., Harvey, C. R., Lundblad, C. (2005), Does Financial Liberalization Spur Growth? *Journal of Financial Economics*, 77, pp. 3-55.
4. Bernanke, B., & Gertler, M., & Gilchrist, S., (1998), The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework. *Working Paper*, National Bureau of Economic Research Working Paper Series, 6455.
5. Calvo, G. and Mendoza, E., (2000), Rational Contagion and the Globalization of Securities Markets. *Journal of International Economics*, 51(1), pp. 79-113.
6. Cesa-Bianchi A., Imbs, J. M., and Saleheen, J., (2016), Finance and Synchronization, *Working Paper*, Bank of England, 612.
7. Devereux, M. B., and Yetman, J., (2010), Leverage Constraints and the International Transmission of Shocks, *Journal of Money, Credit and Banking*, 42, pp. 71-105.
8. Mendoza, E., **Quadrini, V., Ríos-Rull, J-V., (2009)**, Financial Integration, Financial Development, and Global Imbalances, *Journal of Political Economy*, 117(3), pp. 371-416.
9. Holmstrom, B., and Tirole, J., (1997), Financial Intermediation, Loanable Funds, and The Real Sector, *The Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 663-691.
10. Imbs, J., (2006), The Real Effects of Financial Integration, *Journal of International Economics*, 68, 296-324.
11. Mendoza, E., (2008), Sudden Stops, Financial Crises and Leverage: A Fisherian Deflation of Tobin's Q, HYPERLINK „<https://ideas.repec.org/s/fip/fedgif.html>“ *International Finance Discussion Papers* , 960.
12. Mendoza, E., Terrones, M. (2012), An Anatomy of Credit Booms and their Demise, *Working Paper*, National Bureau of Economic Research Series, 18379.
13. Morgan, D., Rime, B., and Strahan, P., (2004), Bank Integration and State Business Cycles. *The Quarterly Journal of Economics*, 119, pp. 1555-1584.
14. Sebnem, K., Elias, P., and José Luis, P., (2013), Financial Regulation, Financial Globalization, and the Synchronization of Economic Activity, *The Journal of Finance*, 68, pp. 1179-1228.

# СЪДЪРЖАНИЕ

## РАЗВИТИЕ, БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ

Резюме на конференцията

*доц. д-р Вера Пиримова, гл. ас. д-р Кристина Стефанова* ..... 3

## ПЪРВА ЧАСТ

### ИКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНО НАСЕЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007-2017 г. – ОБРАЗОВАТЕЛНА И ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА

*проф. д-р Маргарита Атанасова* ..... 25

### СТРУКТУРНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

*доц. д-р Стела Ралева* ..... 33

### СТАБИЛНОСТ НА БАНКОВАТА СИСТЕМА НА БЪЛГАРИЯ

*доц. д-р Екатерина Сотирова* ..... 50

### РАЗХОДИТЕ ЗА ОТБРАНА И БЮДЖЕТЪТ В БЪЛГАРИЯ И В ЕС ЗА ПЕРИОДА 1995 – 2016 Г.

*доц. д-р Георги Пенчев* ..... 60

### КОНВЕРГЕНЦИЯ В СТРУКТУРАТА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ – ТЕОРЕТИЧНИ ПОДХОДИ И ПРИЛОЖНИ МОДЕЛИ

*доц. д-р Вера Пиримова* ..... 71

### КОНВЕРГЕНЦИЯТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ СТРУКТУРИ НА ИКОНОМИКИТЕ ОТ ЕС – КАКВО ЗНАЕМ ДОСЕГА?

*гл. ас. д-р Димитър Дамянов* ..... 87

### ВЛИЯНИЕ НА ВЪТРЕШНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПОТРЕБЛЕНИЕТО НА ДОМАКИНСТВОТА ВЪРХУ ЗАВИСИМОСТТА „ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ – ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ“ В БЪЛГАРИЯ

*ас. д-р Аника Петкова* ..... 101

## **ВТОРА ЧАСТ**

### **КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА В БЪЛГАРИЯ – ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА**

*доц. д-р Ваня Иванова*..... 115

### *ХИБРИДНИТЕ ЗАПЛАХИ КАТО ЕКЗОГЕНЕН ИКОНОМИЧЕСКИ ШОК*

*гл. ас. д-р Щерьо Ножаров* ..... 124

### *ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ И ФИНАНСИРАНЕ НА ЦЪРКОВНИТЕ ДЕЙНОСТИ*

*гл. ас. д-р Петкан Илиев*..... 134

### *MACROECONOMIC POLICY COORDINATION APPROACH FOR PROMOTING SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN BULGARIA UNDER CURRENCY BOARD ARRANGEMENTS*

*Chief Assistant Professor Dimitar Zlatinov, PhD* ..... 142

### *ЕКОЛОГИЧНИ И ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ ОТ КОМПЕСАТОРНИТЕ ПЛАЩАНИЯ ЗА НАТУРА 2000 В ОБЛАСТ ПЛОВДИВ*

*гл. ас. д-р Янка Казакова-Матева* ..... 153

### **ЕКОСИСТЕМИ ЗА СОЦИАЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО: СИСТЕМАТИЧЕН ПРЕГЛЕД НА ЛИТЕРАТУРАТА**

*ас. д-р Иван Божикин* ..... 163

### **ИНФОРМАЦИОННОТО ОБЩЕСТВО И ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА**

*проф. д-р Йордан Василев, ас. Елица Петкова* ..... 175

## **ТРЕТА ЧАСТ**

### **ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ФУНКЦИОНАЛНО И ПЕРСОНАЛНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ДОХОДА**

*доц. д-р Христо Мавров* ..... 187

### **БРУТЕН ВЪТРЕШЕН ПРОДУКТ ИЛИ БРУТНО НАЦИОНАЛНО ЩАСТИЕ – КОЯ Е ПО-ДОБРАТА АЛТЕРНАТИВА ЗА ИЗМЕРВАНЕ НА ИКОНОМИКАТА?**

*доц. д-р Мария Тодорова Марикина* ..... 199

### **ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ НА СОЦИАЛНИЯ СТАТУС: СТАТУСНОТО СЪРЕВНОВАНИЕ КАТО ДВИГАТЕЛ НА ПАЗАРНАТА СОЦИАЛНОИКОНОМИЧЕСКА СИСТЕМА**

*доц. д-р Теодор Седларски*..... 209

ВЛИЯНИЕТО НА ДОХОДА И СТОПАНСКИЯ ЦИКЪЛ ВЪРХУ РАЖДАЕМОСТТА В БЪЛГАРИЯ, 2000-2016 Г. <i>гл. ас. д-р Александър Косулиев</i> .....	246
МОДЕЛИРАНЕ НА РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА БАНКОВИТЕ ДЕПОЗИТИ НА ДОМАКИНСТВОТА В БЪЛГАРИЯ <i>гл. ас. д-р Петър Пешев</i> .....	257
РОЛЯ НА ПОТРЕБЛЕНИЕТО В ИКОНОМИКАТА – РАЗВИТИЕ НА ИДЕИТЕ ОТ КАНТИЙОН ДО КЕЙНС <i>гл. ас. д-р Татяна Иванова</i> .....	266
ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА АНАЛИЗА НА СТРУКТУРНАТА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА ПАЗАРА НА ТРУДА В ЕС <i>гл. ас. д-р Кристина Стефанова</i> .....	278
ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПОДОХОДНАТА И ПОРАЗХОДНАТА ДИФЕРЕНЦИАЦИЯ МЕЖДУ ДОМАКИНСТВОТА <i>гл. ас. д-р Васил Димитров Бозев</i> .....	287
РАБОТНАТА СИЛА В УСЛОВИЯТА НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА – СЪСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПЕРСПЕКТИВИ <i>ас. д-р Сабрина Василева Калинкова</i> .....	296
ЗДРАВЕН СТАТУС И ОБЩЕСТВЕНО БЛАГОСЪСТОЯНИЕ В БЪЛГАРИЯ 2007 – 2017 <i>гл. експерт д-р Милена Владимирова</i> .....	303
ВЛИЯНИЕ НА КИБЕР ИКОНОМИКАТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА <i>докторант Георги Димитров Мичев</i> .....	315
<b>ЧЕТВЪРТА ЧАСТ</b>	
„ЛИБЕРАЛНИЯТ“ АМЕРИКАНСКИ КАПИТАЛИЗЪМ И НАРАСТВАНЕ НА ПРОТИВОРЕЧИЯТА МЕЖДУ САЩ И ЕВРОПА <i>проф. д.с.н. Георги Найденов</i> .....	329
ПРИНОСЪТ НА „НОВИТЕ“ ДЪРЖАВИ-ЧЛЕНКИ НА ЕС ЗА НЕГОВИЯ СЪВРЕМЕНЕН ОБЛИК <i>доц. д-р Емилия Георгиева</i> .....	338



МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА СТРУКТУРНОТО СБЛИЖАВАНЕ ПРИ РАЗХОДНИТЕ КОМПОНЕНТИ НА БВП <i>гл. ас. д-р Николай Величков</i> .....	349
ИЗГРАЖДАНЕТО НА СОЦИАЛЕН СЪЮЗ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КАТО УСЛОВИЕ ЗА НЕГОВОТО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ <i>гл. ас. д-р Моника Моралийска</i> .....	357
ВЪЗМОЖНАТА (НЕОБХОДИМАТА) ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА <i>д-р Енцислав Харманджиев</i> .....	369
ЩАСТИЕ НА РАБОТНОТО МЯСТО И КОРПОРАТИВНИ СТРАТЕГИИ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ <i>докторант Деница Андонова</i> .....	383
ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ НА СЛИВАНИЯТА И ПОГЛЪЩАНИЯТА В БАНКОВИЯ СЕКТОР: ОБЩИ ПОДХОДИ И МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ НА ПРИМЕРА НА СИНЕРГИЧНАТА ТЕОРИЯ <i>докторант Румен Ангелов</i> .....	392
<b>ПЕТА ЧАСТ</b>	
ТЪРСЕНЕ НА КОЛЕКТИВНО ИКОНОМИЧЕСКО ПОВЕДЕНИЕ В БОРСОВИ ДАННИ <i>Илиян Ненов, проф. д-р Георги Менгов</i> .....	403
THE ECB – A LENDER OF THE LAST RESORT? <i>Dr. Uwe Staroske</i> .....	409
ARE DECISIONS ABOUT MONEY AND ABOUT HUMAN LIVES ALIKE? EVIDENCE FROM BULGARIAN STUDENTS’ CHOICES ON FRAMING PROBLEMS <i>Chief Assistant Dr. Nikolay R. Rachev</i> .....	422
ИНТЕРНЕТ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В НАЧАЛО НА XXI ВЕК <i>докторант Илия Атанасов</i> .....	432
КРИТЕРИИ ЗА КОНВЕРГЕНЦИЯ ЗА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕ КЪМ ИКОНОМИЧЕСКИ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ <i>докторант Магдалена Влахова,</i> .....	442

## ШЕСТА ЧАСТ

### FINANCE SECTOR DIGITIZATION

*C. Ilieva, K. Shvertner*.....455

### FOREIGN INVESTMENT AND AGGREGATE CONCENTRATION: EVIDENCE FROM SOUTHEAST EUROPE

*Ass. Prof. Aleksandar B. Todorov, PhD* .....464

### AUTOMATIC BUDGET STABILIZATION IN THE EU DURING 2007 – 2017

*assist. prof. Ignat Ignatov, Ph.D.* .....474

### ФАКТОРИ, ОПРЕДЕЛЯЩИ ПОТРЕБИТЕЛСКОТО ТЪРСЕНЕ НА ОБЛАЧНИ УСЛУГИ

*Докторант Слави Ганчев*.....486

### IMPROVED QUALITY OF THE DELIVERED IT SERVICES BASED ON HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

*Jasmina Misheva*.....490

### ASSESSING COUNTRY RISK IN THE CONTEXT OF AML/CFT MEASURES

*Doctoral Student Blagovest Tsvetkov*.....498

## СЕДМА ЧАСТ

### МСФО 15 КАТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД ОБУЧЕНИЕТО ПО СЧЕТОВОДСТВО ВЪВ ВУЗ (ПО ПРИМЕРА НА СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ, СУ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“)

*доц. д-р Елеонора Станчева-Тодорова, доц. д-р Илияна Анкова* .....511

### НОВИЯТ СТАНДАРТ В ЗАСТРАХОВАНЕТО – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД БИЗНЕСА

*доц. д-р Надя Велинова-Соколова*.....524

### ФУНКЦИЯ НА ФИСКАЛНАТА РЕАКЦИЯ В БЪЛГАРИЯ: ЕМПИРИЧНА ОЦЕНКА

*доц. д-р Ивайло Беев, докторант Иван Тодоров* .....534

### РАБОТОДАТЕЛСКАТА МАРКА – РЕКЛАМЕН ТРИК ИЛИ ПРОФЕСИОНАЛНА СТРАТЕГИЯ ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ТАЛАНТИ

*гл. ас. д-р Мария Иванова* .....543

СЪВРЕМЕННИ ЛИДЕРСКИ МОДЕЛИ. ТРАНСФОРМИРАЩИ ЛИ СА БЪЛГАРСКИТЕ РЪКОВОДИТЕЛИ? <i>гл. ас. д-р Ия Петкова – Гурбалова</i> .....	553	
КЪЩАТА МИ Е ОБЯВЕНА ЗА ПАМЕТНИК НА КУЛТУРАТА, НО КАКВО ОТ ТОВА? <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td><i>гл. ас. д-р Тони Конджов</i></td></tr></table> .....	<i>гл. ас. д-р Тони Конджов</i>	564
<i>гл. ас. д-р Тони Конджов</i>		
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТО НА ОБЩНОСТНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В КОНТЕКСТА НА ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ <i>гл. ас. д-р Милен Велушев</i> .....	575	
ФИНАНСОВАТА ИНТЕГРАЦИЯ: ПРИЧИНА ЗА ИКОНОМИЧЕСКА СИНХРОНИЗАЦИЯ ИЛИ ДИВЕРГЕНЦИЯ? <i>Илия Куцаров</i> .....	587	

**Икономически и управленски предизвикателства и политики:  
Развитие, благосъстояние, интеграция**

Съвместна научна конференция на Стопанския факултет на  
Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и на катедра  
„Икономикс“ на УНСС

**Economic and Management Challenges and Policies:  
Development, Welfare, Integration**

Joint Scientific Conference of the Faculty of Economics and Business  
Administration at Sofia University St. Kliment Ohridski and the  
Department of Economics at the University of National and World  
Economy – Sofia

Колектив  
Първо издание

Формат 70x100/16  
Печатни коли 37,75  
ISBN 978-954-07-4727-9

Университетско издателство „Св. Климент Охридски“  
[www.unipress.bg](http://www.unipress.bg)

